

**Zeitschrift:** Fotointern : digital imaging

**Herausgeber:** Urs Tillmanns

**Band:** 6 (1999)

**Heft:** 11

**Artikel:** Zahlungsmoral wird immer schlechter

**Autor:** Konopka, Jiri

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-979226>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

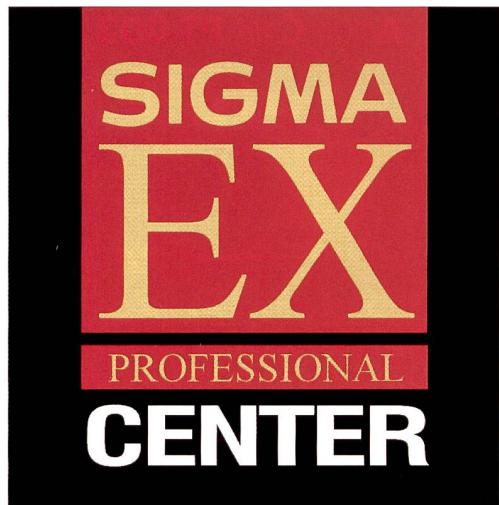
### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 01.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

in Ihrer Nähe



## ausgewählte Kompetenz

In den «SIGMA EX professional Centern» finden Sie immer die neusten SIGMA EX-Objektive. Ein kompetentes Verkäufer-Team freut sich auf Ihren Besuch.

**Aarau:** Foto Basler; **Baden:** Foto Schaich AG; **Basel:** Fotohaus Hämmerlin GmbH, Foto Video Marlin, Foto Wolf AG; **Bern:** Foto Video Zumstein AG; **Biel:** Photo Vision AG; **Brugg:** Foto Eckert; **Chur:** Foto Wolf; **Dornach:** Fotostudio Mario; **Dübendorf:** Camera Store; **Frauenfeld:** Foto Prisma; **Gelterkinden:** Foto Albrecht; **Genève:** Euro-Photo, Photo Hall SA, Photo Verdaine; **Grenchen:** Foto Ryf AG; **Horgen:** Tevy AG; **Lausanne:** Photo GM, Photo Grancy; **Liestal:** Foto Bärtsch; **Luzern:** Foto Byland; **Neuchâtel:** Uniphot SA; **Riehen BL:** Fotoblitz; **Rüti:** Foto Breitenmoser; **Schaffhausen:** Foto Knecht, Foto Lehmann; **Sierre:** MC-Photo; **Vevey:** Photo Cagan; **Wädenswil:** Tevy AG; **Zürich:** Foto Optik Bären AG, Camera Store, Discounthaus Eschenmoser AG, Kochoptik AG, Foto Welti.

(Stand 15.06.1999)

## SIGMA

Ott + Wyss AG, Fototechnik, CH-4800 Zofingen  
Telefon 062 746 01 00, Fax 062 746 01 46  
E-mail [info@owy.ch](mailto:info@owy.ch), <http://www.fototechnik.ch>

## Zahlungsmoral wird immer schlechter

Untersuchungen des Zahlungsverhaltens in der Schweiz zeigen auf, dass das durchschnittliche Zahlungsziel 1998 bei 22 Tagen lag und der Zahlungsverzug 21 Tage betrug. Somit wurden Rechnungen erst 43 Tage nach der Rechnungsstellung beglichen. Diese schlechte Zahlungsmoral hat direkte Einflüsse auf die Unternehmensliquidität. Die Steigerung der Liquidität ist gleichzusetzen mit der Verringerung von Debitorenausständen. Welche Massnahmen haben einen direkten Einfluss auf das Zahlungsverhalten der Schuldner und welche Mittel stehen hier zur Verfügung?

### 1. Konsequentes Mahnwesen

Durch konsequentes Mahnen von offenen Debitorenposten können die Zahlungsfristen verkürzt werden. So sollte eine Rechnung innerhalb von fünf Tagen nach Fälligkeit erstmals gemahnt werden, mit einem neuen Zahlungsziel von zehn Tagen. Bei Nichteingang des Rechnungsbetrages ist die zweite Mahnung innerhalb der nächsten fünf Tage zu versenden. Eine dritte Mahnung ist nicht notwendig. Wenn ein Schuldner nach zwei Mahnungen den Rechnungsbetrag nicht überwiesen resp. nicht persönlich reagiert hat, so ist er entweder nicht in der Lage oder er ist nicht gewillt, den fälligen Betrag zu bezahlen.

### 2. Rechtliches Inkasso

Die Einleitung von betreibungsrechtlichen Schritten gegen einen Kunden wird in der Praxis oft gescheut, da die Angst vor Verlust der Kundenbeziehung vorherrscht. Es sollte in diesem Zusammenhang jedoch beachtet werden, dass nicht ein Kunde, sondern höchstens ein nicht zahlender Kunde verloren geht!

