

Statistik zum Zahlungsverhalten

So zahlen die Firmen in der Schweiz



Decide with Confidence

1. Quartal 2008 und Jahr 2007

Herausgeber: Dun & Bradstreet (Schweiz) AG · Grossmattstrasse 9 · 8902 Urdorf · Telefon 044 735 61 11 · www.dnbswitzerland.ch

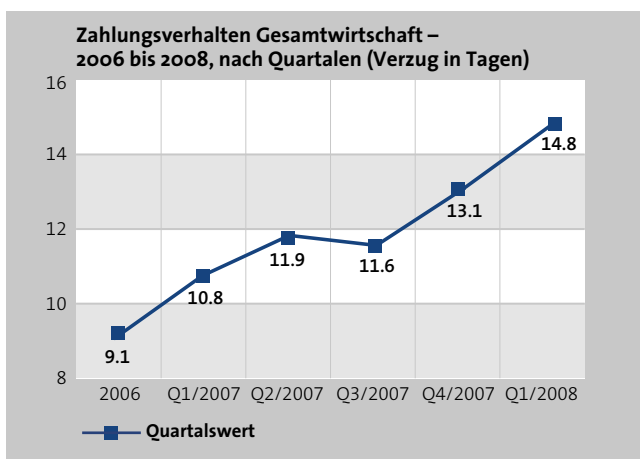
Die Zahlungsmoral nimmt weiter ab

Datenbasis fürs 1. Quartal 2008 und fürs Jahr 2007:

3 927 961 Rechnungen mit einem Gesamtrechnungswert von 5`632`315`000 Franken

Inhaltsübersicht: Top Punkte

- Gesamtüberblick
- Die Auf- und Absteiger
- Gesamtzahlen nach Regionen und Branchen
- Der Blick in ausgewählte Branchen
- Gesamtzahlen nach Unternehmensgrössen, Rechtsformen und Unternehmensalter



Gesamtüberblick

Die Zahlungsmoral der Firmen nimmt weiter ab. Im ersten Quartal 2008 nahm der Zahlungsverzug bereits zum zweiten Mal in Folge zu und erreichte mit 14,8 Tagen den höchsten Wert seit zwei Jahren. Das schlechtere Zahlungsverhalten ist ein Indiz dafür, dass im Zuge der stagnierenden oder gar rückläufigen Umsätze und Erträge in den ersten Monaten dieses

Jahres auch die Liquidität der Unternehmen zurückgegangen ist. Denn die Liquiditätslage der Firmen widerspiegelt sich im Zahlungsverhalten; eine hohe Liquidität beschleunigt gerade bei kleinen und mittleren Firmen die Zahlweise, während bei knapper oder fehlender Liquidität die Zahlungsziele häufig überschritten werden. Die Grundlage der Studie von der Wirtschaftsauskunftei Dun & Bradstreet (D&B) stellt das seit 25 Jahren weltweit bestehende Zahlungsverhalten-Programm dar, dass D&B auch in der Schweiz eingeführt hat. D&B arbeitet dazu mit über Hundert ausgewählten Unternehmen in der Schweiz zusammen, zeichnet die Zahlweise von deren Kunden auf und stellt damit das Zahlungsverhalten einer einzelnen Firma dar. Im ersten Quartal 2008 und im Jahr 2007 hat D&B 3 927 961 Rechnungen mit einem Gesamtrechnungswert von mehr als 5,6 Milliarden Franken ausgewertet.

