



Branchenbezogene Studie zur Zahlungsmoral 2017

Wir blicken gemeinsam auf das vergangene Jahr 2017!

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

ein ereignisreiches Jahr liegt hinter uns. Es war ein Jahr des Wandels und historisch bedeutender Entscheidungen. So gaben im politischen Segment die Vereidigung des neuen US-Präsidenten Donald Trump Anfang des Jahres, die Brexit-Entscheidung der Briten, aber auch die Bundestagswahl im September, die eine Regierungsbildung schwierig machte, Anlässe zu Unsicherheit.

Erfreulich dagegen zeigte sich die wirtschaftliche Entwicklung. Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im vergangenen Jahr durch ein kräftiges Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Das Bruttoinlandsprodukt nahm im Jahr 2017 um 2,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu.¹

Kulturell gesehen war 2017 speziell für die Stadt Pforzheim sowie für die Schmuck- und Uhrenindustrie ein spannendes Jahr. Anlässlich des Jubiläumsfestivals „250 Jahre Goldstadt Pforzheim“ wurde mit über 300 Veranstaltungen ein ganz besonderes Fest gefeiert. Die verschiedenartigen Events boten einen Blick in die Vergangenheit, aber auch in die Zukunft der Branche und jene Geschäftszweige, die sich durch das Know-how der Pforzheimer für präzises Arbeiten entwickelt haben: Präzisions-, Medizin- und Stanztechnologie.

Genau diese Branchen betreut der CV im Bereich des Gläubigerschutzes schwerpunktmäßig seit über 125 Jahren. Mit Lösungen in den Bereichen Forderungen, Wirtschaftsinformationen und Recht schützt er seine Mitglieder weltweit vor Zahlungsausfällen.

Unsere jährlich durchgeführte Mitgliederbefragung zum Zahlungsverhalten ermöglicht uns einen Blick in die Vergangenheit und einen Ausblick auf das Jahr 2018. Im Fokus der Studie steht die Analyse des Zahlungsverhaltens und die Insolvenzentwicklung. Präzise zusammengefasst präsentieren wir Ihnen die Ergebnisse aus dem Jahr 2017 und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzliche Grüße

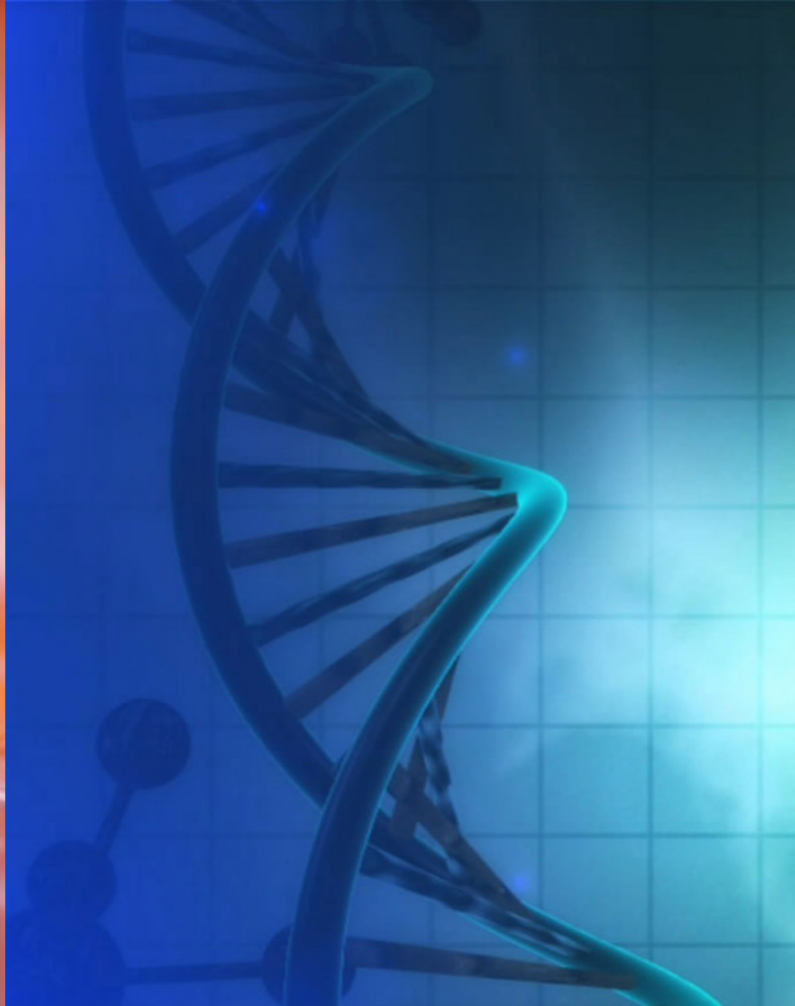


Matthias Wolf
Geschäftsführer

¹ Vgl. https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2018/01/PD18_011_811.html

Inhaltsverzeichnis

01	Branchen im Fokus	1
1.1.	Schmuck- und Uhrenindustrie	2
1.2.	Medizintechnik	5
1.3.	Optik	7
1.4.	Wachstumsmarkt Photonik	9
02	Zahlungsmoral	11
2.1.	Zahlen und Fakten	12
2.2.	Indikatoren für zahlungsschwache Unternehmen – Die Problematik der Liquidität	17
2.3.	Schmuck- und Uhrenbranche: Das Weihnachtsgeschäft	19
03	Insolvenzentwicklung	21
3.1.	Firmeninsolvenzen	22
3.2.	Verbraucherinsolvenzen	25
3.3.	Insolvenzentwicklung in den Fokusbranchen	26
04	CV intern	29
4.1.	Reaktionen auf Zahlungsausfälle	30
4.2.	Verwendung von AGB	31
4.3.	CV-Leistungsdaten	32
5.3.	Mitgliederzufriedenheit	33
05	Fazit und Schlussworte	34

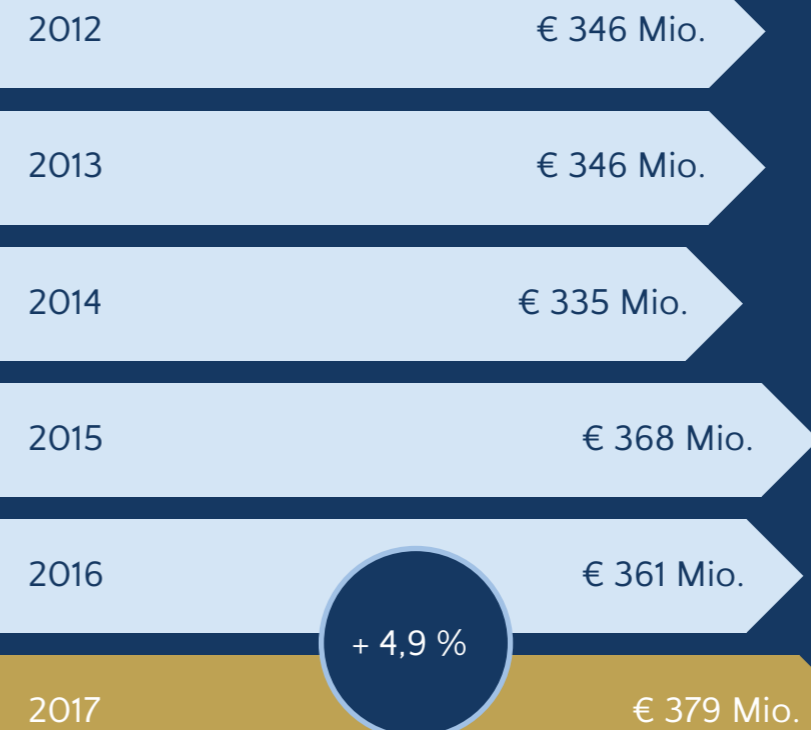


1.1. Schmuck- und Uhrenindustrie

Im Jahr 2017 zeigte sich eine beachtliche Veränderung der Geschäftsentwicklung der beiden Industriesparten Schmuck und Uhren.

