

Sind Kreditoreneigenschaften als Indikatoren zur Quantifizierung der Höhe des Forderungsausfallrisikos nutzbar?

Für gewerbliche Unternehmen, die Handelskredite vergeben, besteht die Gefahr, daß diese Kredite nicht vollständig zurückgezahlt werden. Dadurch können in Unternehmen Verluste entstehen, die die verfügbaren Kapital- und Liquiditätsreserven aufbrauchen, so daß die Kreditoren (Gläubiger) selbst in existenzbedrohende Krisen geraten können. Unternehmen haben verschiedene Möglichkeiten auf dieses Risiko zu reagieren. Zum einen können sie Risikosenkungsstrategien verfolgen⁴⁶ und zum anderen sind für Risiken, die vom Unternehmen getragen werden, hinreichend hohe Kapital- und Liquiditätsreserven vorzuhalten, um im Schadensfall die eigene Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung zu vermeiden.⁴⁷ Die gegenwärtig in der Praxis verwendeten Methoden dienen vorrangig der Senkung des Forderungsausfallrisikos.⁴⁸ Dabei handelt es sich primär um Methoden zur Bewertung der Bonität eines Kunden. Weniger Aufmerksamkeit wird hingegen der Frage gewidmet, wie die Höhe der Forderungsausfallrisiken und damit die Höhe der erforderlichen Kapital- und Liquiditätsreserven eines Unternehmens bewertet werden können.

Die Quantifizierung der Höhe des Eigenkapital- bzw. Liquiditätsbedarfs ist unter dem Gesichtspunkt einer effizienten Kapitalallokation bedeutend. Verfügt ein Unternehmen über zu geringe Reserven, kann dies im Schadensfall die eigene Liquidierung zur Folge haben. Verfügt es andererseits über zu hohe Reserven, werden finanzielle Mittel gebunden, die bspw. für Investitionen genutzt werden könnten.

Zur Bewertung der Höhe des Risikodeckungskapitals kann auf Methoden zurückgegriffen werden, die zur Unterstützung von Risikosenkungsstrategien entwickelt wurden. So lassen bspw. Bonitätsbewertungen von Ratingagenturen oder Inkassounternehmen Rückschlüsse auf die Ausfallwahrscheinlichkeit eines von diesen Unternehmen beurteilten Kunden zu. Dies ist möglich, da eine

große Anzahl von Unternehmen bewertet wird und daher auf Grundlage der Ausfallhäufigkeiten von beurteilten Unternehmen in der Vergangenheit Rückschlüsse auf die Ratingperformance der Ratingagentur und damit auf die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kunden möglich sind.⁴⁹ Weiterhin können Insolvenzstatistiken des Statistischen Bundesamtes genutzt werden, die ebenfalls eine Differenzierung zwischen hohen und niedrigen Risiken ermöglichen.⁵⁰ Für vom Gläubiger selbst durchgeführte Bonitätseinschätzungen steht hingegen in der Regel nicht genügend historisches Datenmaterial zur Verfügung, um aus einer Bonitätseinschätzung eine Ausfallwahrscheinlichkeit abzuleiten.

Eine Einschätzung des in einem Unternehmen erforderlichen Risikodeckungskapitals auf Grundlage von Bonitätsbewertungen der Kunden stößt in der Praxis allerdings auf Probleme. So nehmen laut einer Studie aus dem Jahr 2000 zwar 81% der mittelständischen Unternehmen in Deutschland Bonitätsprüfungen vor, wobei sich jedoch die überwiegende Mehrheit auf die Überprüfung von Neukunden beschränkt und nur 15% der Unternehmen eine regelmäßige Überprüfung aller Kunden durchführen.⁵¹ Das heißt, ein Ansatz zur Bewertung des Risikodeckungskapitals allein basierend auf Bonitätseinschätzungen erfaßt typischerweise nur einen Teil des Forderungsausfallrisikos eines Unternehmens. Es wird daher vorgeschlagen, Unternehmen auch ein Instrument zur Verfügung zu stellen, das eine Bewertung des Risikodeckungskapitals unabhängig von kundenspezifischen Bonitätsbewertungen ermöglicht. Ein solches Instrument sollte auf vom Kreditgeber einfach zu messenden Indikatoren aufbauen, die Rückschlüsse auf die Höhe des Forderungsausfallrisikos zulassen.

⁴⁶ Vgl. WIEDEMANN, A.: Identifikation, Messung und Steuerung finanzieller Risiken in Unternehmen, in: Romeike, F.; Finke, R. B. (Hrsg.), Erfolgsfaktor Risikomanagement, Chance für Industrie und Handel, Methoden, Beispiele, Checklisten. Gabler Verlag, Wiesbaden 2003, S. 3.

⁴⁷ Vgl. EMMERICH, G.: Risikomanagement in Industrieunternehmen – gesetzliche Anforderungen und Umsetzung nach dem KonTraG, in: Zfbf Schmalenbach Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 11/1999, S. 1084 f.

⁴⁸ Vgl. WIEDEMANN, A., a. a. O.

⁴⁹ Vgl. bspw. STANDARD AND POORS: Ratings Performance 2003, Special Report March 2004. Brooks Brady, New York, oder CREDITREFORM e. V.: „Creditreform Bonitätsindex, Creditreform Risikomanagement“ <http://www.creditreform.de/downloads/broschueren/Bonitaetsindex.pdf>, Download: 06.06.05.

⁵⁰ Vgl. BEMMANN, M.: Verbesserung der Vergleichbarkeit von Schätzgüteregebnissen von Insolvenzprognosestudien, in: Dresden Discussion Paper in Economics No. 08/2005, S. 59.