Die Unsicherheit über die Auswirkungen der Turbulenzen an den Finanzmärkten auf die Realwirtschaft und die kräftig anziehende Teuerung bremsen die Umsatz- und Ertragsentwicklung der Unternehmen zusätzlich

Die Auf- und Absteiger

Gegenüber dem Vorjahr konnten nur drei Branchen ihr Zahlungsverhalten verbessern: Der Grosshandel, die übrigen Unternehmensdienstleister sowie die Textil- und Bekleidungsindustrie. Während sich die Grosshändler und die übrigen Unternehmensdienstleister im Vergleich zum Vorjahr nur leicht verbesserten, machten die Textil- und BekleidungsHersteller in den Monaten Januar bis März 2008 einen riesen Schritt nach vorne. Im vergangenen Jahr zahlten sie ihre Rechnungen im Schnitt noch 12,8 Tage nach Fälligkeit, im ersten Quartal dieses Jahres lag der Zahlungsverzug im Durchschnitt nur noch bei 5,8 Tagen.

In allen anderen 18 Branchen nahm der Zahlungsverzug zu. An vorderster Front stehen das Transportgewerbe und die Holz- und Möbelindustrie. Der Zahlungsverzug stieg in diesen zwei Branchen mit einem Plus von über 10 Tagen am stärksten an.

So zahlten die Schweizer Firmen im 1. Quartal 2008			
Rang	Branche	Verzug in Tagen 2007	Verzug in Tagen 1. Quartal
1	Präzisionsinstrumente und Uhren	5.1	5.3
2	Chemische Industrie und Pharma	7.7	10.6
3	Maschinenbau	7.9	9.8
4	Informatikdienstleistungen	9.5	10.4
5	Druck- und Verlagsgewerbe	10.5	12.5
6	Personalvermittlung	11.1	15.6
6	Grosshandel	11.1	10.5
8	Holding- und Investmentgesellschaften	11.4	18.1
8	Architekturbüros	11.4	15
10	Gesamtwirtschaft	11.8	14.8
11	Holz- und Möbelindustrie	12.2	23.3
12	übrige Unternehmensdienstleistungen	12.4	11.4
13	Finanzen und Versicherungen	12.5	14.4
14	Textil- und Bekleidungsindustrie	12.8	5.8
14	Baugewerbe	12.8	14.8
14	Einzelhandel	12.8	15
17	Immobilienmakler und -verwaltungen	12.9	22.3
18	Handwerk	13.6	14
19	Unternehmens- und Steuerberatung	13.9	14.1
20	Gastgewerbe	15.1	15.7
21	Autogewerbe	16.0	20.4
22	Landverkehr und Logistik	17.2	28.4

Die Schweizer Wirtschaft trotz der Rezessionsgefahr

Fast allen Branchen geht es immer noch hervorragend. Die Kapazitäten sind voll ausgelastet und die gut gefüllten Auftragsbücher sorgen dafür, dass insbesondere bei den Schlüsselindustrien wie dem Maschinenbau, der Chemischen Industrie und Pharma sowie der Präzisions- und Uhrenindustrie auch in den nächsten Monaten die Kapazitäten voll ausgelastet sind. Dementsprechend gut stellt sich die Ertrags- und Liquiditätslage dar. Die Kassen sind gefüllt und die Zahlweise immer noch Spitze.

Erste Dämpfer im Baugewerbe

Erste Dämpfer zeigen sich im Baugewerbe. Der Höhepunkt ist überschritten und die Zahl der Wohnungsbaugesuche ist zum wiederholten Mal deutlich zurückgegangen. Neue Aufträge sind also nicht in Sicht. Teilweise wird dieser Rückgang durch den florierenden Wirtschaftsbauplan und die zahlreichen Projekte der öffentlichen Hand aufgefangen. Das Zahlungsverhalten hat sich im ersten Quartal 2008 erstmals seit zwei Jahren wieder deutlich verschlechtert.