Während die Schmuckbranche im Vergleichsjahr 2016 mit Einbrüchen zu kämpfen hatte, verzeichnete sie im Jahr 2017 einen Umsatzzuwachs von 4,9 Prozent. In Zahlen ausgedrückt von € 361 Mio. auf € 379 Mio. Gerade bei Standardwaren im Goldbereich ist eine Steigerung zu verzeichnen. Sicherlich ist aber auch das Exportgeschäft ein Indiz für die positive Entwicklung. Hauptsächlich der asiatische Markt, aber auch der nordamerikanische entwickeln sich gut.¹

Umsatz Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren (Betriebe ab 50 Mitarbeiter)



Quelle: BV Schmuck + Uhren (2018)

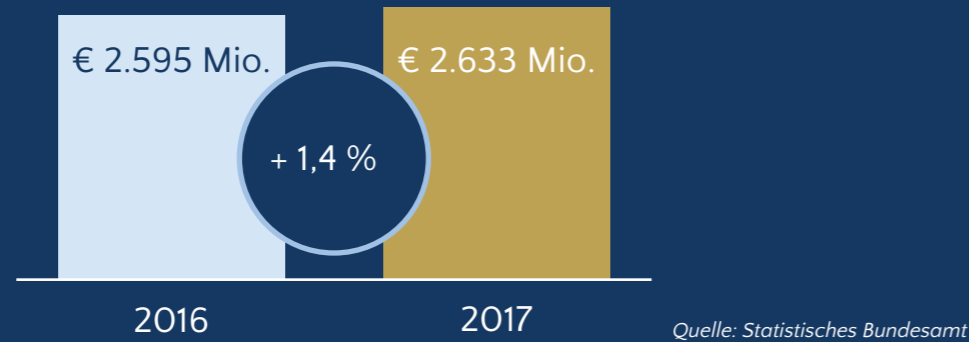
01 Branchen im Fokus



¹ Quelle: BV Schmuck + Uhren (2018).

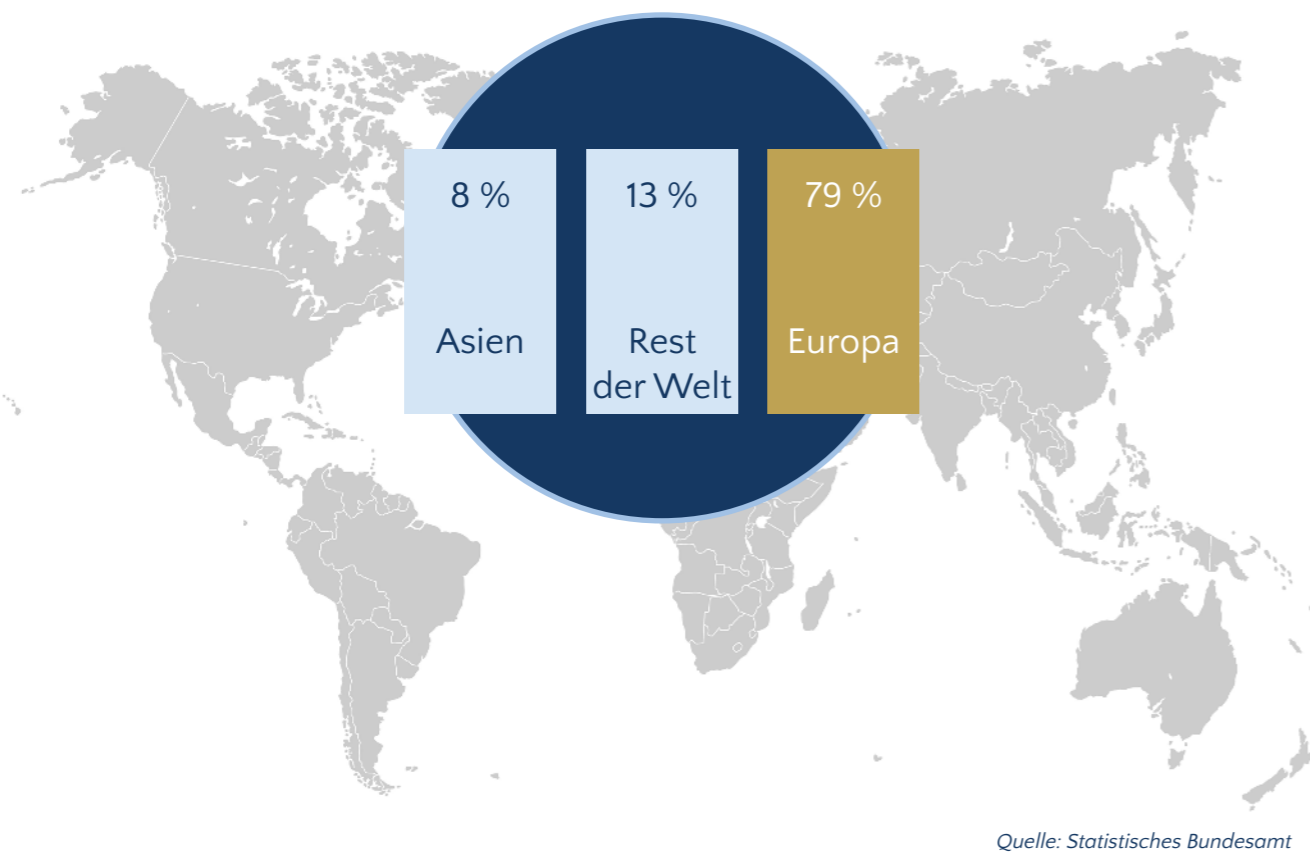
Betrachtet man die weltweite Ausfuhr von Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren im Jahresvergleich 2016 und 2017, ist ein Anstieg von 1,4 Prozent von € 2.595 Mio. auf € 2.633 Mio. zu erkennen.¹

Ausfuhr Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren insgesamt



Gliedert man die Exportanteile nach Region, bleibt nach wie vor Europa das bedeutendste Exportgebiet. Mit 79 Prozent nimmt es Platz 1 ein, vor Asien (8 Prozent) und dem Rest der Welt (13 Prozent).