⁵¹ Vgl. KOKALJ, L.; PAFFENHOLZ, G.; SCHRÖER, E.: Zahlungsverzug und Forderungsmanagement in mittelständischen Unternehmen, in: Schriften zur Mittelstandsforschung. Gabler Verlag, Wiesbaden 2000, S. 110.

Kasten 1:

Die Erhebung der Daten erfolgte auf Basis eines zusätzlichen Fragebogens zum Forderungsausfallrisiko im Rahmen der IWH-Industrienumfrage im September 2005. Von den 400 befragten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes bearbeiteten 151 diesen zusätzlichen Fragebogen. Da nicht jedes Unternehmen die Fragen vollständig beantworten konnte, stehen zur Überprüfung der Hypothesen teilweise nur kleine Stichproben zur Verfügung. Die Ergebnisse erheben daher nicht den Anspruch, repräsentativ für die ostdeutsche gewerbliche Wirtschaft zu sein. Sie vermitteln jedoch einen guten Eindruck, welche Indikatoren zur Messung des Forderungsausfallrisikos genutzt werden können.

Es wurde zusätzlich erhoben, wie vielen gewerblichen Kunden von den Unternehmen in den Jahren 2000 bis 2004 Zahlungsziele eingeräumt wurden und wie hoch der Anteil der Kunden war, die in den einzelnen Jahren erstmals beliefert wurden. Diesen wurde die Anzahl der Forderungsausfälle, also der nicht vollständig beglichenen Rechnungen, differenziert nach Neu- und Bestandskunden, gegenübergestellt. Zur Einschätzung des Schadens, den die Unternehmen infolge von Forderungsausfällen erleiden, wurde gefragt, wie hoch der Forderungsverlust im Verhältnis zum Umsatz in den einzelnen Jahren war und welcher Anteil einer nicht vollständig beglichenen Forderung tatsächlich von den Kunden nicht bezahlt wurde. Auch hier wurde zwischen Neu- und Bestandskunden unterschieden. Zur Einschätzung der Kundenstruktur wurden die Unternehmen gefragt, wie hoch der Anteil ihrer Kunden ist, die Investitionsgüter bzw. Verbrauchsgüter beziehen. Als Verbrauchsgüter sind sowohl Konsumgüter als auch direkt in die Produktion einfließende Vorprodukte zu verstehen. Zur Einschätzung der Bedeutung von Zahlungsverzögerungen in den Unternehmen wurde gefragt, welcher Anteil der Kunden wie vereinbart bzw. bis 1 Monat, bis 2 Monate oder mehr als 2 Monate verspätet zahlt. Abschließend wurde differenziert nach Neu- und Bestandskunden erhoben, welchem Anteil der Kunden in diesen Kohorten aufgrund einer schlechten Bonitätsbeurteilung keine Zahlungsziele gewährt werden.

Der vorliegende Beitrag untersucht auf Grundlage einer Unternehmensbefragung, ob kreditorenspezifische Eigenschaften Rückschlüsse auf die Höhe des Forderungsausfallrisikos ermöglichen und damit als Indikatoren zur Bewertung des Forderungsausfallrisikos in Frage kommen. Es wird überprüft, ob Unternehmen, die sich in einem Merkmal unterscheiden, verschiedene durchschnittliche Forderungsausfallwahrscheinlichkeiten, Ausfallquoten und durchschnittliche Forderungsverluste im Verhältnis zum Umsatz⁵² aufweisen. Untersucht werden nur Forderungen gegenüber gewerblichen Kunden. Dabei wird auch ermittelt, in welchem Umfang Unternehmen mit verspäteten Zahlungseingängen zu rechnen haben.

Die Untersuchung ergibt, daß aus den Eigenschaften durchschnittlich vom Kreditor gewährte Forderungshöhe, Art der Kunden des Kreditors,

Einfluß von Auslandsaktivitäten des Kreditors und Größe des kreditgewährenden gewerblichen Unternehmens Rückschlüsse auf das Forderungsausfallrisiko möglich sind. Die Untersuchung ist nicht geeignet, Hinweise für Risikosenkungsstrategien abzuleiten. Es wird jedoch ein Eindruck darüber vermittelt, welche Art von kreditvergebenden Unternehmen ein höheres Forderungsausfallrisiko tragen. Die Entwicklung eines Ansatzes zur Bewertung des Forderungsausfallrisikos, basierend auf kreditorenspezifischen Eigenschaften, könnte demnach eine sinnvolle Ergänzung der gegenwärtig verfügbaren Instrumente darstellen.

An der Unternehmensbefragung beteiligten sich 151 gewerbliche Unternehmen aus den neuen Bundesländern und Berlin (siehe Kasten 1). Die Untersuchung erfolgte in Ostdeutschland, da hier im Bundesvergleich verhältnismäßig hohe Insolvenzraten zu beobachten sind.⁵³ Es ist daher zu vermuten, daß das Forderungsausfallrisiko in Ostdeutschland eine höhere Bedeutung hat als in westdeutschen Unternehmen.

⁵² Die durchschnittliche Forderungsausfallwahrscheinlichkeit gibt an, welcher Anteil der Kunden, denen ein Zahlungsziel gewährt wurde, innerhalb eines Jahres die an sie gestellten Rechnungen nicht vollständig begleichen konnte. Die Ausfallquote besagt, welcher Anteil einer Forderung, die nicht vollständig beglichen wurde, für ein Unternehmen zu einem finanziellen Verlust geführt hat. Der Forderungsverlust im Verhältnis zum Umsatz setzt den erlittenen Schaden ins Verhältnis zum Umsatz des Unternehmens.