Strukturschwache Branchen – Konkurswelle droht

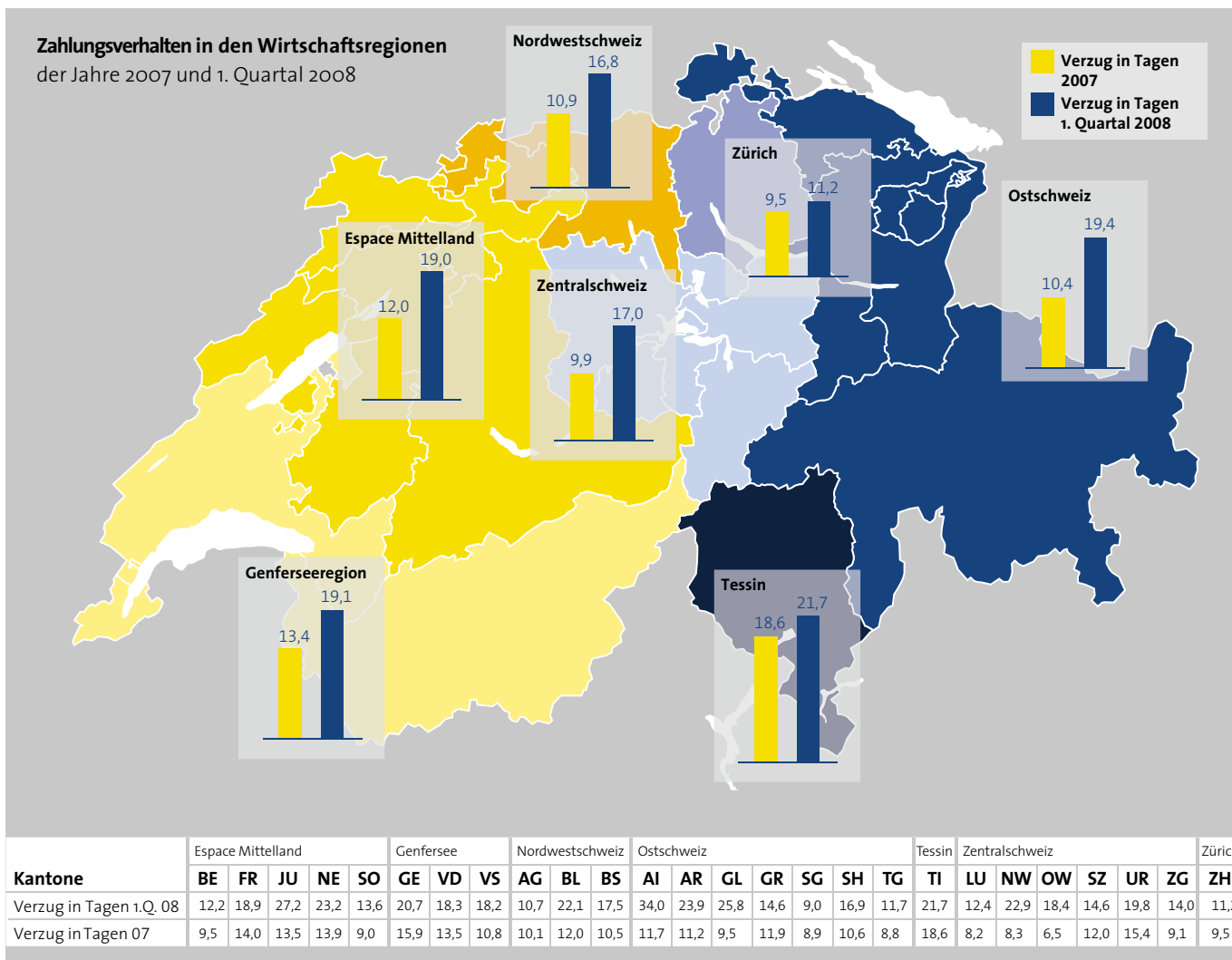
In den strukturschwachen Branchen wie dem Autogewerbe, dem Gastgewerbe, dem Einzelhandel oder dem Transportgewerbe zeigen sich die Probleme immer deutlicher, die durch die gute Konjunktur in den letzten zwei Jahren noch verdeckt blieben. Überkapazitäten, ein ruinöser Preiskampf unter den Anbietern, überalterte Infrastrukturen und die stark angeheizte Teuerung, insbesondere bei den Treibstoffen, beschleunigen die notwendige strukturelle Bereinigung zusätzlich. Die Ertrags- und Liquiditätslage ist beispielsweise im Transportgewerbe dramatisch. Der Zahlungsverzug steigt von Monat zu Monat und liegt mittlerweile schon fast bei 30 Tagen. Es ist daher zu erwarten, dass die Zahl der Konkurse in diesen Branchen in den nächsten Monaten ansteigen dürfte.