Exportanteile Schmuck-, Gold- und Silberwaren 2017 nach Region

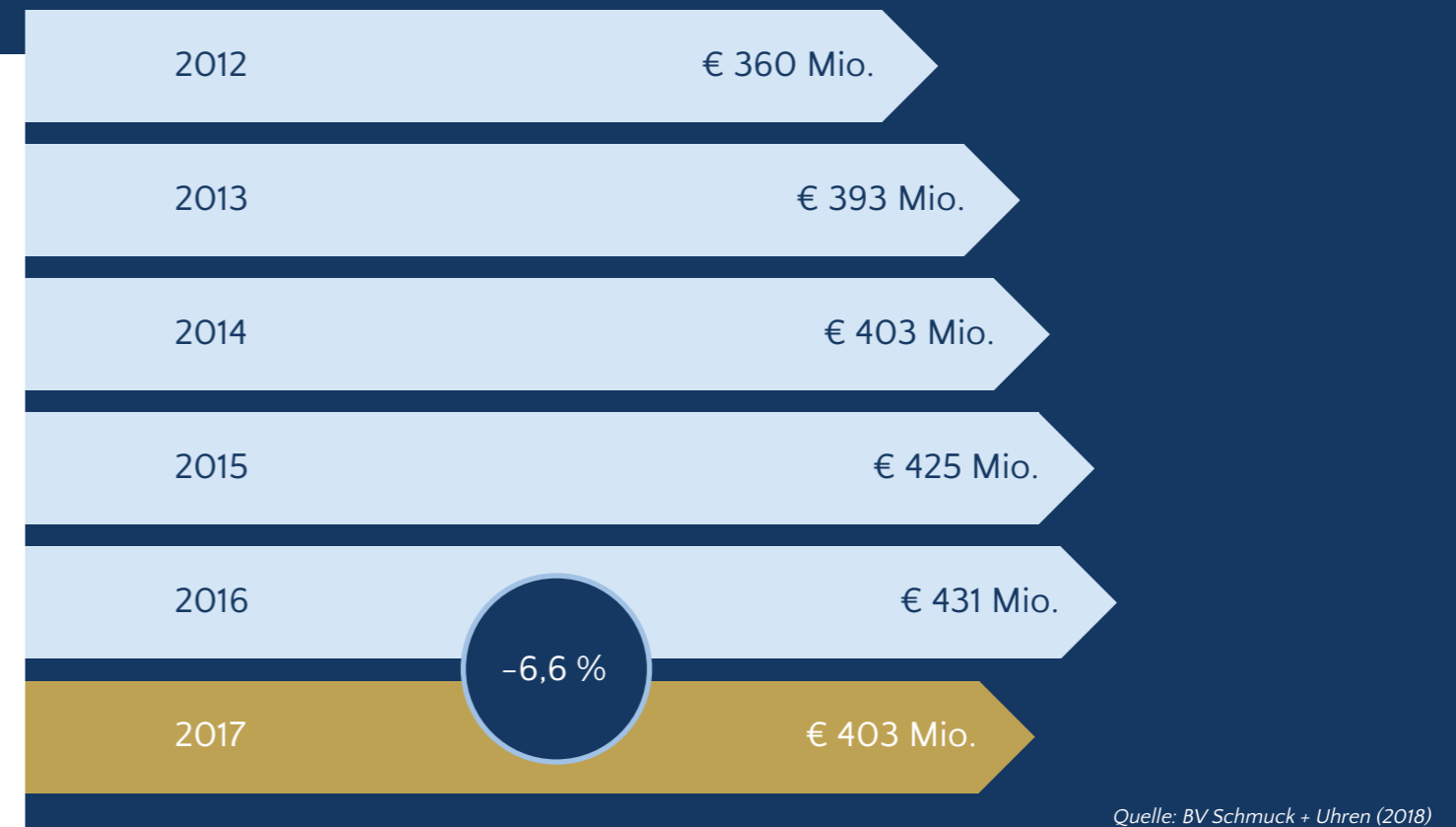


Während die Schmuckbranche eher in ruhigerem Fahrwasser unterwegs ist, scheint in der Uhrenbranche Bewegung zu sein. Die negativen Umsatzzahlen 2017 im Vergleich zu den Jahren zuvor zwingen genauer hinzuschauen.

Gerade die klassischen Uhrenhersteller im unteren bis mittleren Preissegment geraten unter Druck. Smart und Connected Watches, der wichtige Zukunftstrend, sorgen für den Umsatz in der Branche. Waren vor 2015 die intelligenten Uhren noch weitestgehend unbekannt, werden sie zunehmend zu einer festen Größe auf dem Markt und sind inzwischen in jeder Preislage verfügbar. Smart Watches machen heute 13 Prozent des Absatzes im deutschen Uhrenmarkt aus.¹

Neben diesem Trend belastet der steigende Internetverkauf und auch robuste Rabattverkäufe, wie z.B. der sogenannte Black Friday, die Uhrensparte.

Umsatz Uhren (Betriebe ab 50 Mitarbeiter)



Der Umsatz im Uhrensektor fiel um 6,6 Prozent von € 431 Mio. im Jahr 2016 auf € 403 Mio. im vergangenen Jahr. Während die Anzahl der Betriebe mit mehr als 50 Mitarbeitern gleich blieb, fiel die Anzahl der Beschäftigten um 0,3 Prozent auf 2.783.

Die Export- und Importzahlen in der Uhrenindustrie folgten im Jahr 2017 einem deutlichen Negativtrend. Während der Exportumsatz um 8,4 Prozent auf € 1.558 Mio. sank, verminderte sich der Importumsatz um 6,3 Prozent auf € 1.862 Mio.²