⁵³ Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT:
<http://www.destatis.de/basis/d/insol/insoltab1.php>,
Download: 17.11.05

Kasten 2:

Zur Überprüfung, ob sich aufgrund einzelner Merkmale Rückschlüsse auf das Forderungsausfallrisiko ableiten lassen, wurden Zweistichprobentests durchgeführt. Das heißt, die Überprüfung, ob ein Merkmal als Risikoindikator dienen kann, erfolgte, indem die Unternehmen der Umfrage in zwei Gruppen aufgeteilt wurden, die sich in einem zu untersuchenden Merkmal unterschieden. Für diese zwei Gruppen wurde jeweils auf Grundlage eines Zweistichprobentests überprüft, ob signifikante Unterschiede der Lageparameter vorlagen. Da nicht für alle Unternehmen ein vollständiger Datensatz zur Verfügung stand, unterscheidet sich die Anzahl der jeweils einbezogenen Unternehmen in den einzelnen Untersuchungen. Für $n_1, n_2 \geq 30$, wobei n_1 und n_2 die jeweiligen Stichprobenumfänge bezeichnen, wurde die Wirksamkeit des zentralen Grenzwertsatzes unterstellt, d. h., in diesem Fall wurden parametrische Testverfahren für die Differenz zweier arithmetischer Mittel verwendet, während bei einer Verletzung dieser Voraussetzung als nichtparametrische Variante der Willcoxon Rangsummentest für Lagealternativen Verwendung fand. Die einzelnen Jahreswerte wurden in einem ersten Schritt zunächst separat betrachtet. Um jedoch auch größere Stichproben betrachten zu können, wurden in einem zweiten Schritt die Daten der Jahre 2001 bis 2004 in den jeweiligen Gruppen zusammengefaßt. Auf diese Weise standen für die verschiedenen Merkmale größere Stichproben zur Verfügung, die unter Verwendung von Zweistichprobentests auf Unterschiede der Lageparameter hin getestet werden konnten. Eine Voraussetzung, um in den einzelnen Gruppen die Jahreswerte zu einer Stichprobe zusammenfassen zu können, ist darin zu sehen, daß Unterschiede der Lageparameter in den einzelnen Jahren als stochastisch angenommen werden konnten. War davon auszugehen, daß in einer Gruppe systematische Unterschiede der Lageparameter zwischen den einzelnen Jahren vorlagen, erfolgte keine Aggregation der Jahreswerte zu einer Stichprobe. Um zu testen, ob in einer Gruppe davon ausgegangen werden kann, daß sich die Lageparameter zwischen den einzelnen Jahren unterscheiden, wurde, wenn in den einzelnen Jahren jeweils mindestens 30 Beobachtungen zur Verfügung standen, ein parametrischer F-Test für Mehrstichprobenprobleme verwendet, wobei die Daten der einzelnen Jahre jeweils eine Stichprobe bildeten. Lagen in einem Jahr weniger als 30 Beobachtungen vor, wurde die Gleichheit unter Verwendung des Kruskal-Wallis-Tests überprüft.

Überblick über das Forderungsausfallrisiko im gesamten Panel

Um die Forderungsausfallrisiken der einzelnen Jahre zu einer Stichprobe zusammenzufassen und gemeinsam zu analysieren, ist es erforderlich, daß sich die Jahreswerte nicht signifikant voneinander unterscheiden (siehe Kasten 2). Es zeigt sich, daß sowohl für das gesamte Panel als auch für die in diesem Artikel verwendeten Subpanels, bei denen eine Durchschnittsbildung erfolgt, die Hypothese der Gleichheit der Jahreswerte nicht abgelehnt werden kann.⁵⁴

Untersucht wurden Forderungsausfälle in den Jahren zwischen 2001 und 2004. In diesen vier Jahren entstand den kreditgebenden Unternehmen im Mittel ein Schaden in Höhe von 0,7% ihres Gesamtumsatzes (vgl. Tabelle 1). Dabei waren 2,2% der Kunden nicht in der Lage, die an sie gestellten Rechnungen vollständig zu begleichen.

Im Betrachtungszeitraum mußten im Durchschnitt 79% einer nicht vollständig beglichenen Rechnung von den betroffenen Unternehmen als

Verlust verbucht werden. Damit war die durchschnittliche Ausfallquote unter den untersuchten Industrieunternehmen im betrachteten Zeitraum geringer als die vom Statistischen Bundesamt für die gesamte Wirtschaft im Jahr 2004 angegebene Ausfallquote (90%-95%).⁵⁵

Die Rechnungen der untersuchten Unternehmen wurden zu 77% von den Kunden pünktlich bezahlt. In 17% der Fälle wurden sie innerhalb eines Monats nach dem vereinbarten Zahlungstermin beglichen, bei 4% erfolgte die Zahlung erst während des zweiten Monats nach Fälligkeit, und 2% der Kunden bezahlten erst nach Ablauf von mehr als zwei Monaten ihre Rechnungen.

Große Unternehmen weisen geringere Forderungsverluste auf

Hypothese: Das Forderungsausfallrisiko nimmt mit zunehmender Unternehmensgröße ab.

Die Größe eines Unternehmens wurde auf Grundlage der Anzahl der Mitarbeiter gemessen. Es ist zu

⁵⁴ Die Hypothese der Gleichheit der Mittelwerte $\mu_01 = \mu_02 = \mu_03 = \mu_04$ zwischen den betrachteten Jahren kann für Ausfallquote, Ausfallhäufigkeit und Forderungsverluste zum Signifikanzniveau $\alpha = 10\%$ nicht abgelehnt werden.