Sondereffekt Euro 08

Ein Lichtblick ist der Rekordwinter und die bevorstehende Euro fürs Gastgewerbe und die Hotellerie. Insbesondere die Euro dürfte die Ertragslage kurzfristig stark verbessern.

Statistik zum Zahlungsverhalten

1. Quartal 2008 und Jahr 2007



Gesamtzahlen nach Regionen und Kantonen

In allen Kantonen verschlechterte sich die Zahlungsmoral, am deutlichsten im Kanton Appenzell Innerrhoden. Zahlten die Innerrhoder Firmen ihre Rechnungen im vergangenen Jahr noch 11,7 Tage zu spät, so stieg der Zahlungsverzug im ersten Quartal 2008 auf rekordverdächtige 34 Tage. In keinem anderen Kanton zahlten die Firmen in den Monaten Januar bis März 2008 so unpünktlich ihre Rechnungen, wie in Appenzell Innerrhoden. Ähnlich schlecht ist die Zahlungsmoral mit einem Verzug von mehr als 20 Tagen in den Kantonen

Jura, Neuenburg, Genf, Basel-Land, Appenzell-Ausserrhoden, Glarus, Tessin und Nidwalden.

Eine deutlich bessere Zahlungsmoral haben die Firmen in den Kantonen St. Gallen, Thurgau, Luzern, Zürich, Bern und Aargau. Sie zahlten im ersten Quartal 2008 ihre Rechnungen lediglich zwischen 9 und 12 Tagen zu spät.

Dass die Zahlungsmoral nicht nur von der Liquidität der Unternehmen beeinflusst wird, zeigen die regionalen Unterschiede, die ziemlich präzise entlang der Sprachgrenzen verlaufen. Firmen im Tessin und in der welschen Schweiz zahlen im Durchschnitt ihre Rechnungen unpünktlicher als Firmen in der Deutschschweiz.

Statistik zum Zahlungsverhalten

1. Quartal 2008 und Jahr 2007

Der Blick in ausgewählte Branchen

Bausektor

(16,5 Tage nach Ziel)