Erfolg durch Innovation

1.2. Medizintechnik

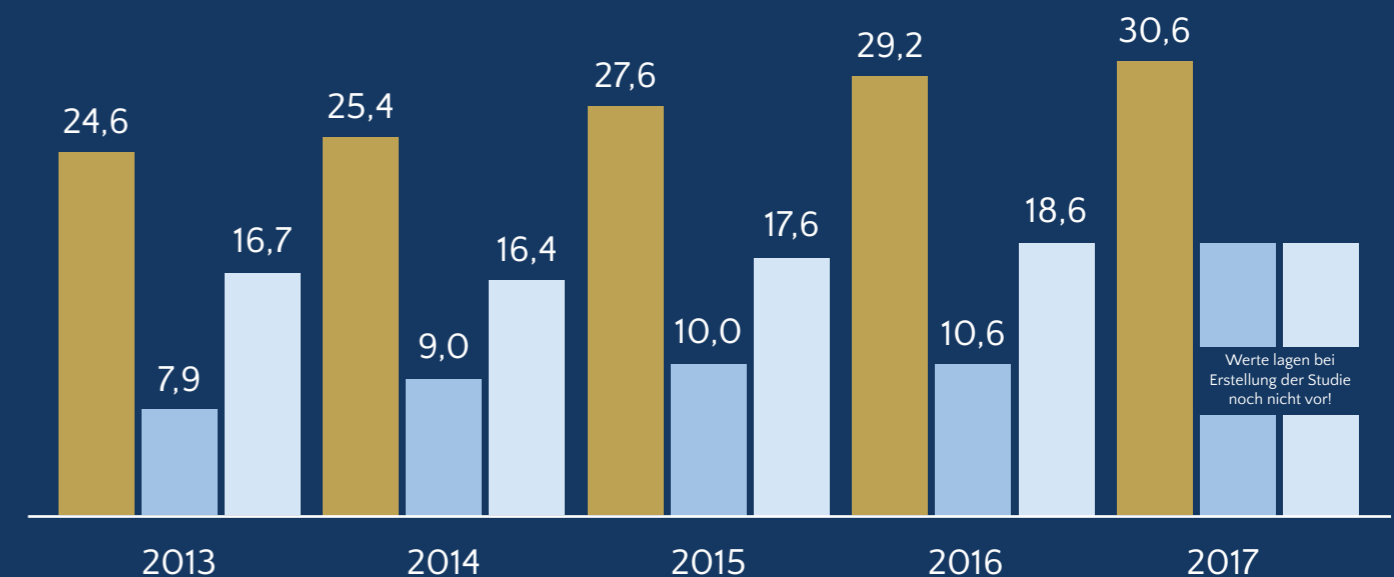
Die Gesundheitswirtschaft generell verzeichnet im Vergleich zur Gesamtwirtschaft überdurchschnittliche Wachstumsraten. Sie erwirtschaftet über € 330 Mrd. Am Bruttoinlandsprodukt macht das einen Anteil von 12 Prozent aus.¹

Einen großen Anteil trägt hier die Medizintechnik-Branche bei. Sie gilt als besonders innovativ, wachstumsstark und zukunftssträftig. Sie steigert die Exportfähigkeit und schafft Arbeitsplätze. Der medizinisch-technische Fortschritt, der demografische Wandel und die Suche der Menschen nach höherer Lebensqualität weisen bereits heute darauf hin, dass die Medizintechnik auch in Zukunft ein Wachstumsmarkt bleiben wird. Sowohl die überdurchschnittlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung als auch die stetig steigenden Patentanmeldungen sind weitere Indikatoren dafür.²

Der Gesamtumsatz der deutschen Industrie für Medizintechnik (mit über 20 Beschäftigten) legte auch im Jahr 2017 um 4,8 Prozent auf € 30,6 Mrd. zu.³

Umsatz der deutschen Medizintechnikindustrie

■ Gesamtumsatz in Mrd. Euro ■ Inlandsumsatz in Mrd. Euro ■ Auslandsumsatz in Mrd. Euro



Quelle: Branchenbericht BVMed

Die Digitalisierung als branchenunabhängiger Trend spielt auch in der Medizintechnik eine immer wichtigere Rolle. In Zukunft wird es durch die Vernetzung und Verarbeitung von Gesundheitsdaten immer häufiger möglich sein, bessere Diagnoseverfahren und für das Individuum maßgeschneiderte Therapien zu konzipieren. Hier gilt für die deutschen Unternehmen aus der Medizintechnik am Ball zu bleiben und den Anschluss nicht zu verpassen.

¹ Vgl. Branchenbericht Medizintechnologie 2018

² Vgl. Branchenbericht Medizintechnologie 2018

³ Vgl. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/37265/umfrage/umsatz-der-deutschen-industrie-fuer-medizintechnik/>



Wachstumsbranche augenoptische Industrie

1.2. Optik

Der Wachstumstrend der deutschen augenoptischen Industrie ist nach wie vor ungebrochen. 2017 wurde erneut ein Umsatzwachstum auf € 4,44 Mrd. verzeichnet. Mit einer Wachstumsquote des Gesamtumsatzes von 2,8 Prozent fiel diese Umsatzsteigerung höher aus als im Vorjahr.

Aufgrund der demografischen Entwicklung und des ungedeckten Bedarfs hat die Branche auch zukünftig ein enormes Potenzial.

Interessant zu sehen ist die Entwicklung des Auslandsumsatzes. Dieser stieg um 3,5 Prozent auf € 2,19 Mrd. und übertrifft somit das inländische Wachstum. Dieses verzeichnet einen Anstieg von 2,1 Prozent auf € 2,25 Mrd. Somit bleibt das Auslandsgeschäft zweites großes Standbein in der augenoptischen Industrie.

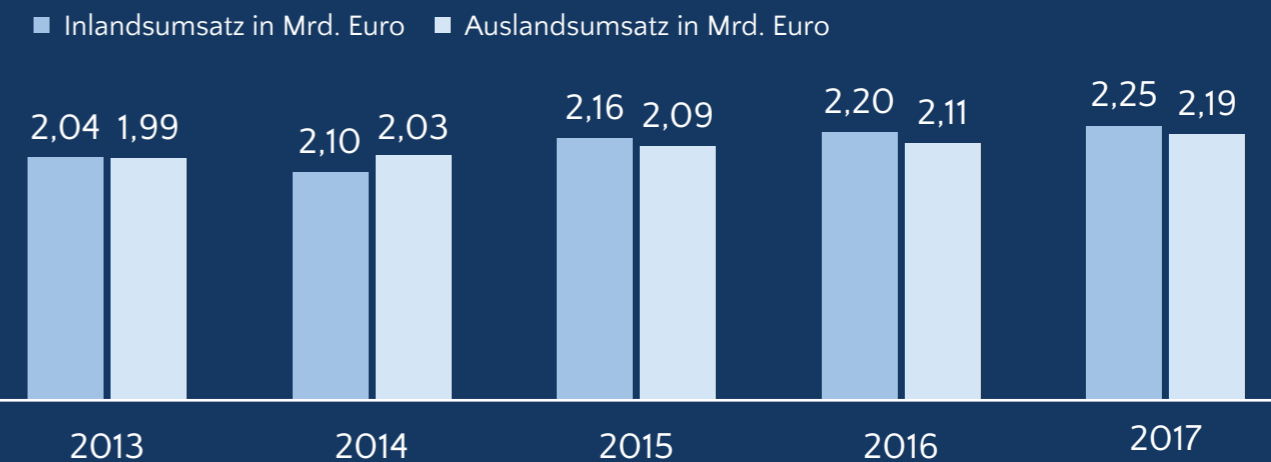
Einzig die Beschäftigtenzahl ist 2017 erstmals seit 3 Jahren mit 3 Prozent leicht rückläufig und beträgt vergleichsweise zum Vorjahr, mit 21.230 Beschäftigten, nur noch 20.590.¹

Anhand der erhobenen Daten von SPECTARIS (Fachverband Consumer Optics) lässt sich für das Jahr 2018 weiterhin ein leicht wachsender Umsatz im In- sowie Ausland prognostizieren, wobei die Anzahl der Beschäftigten etwa gleich bleiben wird.