⁵⁵ Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Insolvenzen in Deutschland, Strukturen und Entwicklungen. Wiesbaden 2004, S. 31.

Tabelle 1:
Überblick zum Forderungsausfallrisiko

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste / Umsatz	Mittelwert N	1,0% 67	0,7% 79	0,6% 91	0,5% 112	0,7% 349 ^{a)}
Relative Ausfallhäufigkeit	Mittelwert N	2,1% 76	2,3% 86	2,1% 98	2,4% 120	2,2% 380 ^{a)}
Ausfallquote	Mittelwert A	83% 69	80% 84	76% 129	80% 137	79% 419 ^{b)}

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. Da ein Unternehmen mehr als einen Forderungsausfall pro Jahr erleiden kann, ist die Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle nicht mit der Anzahl der untersuchten Unternehmen identisch. Für die vorliegende Auswertung stellten insgesamt 55 Unternehmen Daten zu ihren Ausfallquoten zur Verfügung.

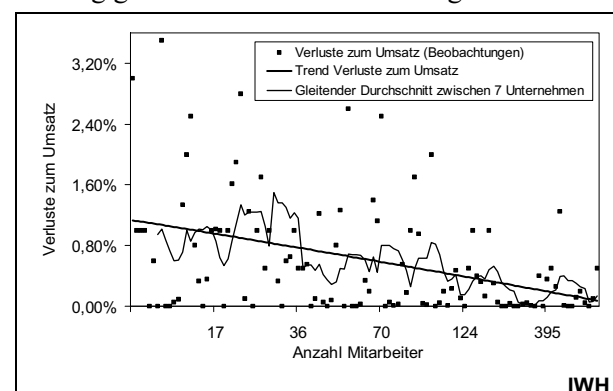
Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

vermuten, daß es großen Unternehmen eher möglich ist, ein leistungsfähiges Forderungsmanagement und Informationssystem zu etablieren, während dies in kleineren Unternehmen aufgrund der relativ höheren Fixkostenbelastung und mangelnder Kenntnisse schwieriger ist. So hat eine Studie aus dem Jahr 2000 festgestellt, daß bspw. unter den mittelständischen Unternehmen, die Bonitätsprüfungen vornehmen, eine regelmäßig wiederkehrende Überprüfung sämtlicher Kunden, denen Kredite eingeräumt wurden, nur bei 15% der Kreditoren statt findet. Diese geringe Quote wird primär auf die mangelnden finanziellen und personellen Kapazitäten kleiner Unternehmen zurückgeführt.⁵⁶ Das führt dazu, daß sich der Anteil der Unternehmen, die regelmäßig Bonitätsprüfungen durchführen, mit zunehmender Unternehmensgröße erhöht und in kleinen Unternehmen systematische Prüfungen finanziell und personell nur schwer zu implementieren sind.⁵⁷ Weiterhin mahnen große Unternehmen schneller als kleine.⁵⁸ Wenn sich die Qualität des Forderungsmanagements mit zunehmender Unternehmensgröße erhöht, sollte sich dies in der Forderungsausfallhäufigkeit bzw. den Forderungsverlusten widerspiegeln. Daher wird getestet, ob das Forderungsausfallrisiko mit der Unternehmensgröße abnimmt.

Die Hypothese kann auf Grundlage der Ergebnisse der Befragung bestätigt werden. Abbildung 1 zeigt, daß Unternehmen mit vielen Mitarbeitern tendenziell, sowohl im Trend als auch auf Grundlage gleitender Durchschnitte, geringere Forderungsverluste erleiden. So traten bei Unternehmen

mit über 64 Beschäftigten⁵⁹ im Durchschnitt der Jahre 2001 bis 2004 Verluste im Verhältnis zum Umsatz in Höhe von 0,5% ein, während kleinere Unternehmen (bis 64 Mitarbeiter) 0,8% ihres Umsatzes durch Forderungsausfälle verloren (siehe Tabelle 2). Große Unternehmen verloren im Durchschnitt der betrachteten Jahre bei einem Forderungsausfall 67% des Forderungsbetrages. Damit erhielten sie im Schadensfall einen deutlich höheren Betrag zurück als kleine Unternehmen (87%). Die unterschiedlich hohen Ausfallquoten in den beiden Gruppen könnten ein Grund dafür sein, daß, obwohl signifikante Unterschiede bei den Forderungsverlusten gemessen werden, nur insignifikante Unterschiede bei den durchschnittlichen Ausfallhäufigkeiten in den Jahren 2001 bis 2004 zwischen großen (2,4%) und kleinen Unternehmen (2,0%) festzustellen sind.

Abbildung 1:
Forderungsverluste im Verhältnis zum Umsatz in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße



Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

⁵⁶ Vgl. KOKALJ, L.; PAFFENHOLZ, G.; SCHRÖER, E., a. a. O.

⁵⁷ Vgl. ebenda, S. 113 f.

⁵⁸ Vgl. ebenda, S. 152.

⁵⁹ 64 Beschäftigte entsprechen dem Median der Beschäftigtenzahlen der untersuchten Unternehmen.