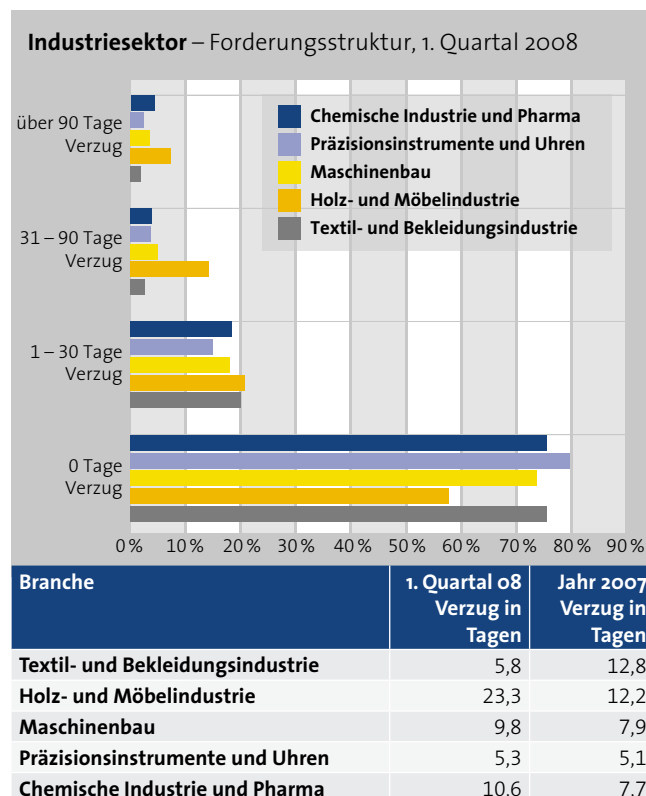
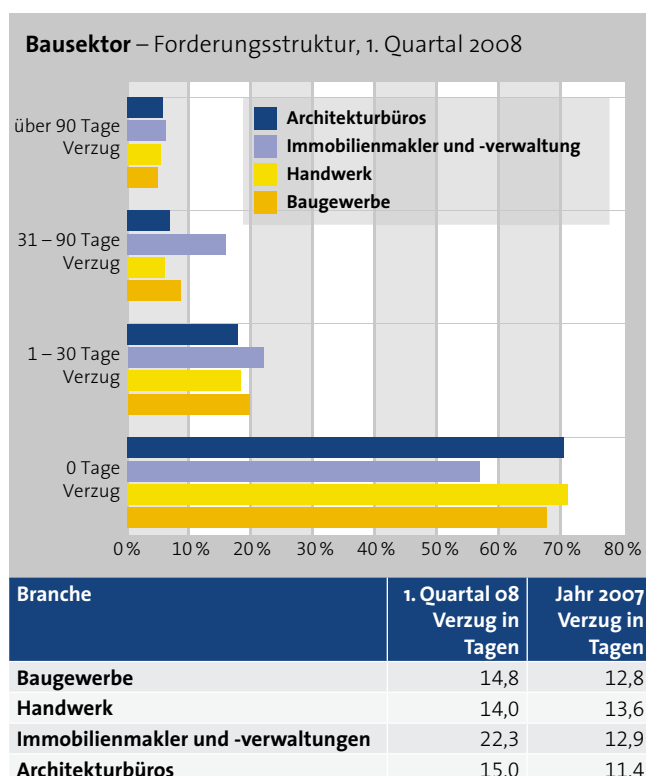
Nachdem die Umsätze im Baugewerbe in den letzten drei Jahren stetig zugenommen und für eine hohe Kapazitätsauslastung gesorgt haben, neigt sich der Boom nun dem Ende zu. Bereits im vierten Quartal sanken die realen Bauinvestitionen deutlich – so stark, wie seit Mitte der 90er Jahre nicht mehr. Am stärksten fällt der Rückgang im Wohnungsbau aus, der durch die steigenden Bau- und Finanzierungskosten zusätzlich gebremst wird. Etwas abgefedert wird die rückläufige Bautätigkeit im Wohnungsbau durch die Aktivitäten der öffentlichen Hand und durch den Wirtschaftsbau. In den Monaten Januar bis März stieg der Zahlungsverzug um 2 Tage und erreichte mit 14,8 Tagen den höchsten Stand seit zwei Jahren. Die Sättigung im Wohnungsbau spüren speziell die Immobilienmakler und -verwalter. Sie zahlten im ersten Quartal 2008 deutlich schlechter als noch im Vorjahr. Der Zahlungsverzug nahm um 10 Tage zu und erreichte mit 22,3

Tagen einen Höchststand. Doch auch die Architekten spüren die schwächere Baukonjunktur, profitieren aber – wie auch das Handwerk – vom Renovierungs- und Sanierungsbedarf.