Gesamtumsatz in der Optikindustrie
(mit 20 Beschäftigten und mehr, Jahr 2017 vorläufige Werte, in Mrd. Euro)

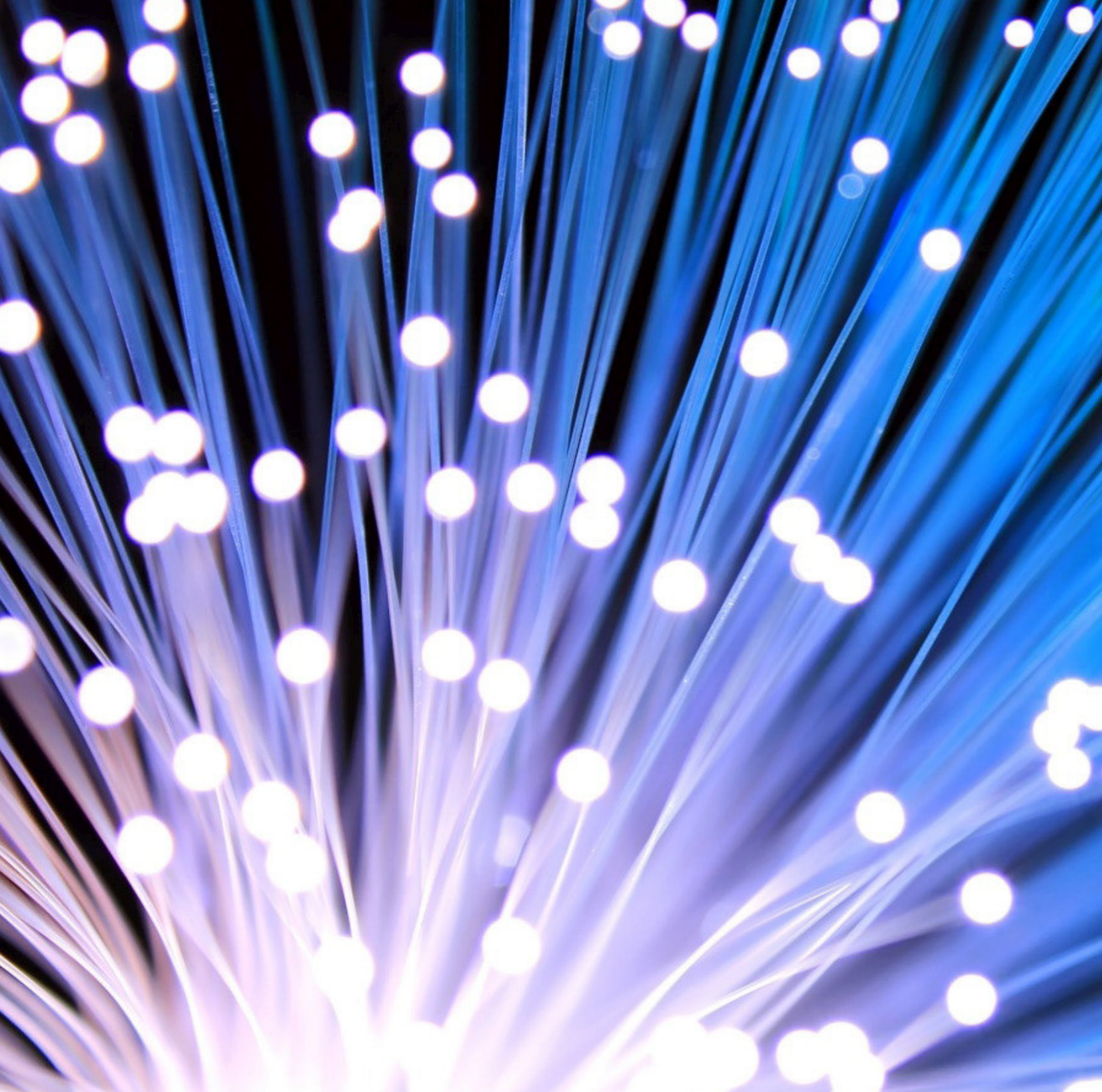


Entwicklung des In- und Auslandsumsatzes in der Optikindustrie
(mit 20 Beschäftigten und mehr, Jahr 2017 vorläufige Werte)



Quelle: SPECTARIS Fachverband Consumer Optics

¹ Quelle: SPECTARIS Fachverband Consumer Optic



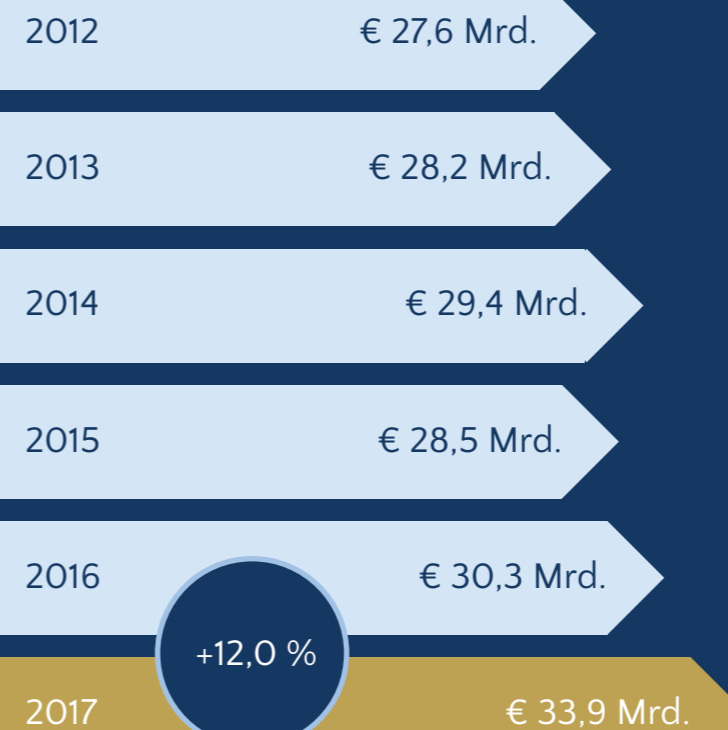
Vom Forschungsfeld zur Technologie

1.2. Wachstumsmarkt Photonik

Die Photonik hat sich innerhalb von wenigen Jahren vom Forschungsfeld zur Technologie entwickelt und spielt weltweit eine bedeutende Rolle. Sie findet Einsatz in den Bereichen Produktionstechnik, Bildverarbeitung, Messtechnik, Medizintechnik, Optische Komponenten, Kommunikationstechnik, Informationstechnik, Displays, Lichtquellen und Sicherheitstechnik. Tablets und Smartphones wären ohne die Photonik nicht denkbar.