Tabelle 2:

Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen großen und kleinen Unternehmen

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste zum Umsatz:						
Bis 64 Beschäftigte	Mittelwert	1,4%	0,7%	0,8%	0,7%	0,8%
	N	29	38	44	55	166 ^{a)}
Über 64 Beschäftigte	Mittelwert	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,5%
	N	36	39	45	55	175 ^{a)}
Mittelwerte verschieden:		***	-	-	*	**
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Bis 64 Beschäftigte	Mittelwert	2,0%	2,0%	1,9%	2,2%	2,0%
	N	36	44	50	62	192 ^{a)}
Über 64 Beschäftigte	Mittelwert	2,4%	2,3%	2,3%	2,6%	2,4%
	N	40	42	48	58	188 ^{a)}
Mittelwerte verschieden:		-	-	-	-	-
Ausfallquote:						
Bis 64 Beschäftigte	Mittelwert	91%	87%	87%	87%	87%
	A	41	49	73	81	244 ^{b)}
Über 64 Beschäftigte	Mittelwert	73%	69%	62%	69%	67%
	A	28	35	56	56	175 ^{b)}
Mittelwerte verschieden:		**	***	***	***	***

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für: $\alpha = 1\%$ (***), $\alpha = 5\%$ (**), $\alpha = 10\%$ (*).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

Das Ergebnis legt nahe, daß bei einem identischen Forderungsbetrag kleine Unternehmen diesen tendenziell mit höheren Eigenkapital- bzw. Liquiditätsreserven absichern müssen als große Unternehmen. Es kann aus dem Ergebnis allerdings nicht geschlossen werden, daß durch die Fusion kleiner Unternehmen, bei ansonsten gleichbleibender Struktur, eine Reduktion des Risikos möglich ist.

Unternehmen mit Auslandsgeschäften erleiden niedrigere Forderungsverluste

Hypothese: Unternehmen mit Auslandsgeschäften haben ein niedrigeres Forderungsausfallrisiko.

Es wird erwartet, daß in Unternehmen, die einen Teil ihres Umsatzes im Ausland generieren, höhere Anforderungen an die Kompetenz des Managements gestellt werden und demnach in diesen Unternehmen auch die Kompetenz im Forderungsmanagement höher ist. Dies ist damit zu begründen, daß die Anforderungen an das Forderungsmanagement im Auslandsgeschäft höher sind, sei es bspw. aufgrund von Unterschieden im Rechtsrahmen (z. B. werden in Großbritannien im Insolvenzfall Gläubigerinteressen wesentlich stärker berücksich-

tigt als in den USA⁶⁰⁾ oder aufgrund einer erschwerten Beobachtbarkeit des Kunden und seines Marktes. Unternehmen, die einen Teil ihres Umsatzes im Ausland generieren, sollten demnach tendenziell über höhere Forderungsmanagementkompetenzen verfügen, auf die sie auch im Inlandsgeschäft zurückgreifen können. Infolge der höheren Kompetenzen ist zu erwarten, daß für diese Unternehmen ein geringeres Ausfallrisiko zu beobachten ist.

Die Hypothese konnte im Rahmen der Umfrage untermauert werden. In Abbildung 2 zeigt sowohl der Trend als auch der gleitende Durchschnitt, daß bei einem höheren Auslandsumsatz zunächst geringere Ausfallhäufigkeiten beobachtet werden.⁶¹ Es läßt sich jedoch auch feststellen, daß ab einem Anteil des Auslandsumsatzes von ca. 25% die Ausfallhäufigkeit wieder zunimmt. Eine genauere statistische Untersuchung dieser Beobachtung läßt die vorliegende Stichprobe aufgrund einer zu geringen Unternehmenszahl bei Unternehmen mit hohem Auslandsumsätzen nicht zu. Eine Überprü-

⁶⁰ Vgl. STIEFEL, D.: „Im Labor der Niederlagen“ Konkurs-Politik im internationalen Vergleich USA – Europa. Berkeley 2003, S. 105.

⁶¹ Die Betrachtung der Forderungsverlust zeigt ein ähnliches Bild.

Tabelle 3:

Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen Unternehmen mit und ohne bedeutende Auslandstätigkeit

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste zum Umsatz:						
Mit Auslandsumsatz	Mittelwert	0,9%	0,5%	0,6%	0,5%	0,6%
	N	36	43	50	56	185 ^{a)}
Ohne Auslandsumsatz	Mittelwert	1,5%	0,6%	1,0%	0,8%	-
	N	7	9	9	15	-
Mittelwerte verschieden:		-	-	**	**	-
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Mit Auslandsumsatz	Mittelwert	1,9%	1,6%	1,5%	2,2%	1,8%
	N	37	42	48	57	184 ^{a)}
Ohne Auslandsumsatz	Mittelwert	2,3%	4,0%	5,4%	3,4%	3,8%
	N	10	10	11	14	45 ^{a)}
Mittelwerte verschieden:		-	***	**	***	**
Ausfallquote:						
Mit Auslandsumsatz	Mittelwert	81%	70%	72%	72%	73%
	A	31	37	63	65	196 ^{b)}
Ohne Auslandsumsatz	Mittelwert	90%	85%	80%	83%	-
	A	9	14	24	33	-
Mittelwerte verschieden:		-	*	*	*	-

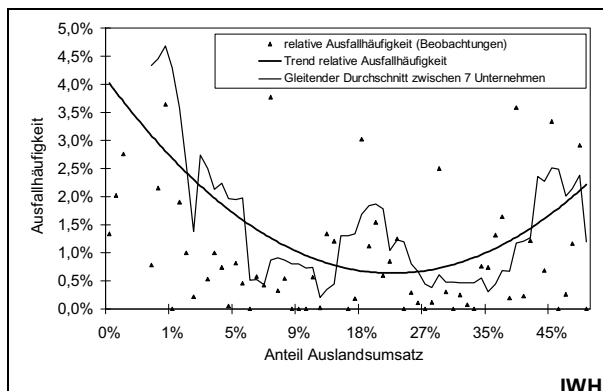
N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für: $\alpha = 1\%$ (***), $\alpha = 5\%$ (**), $\alpha = 10\%$ (*).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

fung dieses Zusammenhangs muß daher in künftigen Untersuchungen erfolgen.