Industriesektor

(11,0 Tage nach Ziel)

Der Schweizer Industrie geht es prächtig. Obschon die Aussenhandelsdynamik nachlässt und sich auch in der Schweiz das Wachstum verlangsamt, konnten nahezu alle Industriebranchen – mit Ausnahme der Holz- und Möbelindustrie – in den letzten Monaten ein weiteres Auftragswachstum verbuchen. Die Auftragsbücher wurden damit nochmals dicker. Schlüsselindustrien wie der Maschinenbau oder die Präzisions- und Uhrenhersteller können ihre Produktion voll auslasten und verfügen aufgrund der dicken Auftragsbücher über beträchtliche Arbeitsreserven, die über das erste Halbjahr 2008 hinausreichen. Eine Ausnahme stellt hier die Holz- und Möbelindustrie dar, die von der schwächeren Baukonjunktur – insbesondere im Wohnungsbau – betroffen ist.



Statistik zum Zahlungsverhalten

1. Quartal 2008 und Jahr 2007

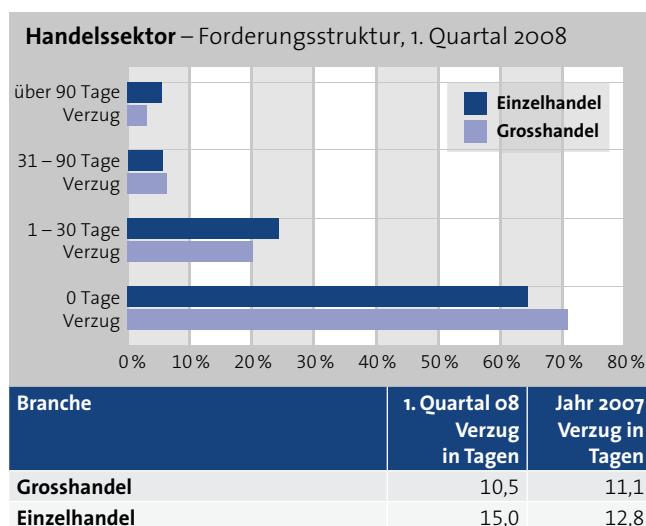
Es erstaunt deshalb nicht, dass die Maschinenbauer, die Chemische Industrie und Pharma sowie die Präzisions- und Uhrenhersteller weiterhin zu den Spitzenzählern gehören. Überraschend ist hingegen die positive Entwicklung bei den Textil- und Bekleidungsherstellern, die nicht zu den wachstumsstarken Branchen zählen. Sie profitieren von der anhaltend hohen Nachfrage nach Luxusgütern und dem günstigen Euro-Franken Verhältnis.

Handelssektor

(12,8 Tage nach Ziel)

Die Konsumlaune zeigt erste Sorgenfalten, die sich insbesondere im Einzelhandel bemerkbar machen. Aufgrund der markant gestiegenen Teuerung und der drohenden Rezession in den USA leidet die Ausgabefreudigkeit. Für den weiteren Verlauf des privaten Konsums ist entscheidend, ob die Teuerung durch höhere Löhne und Gehälter aufgefangen werden kann. Ansonsten dürfte sich der private Konsum in den nächsten Monaten merklich abkühlen. Die Einzelhändler sind davon weit stärker betroffen als die Grosshändler. Denn anders als die Einzelhändler profitieren die Grosshändler von der anhaltend hohen Nachfrage nach Luxusgütern. Im Luxussegment ist zudem der Preiskampf weniger stark ausgeprägt als im Einzelhandel.