Für zukünftige Herausforderungen der Wissenschaft, Gesellschaft und Wirtschaft bietet die Photonik als Schlüsseltechnologie Impulse und Lösungen. Somit ist sie eine der wichtigsten Zukunftsbranchen.^{1 2}

Umsatz der deutschen Photonikindustrie

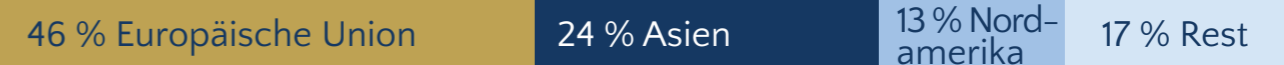


Quelle: statista.com

Der steigende Umsatz der deutschen Photonikindustrie spricht für sich. 2017 wurde ein sattes Umsatzplus von 12 Prozent auf 33,9 Mrd. Euro verzeichnet. Auch die Prognosen für 2018 scheinen vielversprechend. Es wird mit einem Anstieg um 9 Prozent gerechnet.

Diese positive Entwicklung ist nicht zuletzt dem Auslandsgeschäft geschuldet. Der Exportumsatz stieg im vergangenen Jahr um 14,7 Prozent auf 23,6 Mrd. Euro.³

Exportverteilung 2017 nach Gebieten⁴



¹ Vgl. https://photonik.vdma.org/documents/433966/18769673/VDMA_Photonik-Branchenreport-2017_finaL1499938258930.pdf/131364ff-5093-450c-b964-0d8a1820923c

² Vgl. <https://www.vdma.org/v2viewer/-/v2article/render/18776413>

³ Vgl. Branchen-Report des Industrieverbandes SPECTARIS

⁴ Vgl. Branchen-Report des Industrieverbandes SPECTARIS



02 Zahlungsmoral

2.1. Zahlen und Fakten

Die Zahlungsmoral der deutschen Unternehmen verbessert sich stetig. Schon seit den Jahren 2015 und 2016 setzt sich dieser Trend fort. Mit 14,2 Prozent der Firmen, die Rechnungen verspätet oder gar nicht bezahlt, wurde 2016 ein neuer Tiefstwert erreicht. Auch das Jahr 2017 scheint im Bezug auf die Zahlungsmoral ein positives zu sein.

Grund für den erfreulichen Trend scheinen die folgenden Punkte zu sein:¹

- › gute Konjunktur
- › geringe Arbeitslosigkeit
- › investitionsfreundliches Finanzierungsklima

Das durchschnittliche Zahlungsziel liegt in Deutschland bei 26 Tagen. Unternehmen mit zu spät beglichenen Rechnungen zahlen im Durchschnitt etwa 18 Tage zu spät. Bezogen auf die Praxis bedeutet dies, dass Unternehmen aktuell bei einem Zahlungsziel von 26 Tagen bei Nicht- oder Spätzahlern im Durchschnitt 44 Tage auf ihr Geld warten müssen.²

Zusammensetzung der durchschnittlichen Gesamtzeit von Forderungen in Deutschland

Zahlungsziel: 26 Tage

Überfälligkeit: 18 Tage

Gesamtzeit der Forderungen: 44 Tage

Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (30.09.16)

Laut unserer Mitgliederbefragung liegt das durchschnittliche Zahlungsziel wie im Vorjahr bei 35 Tagen, das heißt leicht über dem Durchschnitt in Deutschland. Die durchschnittliche tatsächliche Zahlungsdauer, gerechnet ab Rechnungsdatum, liegt bei rund 37 Tagen. Somit ergibt sich eine Anzahl von 2 Überfälligkeitstagen. Das sind 3 Tage weniger als im Jahr 2016.

Zusammensetzung der durchschnittlichen Gesamtzeit von Forderungen bei unseren Mitgliedern

Zahlungsziel: 35 Tage

Überfälligkeit: 2 Tage

Gesamtzeit der Forderungen: 37 Tage

Quelle: CV intern

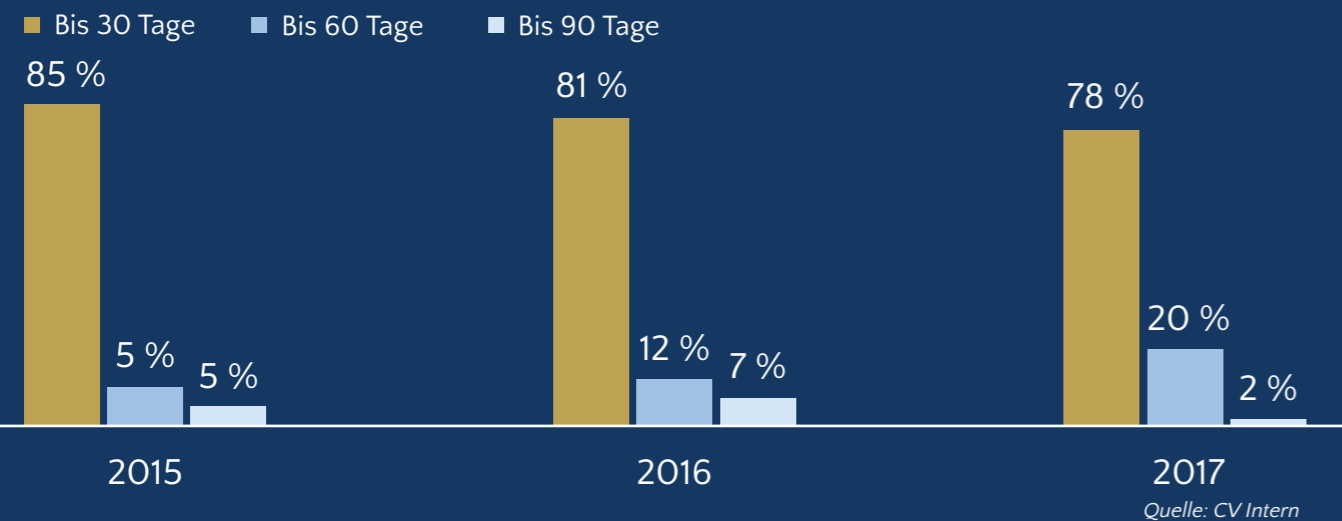
¹ Quelle: PT-Magazin für Wirtschaft und Gesellschaft

² Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (30.09.16)