Die in der zweiten Mahnung angekündigten betreibungsrechtlichen Massnahmen sind bei Nichtbezahlung des offenen Betrages umgehend einzuleiten. Auf diese Weise bleibt die Glaubwürdigkeit des Gläubigers gewahrt und eine Ankündigung von betreibungsrechtlichen Schritten wird ein nächstes Mal vom Schuldner beachtet.

### 3. Outsourcing des Inkassowesens

Eine Grundvoraussetzung für die Durchführung eines konsequenten Mahnwesens sowie der darauffolgenden rechtlichen Schritte ist die Bereitstellung der notwendigen Ressourcen. Die Kosten dafür werden vielfach bei einer Analyse der entstandenen Debitorenverluste vernachlässigt. So zeigen Untersuchungen, dass die Debitorenverluste nur ca. 20% der effektiven Kreditkosten betragen. 30% der Kosten entstehen durch Aufwendungen für die Administration und sogar 50% für den Kapitalzins. Die Kosten für die

eigene Inkassobearbeitung übersteigen dann in vielen Fällen die Aufwendungen einer möglichen externen Bearbeitung.

Zudem sind viele Unternehmen infolge von Massnahmen bei der Reduktion von fixen Kosten nicht mehr in der Lage, die notwendigen Ressourcen für eine optimale Inkasso-Bearbeitung zur Verfügung zu stellen. Hier empfiehlt es sich umso mehr, das Inkassowesen an ein professionelles Inkassounternehmen auszugliedern. Auf diese Weise können Inkassofälle durch Experten effizient bearbeitet werden und das Unternehmen kann sich so auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.

### 4. Kundengerechte Konditionen

Ist die Bonität der Kunden bekannt? Wie gross ist das «blinde Vertrauen» zu den Stammkunden? Dies sind die beiden entscheidenden Fragen für die Festlegung der Konditionen, wie zum Beispiel 30 Tage netto bei guter Kundenbonität, 30% oder 50% Vorauszahlung bei weniger kreditwürdigen Abnehmern oder sogar 100% Vorauskasse bei illiquiden Kunden.

Die Festlegung von kundenbonitäts-spezifischen Konditionen entscheidet über einen raschen, schleppenden oder gar keinen Zahlungseingang und somit über die eigene Liquidität. So ist zum Beispiel für einen Stammkunden der jeweilige Leistungserbringer in der Regel gleichzeitig auch ein Stammlieferant. Es herrscht dadurch eine gegenseitige Abhängigkeit, welche ebenfalls auf das Zahlungsverhalten des Stammkunden einen Einfluss hat.

Ein Stammkunde wird somit stets versuchen, seinen Stammlieferanten korrekt zu bezahlen. Bei Illiquidität wird er seinen Stammlieferanten erst am Schluss nicht mehr bezahlen, nachdem er bei vielen anderen Lieferanten offene Rechnungen nicht beglichen hatte. Dann wird für den «gutgläubigen» Stammlieferanten der Stammkunde zu einem Stammsschuldner. Die Wirtschaftsauskünfte des Schweiz-Verbandes Creditreform liefern entsprechende Entscheidungsgrundlagen für eine Bonitätsbeurteilung der Kunden und leisten dadurch für die Festlegung von risikogerechten Konditionen einen wichtigen Beitrag.

Drei Faktoren spielen bei der Reduktion von Debitorenausständen und somit der Steigerung der Unternehmensliquidität eine wichtige Rolle. Fristen: «Holen Sie Ihr Geld beim Schuldner, bevor es andere tun!» Kompetenz: «Kompetenz in der Fallbearbeitung entscheidet oftmals über Erfolg oder Nickerfolg!» und Bonität: «Jeder Kunde ist nur so gut, wie seine eigene Liquidität!».

Jiri Konopka, Direktor Creditreform Egeli Ostschweiz AG, St. Gallen

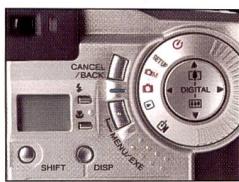
# 2'300'000 Pixel auf einen **Klick!**



**FUJIFILM** Digitalkamera **MX-2700** macht fotorealistische Bilder bis **DIN A4**.

Damit hat **FUJIFILM** die gewohnte Fotoqualität auch im digitalen Amateurbereich zum Standard erhoben. Die grossen Bilddaten reichen aus, um Prints in den **Massen 15x10 cm mit 300 dpi** herzustellen oder selbst im Format **DIN A4 mit 150 dpi** immer noch einen absolut fotorealistischen Ausdruck zu erreichen.

Und dabei ist alles so einfach. Die Modusauswahl macht die Bedienung benutzerfreundlich – von der Komposition einer Aufnahme bis zur Wiedergabe.



Mit dieser Innovation startet der Pionier der digitalen Fotografie eine neue Epoche, steigen Sie jetzt ein.

Alle Infos auf [www.fujifilm.ch](http://www.fujifilm.ch)



**FUJIFILM**  
Nr. 1 in Sachen Qualität