Unternehmen, die mehr als 5%⁶² ihres Umsatzes im Ausland generierten, erlitten tendenziell geringere Forderungsverluste im Verhältnis zum Umsatz als Unternehmen mit geringeren Auslands-

Abbildung 2:
Relative Ausfallhäufigkeit in Abhängigkeit vom Auslandsgeschäft



Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

⁶² Es wird davon ausgegangen, daß bei einem Anteil des Auslandsumsatzes von unter 5% das Auslandsgeschäft für diese Unternehmen von untergeordneter Bedeutung ist.

umsätzen⁶³ (siehe Tabelle 3). Darüber hinaus fallen die Forderungen der Unternehmen mit geringen Auslandsumsätzen im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 mit 3,8% deutlich häufiger aus als die Forderungen der Unternehmen mit einem hohen Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz (1,8%). Weiterhin wurde ermittelt, daß in den betrachteten Jahren die Ausfallquote bei Unternehmen mit geringen Auslandsumsätzen höher ist als bei Unternehmen mit hohen Auslandsumsätzen.⁶⁴

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Untersuchung bei allen drei Kennzahlen auf ein geringeres Risiko für Unternehmen mit einem höheren Auslandsumsatz hindeutet. Daraus kann geschlußfolgert werden, daß bei diesen Unternehmen im Durchschnitt ein geringeres Risikopuffer bei der Gewährung einer Forderung notwendig ist. Die Beobachtung, daß das Ausfallrisiko bei Unternehmen mit über 25% Auslandsumsatz wieder ansteigt, legt die Vermutung nahe, daß die Aus-

⁶³ Da die Hypothese, daß sich die Mittelwerte der Forderungsverluste im Jahresvergleich nicht unterscheiden, bei Unternehmen, die ihren Umsatz überwiegend in Deutschland erzielen, abgelehnt wird, erfolgt in diesem Fall keine aggregierte Betrachtung.

⁶⁴ Eine Aggregation erfolgte nicht, da von voneinander abweichenden Mittelwerten auszugehen ist.

landsaktivität zwar ein Indikator für die Qualität des Forderungsmanagements ist und diese Qualität auch auf das Inlandsgeschäft ausstrahlt, ausländischen Kunden aber dennoch ein höheres Ausfallrisiko innewohnt. Deshalb ist zu vermuten, daß hier zwei gegenläufige Risikofaktoren wirken, was in künftigen Untersuchungen zu überprüfen ist. Daher könnte es sein, daß ab einem Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz von über 25% der Bedarf an Kapital- bzw. Liquiditätsreserven zur Deckung des Forderungsausfallrisikos wieder zunimmt.

Es wurde weiterhin überprüft, ob tendenziell eher große Unternehmen im Ausland Umsatz generieren. Der Korrelationskoeffizient zwischen der Anzahl der Mitarbeiter und dem Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz beträgt 0,19. Damit kann ein geringeres Forderungsausfallrisiko von im Ausland tätiger Unternehmen nicht darauf zurückgeführt werden, daß hauptsächlich große Unternehmen im Ausland tätig sind.

Unternehmen mit überwiegend großen Kunden erleiden häufiger Forderungsausfälle

Hypothese: Unternehmen, die im Mittel einen hohen Umsatz pro Kunde generieren, weisen ein höheres Forderungsausfallrisiko auf.

In Unternehmen, die pro Kunde einen hohen Umsatz generieren, ist die Bedeutung des einzelnen Kunden für die Gemeinkostendeckung (Deckungsbeitrag) größer als in Unternehmen mit überwiegend geringen Umsätzen pro Kunde. Demzufolge sollte die Bereitschaft zur Gewährung eines Zahlungsziels in diesen Unternehmen deutlich höher sein, da die Opportunitätskosten der Risikovermeidung mit Erhöhung des möglicherweise zu realisierenden Deckungsbeitrages steigen. Das heißt, daß für diese Unternehmen der Verlust eines Kunden schwerwiegendere Konsequenzen nach sich zieht als in Unternehmen mit geringen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde. Darüber hinaus ist zu erwarten, daß die Kunden dieser Unternehmen über eine größere Verhandlungsmacht verfügen und dadurch Bedingungen für Zahlungsziele⁶⁵ durchsetzen können. Wenn Unternehmen mit überwiegend hohen Umsätzen pro Kunde eher bereit sind, Forderungsausfallrisiken zu tragen, dann

müßte sich dies in den Forderungsverlusten bzw. Forderungsausfallhäufigkeiten widerspiegeln.

Die Ergebnisse der Umfrage können diese Hypothese nur teilweise bestätigen. Unternehmen, die im Mittel über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde generierten⁶⁶ und damit einen verhältnismäßig hohen durchschnittlichen Umsatz pro Kunde erzielten, wiesen im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 mit 0,7% keine signifikant höheren Forderungsverluste auf als Unternehmen mit geringeren durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde (0,7%) (siehe Tabelle 4). Es kann jedoch gezeigt werden, daß bei Unternehmen mit hohen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde mit 3,3% im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 deutlich häufiger eine Forderung ausfiel als bei Unternehmen mit geringen Umsätzen pro Kunde (1,5%). Unternehmen mit hohen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde verloren im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 im Falle eines Forderungsausfalls 69% des Forderungsbetrages. Sie erhielten damit im Schadensfall einen deutlich höheren Anteil einer Forderung zurück als Unternehmen mit geringen durchschnittlichen Umsätzen pro Kunde, die im Schadensfall 87% der Forderungen abschreiben mußten.