CV Studienergebnisse Entwicklung Zahlungsziele

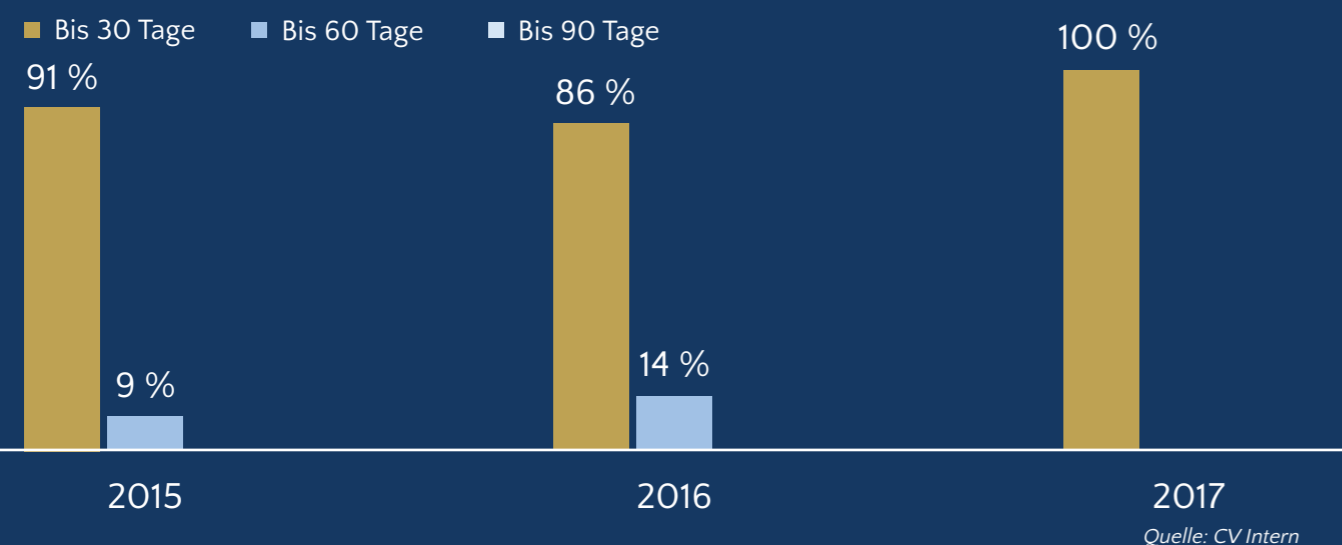
Schaut man sich die vereinbarten Zahlungsziele unserer an der Umfrage beteiligten Mitglieder aus der Schmuck- und Uhrenbranche im 3-Jahres-Vergleich genauer an, fällt auf, dass sich hier die Zahlungsziele verlagert haben. Zahlungsziele mit bis zu 60 Tagen sind 2017 auf 20 Prozent angestiegen. Seit 2016 ist hier ein deutlicher Aufwärtstrend zu verzeichnen, wohingegen das Zahlungsziel bis 90 Tage auf den niedrigsten Wert auf 2 Prozent gefallen ist. Der Großteil bleibt bei dem üblichen Zahlungsziel von bis zu 30 Tagen.

Vereinbarte Zahlungsziele Schmuck- und Uhrenbranche



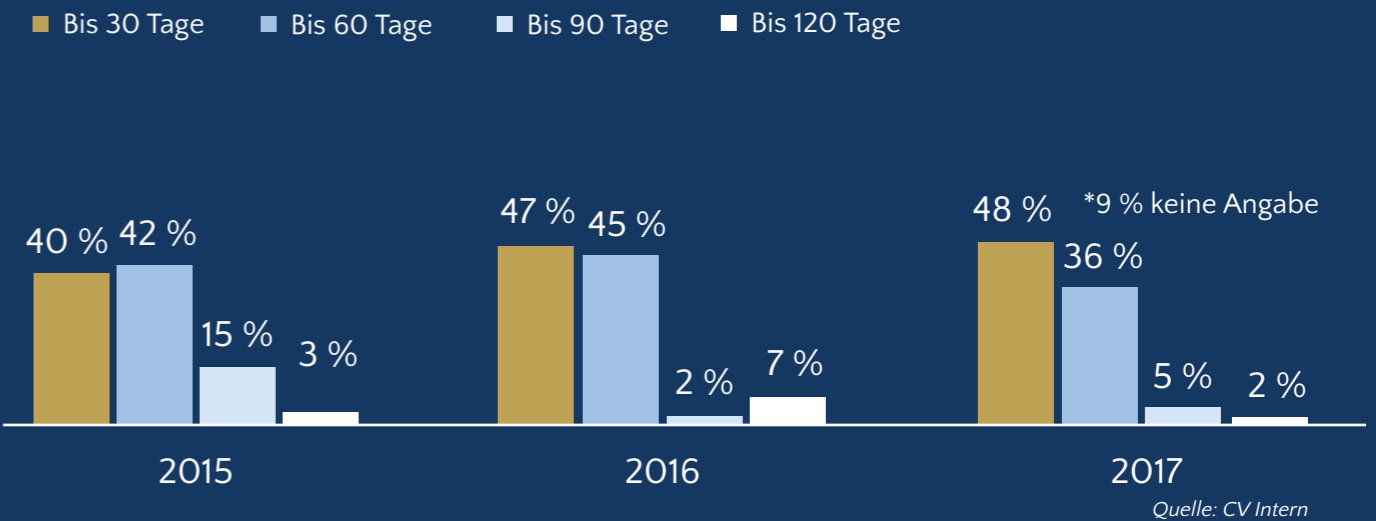
Bei den Branchen, die bei uns unter „Sonstige“ zusammengefasst sind, ist ein erfreulicher Trend im Jahr 2017 zu erkennen. Durchweg bei all unseren Mitgliedern dieser Branchen wird mit dem Zahlungsziel von bis zu 30 Tage gearbeitet. Im Jahr 2016 lag dieser Wert noch bei 86 Prozent und auch der Bereich mit dem Zahlungsziel bis 90 Tagen wurde mit 14 Prozent bedient.

Vereinbarte Zahlungsziele Sonstige Branchen (Sonstige Branchen: Präzisionstechnik, Scheideanstalten, Optik und artverwandte Wirtschaftszweige)