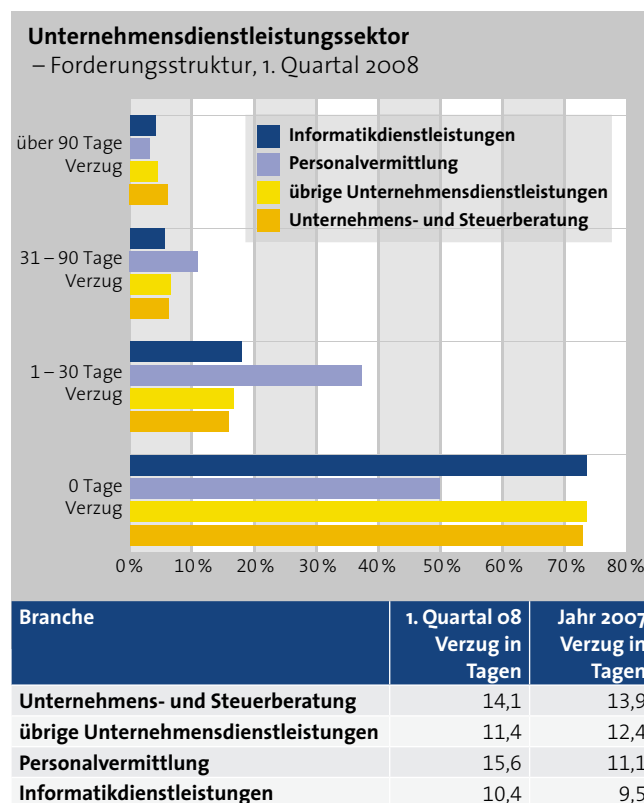
Dies kommt auch im Zahlungsverhalten zum Ausdruck. Im Einzelhandel stieg der Zahlungsverzug im ersten Quartal 2008 deutlich, wogegen der Grosshandel gar noch pünktlicher zahlte als im vergangenen Jahr.



Unternehmensdienstleistungssektor

(12,9 Tage nach Ziel)

Die Unternehmensdienstleister profitieren zum einen vom Trend des Outsourcing und zum anderen von den guten Unternehmensergebnissen. Diese zwei Voraussetzungen sorgen für Aufträge und sind denn auch dafür verantwortlich, dass sich die Ertrags- und Liquiditätslage gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verschlechterte. Sie zahlten die Rechnungen im ersten Quartal 2008 mit dem gleichen Verzug wie im Vorjahr. Eine Ausnahme stellen jedoch die Personalvermittler dar. Profitierten sie im vergangenen Jahr noch von der hohen Nachfrage nach Teilzeitkräften und Personal, spüren sie nun bereits die Vorboten der konjunkturellen Abkühlung. Die Firmen haben – mit Ausnahme von hoch qualifizierten Arbeitskräften – genügend Personal und bauen ihre Kapazitäten aufgrund der aktuellen Unsicherheiten nicht mehr weiter aus.





Decide with Confidence

Statistik zum Zahlungsverhalten

1. Quartal 2008 und Jahr 2007

Aus der Praxis

Die aktuellen Zahlen zur Zahlungsmoral zeigen, dass die Schweizer Firmen die konjunkturelle Abschwächung nun auch zu spüren bekommen. Umsätze und Erträge gehen leicht zurück und die Liquidität wird wieder etwas knapper. Dies kommt auch im Zahlungsverhalten zum Ausdruck. Die Zahl der Firmen, die den Lieferantenkredit zur Liquiditätssicherung nutzen, dürfte daher wieder zunehmen. Dies trägt dazu bei, dass der Zahlungsverzug ein Thema ist, von dem sehr viele Firmen betroffen sind. Umfassende Informationen zu einem Unternehmen und vor allem seiner Zahlungsweise gewinnen somit immer mehr an Bedeutung. Denn mit diesen Informationen lassen sich Ausstände reduzieren und die Liquidität erhöhen.