Aufgrund dieser Ergebnisse kann vermutet werden, daß Unternehmen mit hohen Umsätzen pro Kunde tatsächlich eher bereit sind, einem Kunden ein Zahlungsziel einzuräumen und somit auch, wie vermutet, ein höheres Risiko eingehen, daß eine Rechnung nicht bezahlt wird. Bei Unternehmen mit hohen Umsätzen pro Kunde kann dieses Risiko allerdings durch eine geringere Ausfallquote partiell ausgeglichen werden. Darüber hinaus könnte das Ergebnis ein Hinweis darauf sein, daß zwischen diesen Unternehmen und ihren Kunden häufiger Transaktionen stattfinden. Auf diese Weise sind trotz relativ hoher Umsätze pro Kunde verhältnismäßig niedrige Forderungsbestände vorstellbar, so daß im Schadensfall auch nur ein vergleichbarer Verlust, wie bei Unternehmen mit durchschnittlich geringen Umsätzen pro Kunde, eintritt. Es kann daher geschlußfolgert werden, daß aus dem Merkmal „durchschnittlicher Umsatz pro Kunde“ keine Rückschlüsse auf den Bedarf an Risikodeckungskapital in einem Unternehmen abgeleitet werden können.

Es kann weiter gezeigt werden, daß das Merkmal Umsätze pro Kunde nicht durch die bereits beschriebenen Merkmale Größe und Auslandsumsatz

⁶⁵ Vorstellbar wäre bspw. die Einräumung von längeren Zahlungsfristen, wodurch der Zeitraum, in welchem der Kunde insolvent werden kann, verlängert und somit das Forderungsausfallrisiko erhöht wird.

⁶⁶ 16 900 Euro entspricht dem Median des Umsatzes pro Kunde in der Stichprobe.

Tabelle 4:

Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen Unternehmen mit hohen und geringen Umsätzen pro Kunde

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Forderungsverluste zum Umsatz:						
Bis 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	0,9%	0,7%	0,7%	0,6%	0,7%
	N	24	28	34	39	125 ^{a)}
Über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	1,1%	0,7%	0,6%	0,5%	0,7%
	N	20	25	26	34	99 ^{a)}
Mittelwerte verschieden:		-	-	-	-	-
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Bis 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	1,6%	1,4%	1,3%	1,6%	1,5%
	N	25	30	35	42	132 ^{a)}
Über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	3,3%	3,2%	2,7%	3,9%	3,3%
	N	29	31	33	42	135 ^{a)}
Mittelwerte verschieden:		-	*	*	**	***
Ausfallquote:						
Bis 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	93%	89%	86%	85%	87%
	A	25	30	54	56	165 ^{b)}
Über 16 900 Euro Umsatz pro Kunde	Mittelwert	62%	59%	65%	81%	69%
	A	14	20	32	35	101 ^{b)}
Mittelwerte verschieden:		**	***	***	-	***

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für: $\alpha = 1\%$ (***), $\alpha = 5\%$ (**), $\alpha = 10\%$ (*).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005.

erklärt wird. Die Korrelationskoeffizienten betragen 0,1 (Größe) und 0,05 (Auslandsumsatz).

Neukunden weisen eine dreifach höhere Ausfallwahrscheinlichkeit als Bestandskunden auf

Hypothese: Neukunden stellen ein höheres Forderungsausfallrisiko als Bestandskunden dar.

Es ist zu erwarten, daß ein Unternehmen, wenn es einen bisher unbekanntem Kunden beliefert, ein höheres Forderungsausfallrisiko eingeht. Über Bestandskunden sollten in der Regel mehr Informationen zur Verfügung stehen als über Neukunden. Wenn ein Unternehmen den Kunden kennt, kann es dessen wirtschaftliche Entwicklung nachvollziehen und besser einschätzen. So könnte bspw. ein kontinuierlicher Bestellmengenrückgang als Indiz für eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Kunden gewertet werden. Verändert sich bei einem Kunden dann auch noch das Zahlungsverhalten, kann der Lieferant diese Signale in seiner Entscheidung, ein Zahlungsziel zu gewähren, berücksichtigen. Unternehmen, die aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten von ihren bisherigen Lieferanten keine Zahlungsziele mehr gewährt bekommen, haben einen Anreiz, den Lieferanten zu wechseln. Da ein neuer Lieferant aufgrund geringerer Informationen das Forderungsausfallrisiko dieses

Kunden nur als ein durchschnittliches Neukundenrisiko einschätzen kann, ist es diesem Kunden möglich, bessere Zahlungsbedingungen auszuhandeln als bei dem bisherigen Lieferanten. Ein weiteres Argument, warum Neukunden ein höheres Risiko darstellen könnten, ist in einem Anreiz zur selektiven Gläubigerbefriedigung zu sehen. Wird ein Neukunde auch von anderen, für ihn strategisch bedeutsameren Lieferanten beliefert, besteht im Fall von Zahlungsschwierigkeiten ein Anreiz, zunächst die Forderungen der für ihn wichtigeren Lieferanten zu begleichen, um bei diesen den Eindruck einer guten Bonität zu wahren. Auf diese Weise werden die Zahlungen an einen neuen Lieferanten hinausgezögert, wodurch sich für diesen das Risiko eines Zahlungsausfalls erhöht.⁶⁷

Die Ergebnisse der Umfrage bestätigen diese Hypothese. 75 Unternehmen stellten Daten zum Vergleich von Neu- vs. Bestandskundenrisiken zur Verfügung (siehe Tabelle 5). Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Neukunde seine Rechnungen nicht begleicht, lag im Durchschnitt der Jahre 2001-2004 mit 4,9% signifikant über der Ausfallwah-

⁶⁷ Vgl. hierzu bspw. die Ausführungen von BIGUS, J.: Ineffiziente Gläubigerbefriedigung bei Konkurrenz zwischen Banken und Lieferanten, in: German Working Papers in Law and Economics, Paper 16. Hamburg 2002.

Tabelle 5:

Vergleich des Forderungsausfallrisikos zwischen Neu- und Bestandskunden von Unternehmen

		2001	2002	2003	2004	Ø 2001-2004
Relative Ausfallhäufigkeit:						
Neu- kunden	Mittelwert	3,3%	6,4%	6,8%	3,1%	4,9%
	N	39	48	57	70	214 ^{a)}
Bestands- kunden	Mittelwert	1%	0,7%	1,2%	2,6%	1,5%
	N	46	51	64	73	234 ^{a)}
Mittelwerte verschieden:		-	**	**	-	***
Ausfallquote:						
Neu- kunden	Mittelwert	71%	82%	62%	72%	71%
	A	9	15	23	21	68 ^{b)}
Bestands- kunden	Mittelwert	81%	74%	82%	83%	81%
	A	30	38	61	61	190 ^{b)}
Mittelwerte verschieden:		-	-	***	-	***

N = Anzahl der in den einzelnen Jahren in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen bzw. a) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Unternehmen. – A = Anzahl der einbezogenen Forderungsausfälle bzw. b) Summe der in den einzelnen Jahren einbezogenen Forderungsausfälle. – Der Unterschied zwischen den Mittelwerten ist signifikant für: $\alpha = 1\%$ (***), $\alpha = 5\%$ (**).

Quelle: IWH-Industrienumfrage September 2005

scheinlichkeit eines Bestandskunden (1,5%).⁶⁸ Neukunden wiesen mit 71% jedoch eine deutlich geringere Ausfallquote im Vergleich zu Bestandskunden (81%) auf.

Diese unterschiedlich hohen Ausfallquoten könnten auf verschiedene, im Rahmen der Studie jedoch nicht überprüfte, Ursachen zurückzuführen sein. Zum einen wäre es vorstellbar, daß Neukunden eher von denjenigen Unternehmen Zahlungsziele eingeräumt bekommen, die Produkte erzeugen, welche im Falle einer Zahlungsunfähigkeit verhältnismäßig einfach weiter- bzw. wiederverwertet werden können.⁶⁹ Es ist allerdings ebenfalls vorstellbar, daß bei Neukunden verstärkt Sicherungsinstrumente, wie Eigentumsvorbehalte, genutzt werden.

Es wurde weiterhin festgestellt, daß die untersuchten Unternehmen wesentlich kritischer gegenüber Neukunden sind. Das heißt, die befragten Unternehmen gaben an, daß sie durchschnittlich nur 3,8% der Bestandskunden aufgrund einer schlechten Bonitätsbeurteilung kein Handelskredit einräumten, während Neukunden mit 15,9% deutlich häufiger kein Zahlungsziel gewährt wurde. Da es für ein neu gegründetes Unternehmen aufgrund seiner Eigenschaft als Neukunde also schwieriger zu sein scheint, ein Zahlungsziel zu erhalten, können die sich daraus ergebenden Liquiditätsrestriktionen den Markteintritt erschweren. Dieses Er-

gebnis könnte als weitere Motivation angesehen werden, Unternehmensgründungen einen Nachteilsausgleich zu gewähren, da sie von den Gläubigern einer Risikogruppe zugeordnet werden, die möglicherweise nicht ihrer Risikostruktur entspricht.

Die deutlich höhere Ausfallhäufigkeit von Neukunden weist darauf hin, daß bei der Gewährung eines Zahlungsziels an einen Neukunden diese Forderung durch einen verhältnismäßig höheren Betrag an Risikodeckungskapital abgesichert werden sollte als eine Forderung, die einem Bestandskunden gewährt wird.

Ausblick

Es konnte gezeigt werden, daß sich kreditorenspezifische Merkmale finden lassen, die als Risikoindikatoren zur Quantifizierung der Höhe des Risikodeckungskapitals genutzt werden können. Es ist zu vermuten, daß durch zusätzliche Feldstudien die Untersuchungen in diesem Artikel präzisiert (bspw. bezüglich Auslandsumsatz) bzw. weitere Merkmale identifiziert werden können (bspw. Branche oder Region) für deren Überprüfung in der vorliegenden Befragung nicht genügend Daten zur Verfügung standen. Die weitere Forschung wird untersuchen, ob auf Grundlage der vorgestellten Erkenntnisse Ansätze zur Quantifizierung des zur Risikodeckung erforderlichen Kapitals abgeleitet werden können. Auf diese Weise könnte die Bewertung dieses Risikos durch interne als auch durch externe Betrachter (z. B. Banken) unterstützt werden.

Henry.Dannenberga@iwh-halle.de

⁶⁸ Der Einfluß von Neu- und Bestandskunden auf die Höhe des Forderungsverlustes, wurde aufgrund der Komplexität dieser Frage nicht ermittelt.

⁶⁹ Bspw. Produkte mit geringem Spezialisierungsgrad.