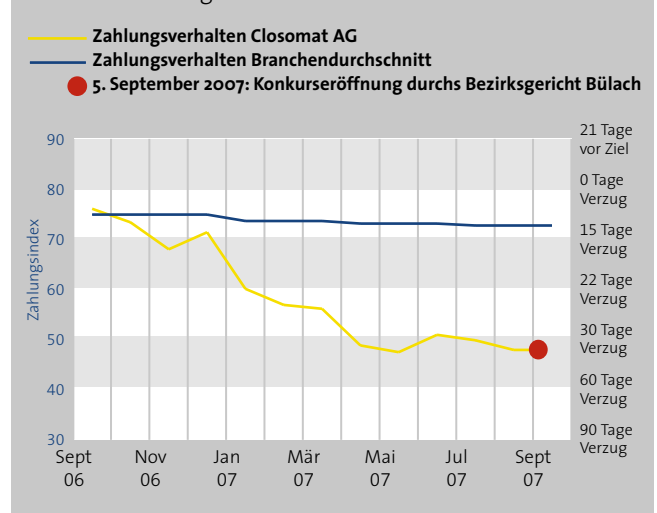
D&B sammelt und bewertet im Rahmen des Zahlungsverhaltens-Programms jedes Jahr alleine in der Schweiz über 3 Mio. Rechnungen, weltweit gar Milliarden von Rechnungen. Daraus lassen sich Rückschlüsse über Trends in der Zahlungsmoral ziehen. Diese Daten fließen in den Zahlungsindex ein, der das Zahlungsverhalten eines Unternehmens widerspiegelt. Der Wert des Zahlungsindex korrespondiert hierbei mit der Pünktlichkeit der Zahlungen. Überschreitet ein Unternehmen das Zahlungsziel, so sinkt mit der Anzahl der Tage kontinuierlich der Index. Der für jedes Unternehmen individuell ermittelte Index wird in der grafischen Darstellung in Relation zur durchschnittlichen Zahlungsweise der Branche gesetzt. Die Entwicklung beider Indizes über einen Zeitraum von bis zu 24 Monaten zeigt nicht nur, wie das Unternehmen im Durchschnitt zahlt, sondern lässt auch Veränderungen und Trends erkennen.

So auch in unserem aktuellen Beispiel, dem Konkurs der Embracher Closomat AG, die mit über 40 Angestellten in Embrach das Closomat vertreibt. Der Konkursrichter des Be-

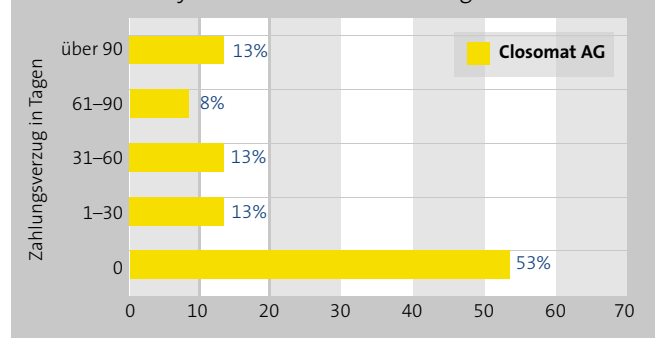
zirksgerichts Bülach hat am 5. September 2007 das Konkursverfahren über die Closomat AG eröffnet. Dabei liessen sich laut dem Zahlungsindex erste Liquiditätsprobleme bereits Monate vorher ablesen (Vgl. Grafik 1, Zahlungstendenz). Beglich das Unternehmen bis Oktober 2006 seine Rechnungen noch etwa im Branchentrend, so zahlte es ab November kontinuierlich unterhalb des Durchschnitts.

Aus den realen Zahlungserfahrungen von D&B lässt sich aber nicht nur der Trend im Zahlungsverhalten eines Unternehmens am Markt, sondern auch die Forderungsstruktur ablesen (vgl. Grafik 2, Analyse der Lieferantenrechnungen). Im Fall Closomat sind nur knapp 53% der Forderungen innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels bezahlt worden. Insgesamt sind 47% der Ausstände überfällig – 34% sogar deutlich über 30 Tage.

Grafik 1 – Zahlungstendenz



Grafik 2 – Analyse der Lieferantenrechnungen



www.dnbswitzerland.ch

D&B – Dun & Bradstreet (Schweiz) AG
Grossmattstrasse 9, 8902 Urdorf
T +41 44 735 61 11 F +41 44 735 61 61
info@dnbswitzerland.ch