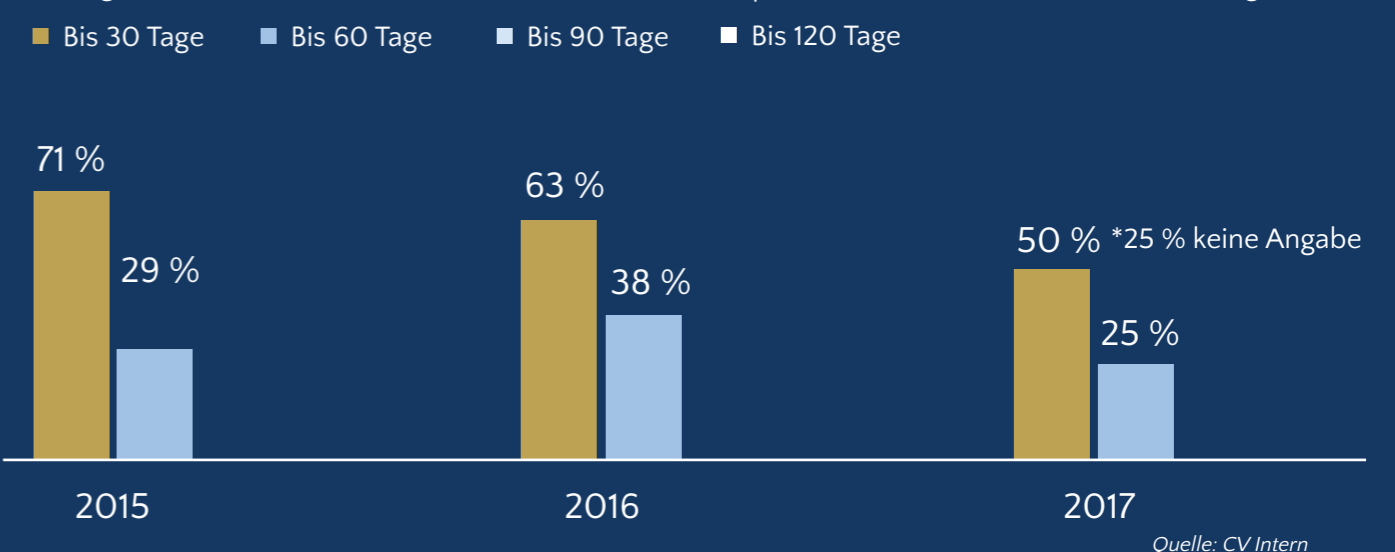
Auf die Frage, wie lange die tatsächliche durchschnittliche Zahlungsdauer bei unseren Mitgliedern aus der Schmuck- und Uhrenbranche ist, antworteten 48 Prozent, dass innerhalb von 30 Tagen die Zahlung erfolgt. Dies bedeutet mehr als die Hälfte der Unternehmen, die das Zahlungsziel von bis zu 30 Tagen angeben, werden auch in diesem Zeitraum bezahlt. 2017 boten 20 Prozent der Befragten ein Zahlungsziel bis 60 Tage an. Demgegenüber steht die Angabe von 36 Prozent der Befragten, ihre Abnehmer würden ihre Rechnungen erst binnen 60 Tagen begleichen.

Tatsächliche durchschnittliche Zahlungsdauer Schmuck- und Uhrenbranche



Bei den anderen Branchen, die unter „Sonstige“ zusammengefasst sind, wird deutlich, dass sich die tatsächliche durchschnittliche Zahlungsdauer auch im Jahr 2017 stark verkürzt hat, im Vergleich zu den Jahren zuvor. Erfreulich ist zu sehen, dass nicht später als 60 Tage bezahlt wird. Dies war im Jahr 2014 noch deutlich anders. Hier gab es sogar Zahlungsüberschreitungen von über 120 Tage.

Tatsächliche durchschnittliche Zahlungsdauer Sonstige Branchen (Sonstige Branchen: Präzisionstechnik, Scheideanstalten, Optik und artverwandte Wirtschaftszweige)



CV Studienergebnisse Zahlungsziele als Instrument der Absatzförderung

„Wer später zahlt, kauft besser“, lautete ein gebräuchlicher Satz vor einigen Jahren. Als wir bei unseren Mitgliedern die vereinbarten Zahlungsziele und auch die tatsächliche durchschnittliche Zahlungsdauer abgefragt haben, wollten wir zusätzlich wissen, ob die vereinbarten Zahlungsziele als Instrument der Absatzförderung erhöht wurden. Sehr erfreulich war hier das Ergebnis. Fast alle (96 Prozent) haben dies mit „Nein“ beantwortet.

Diese Art von Absatzförderung bringt einen Schneeball ins Rollen, der meist in einer Lawine endet. Denn die Liquidität der Unternehmen wird dadurch immens geschmälert und es erhöht die Gefahr, in finanzielle Schieflage zu geraten.

Als Unternehmer kann man sich daher immer glücklich schätzen, Kunden zu haben, die innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele ihre Rechnungen begleichen.

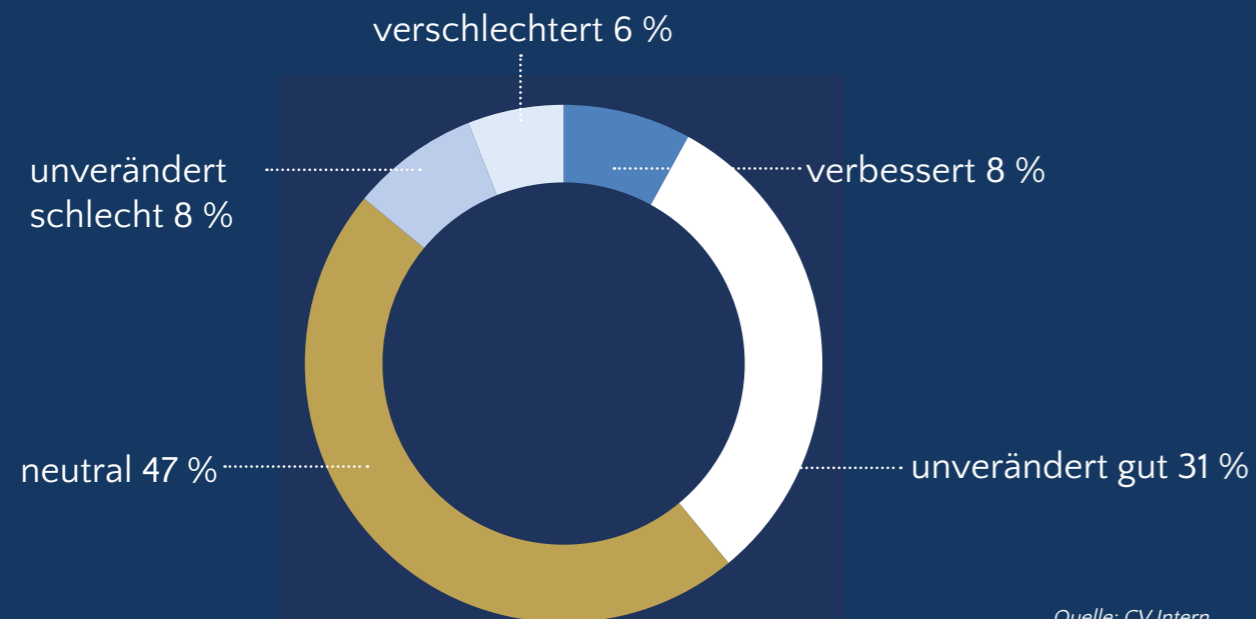
Zahlungsverhalten 2017

Bei der Betrachtung des Zahlungsverhaltens 2017 stellten wir fest, dass die Mehrheit unserer Mitglieder, die sich an der Umfrage beteiligt haben, recht positiv gestimmt sind. 31 Prozent geben an, dass die Zahlung ihrer Kunden unverändert gut ist.

Sogar 8 Prozent geben an, dass es sich verbessert hat. 47 Prozent stehen der Veränderung des Zahlungsverhaltens eher neutral gegenüber. Dies deckt sich auch mit der Trendumfrage 2017 des Bundesverbandes Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V.

Dennoch ist es wichtig, auch die negativen Erfahrungen unserer Mitglieder zu betrachten. 8 Prozent geben an, dass das Zahlungsverhalten 2017 unverändert schlecht war. 6 Prozent melden, dass es sich verschlechtert hat.

Veränderung des Zahlungsverhaltens von 2016 auf 2017



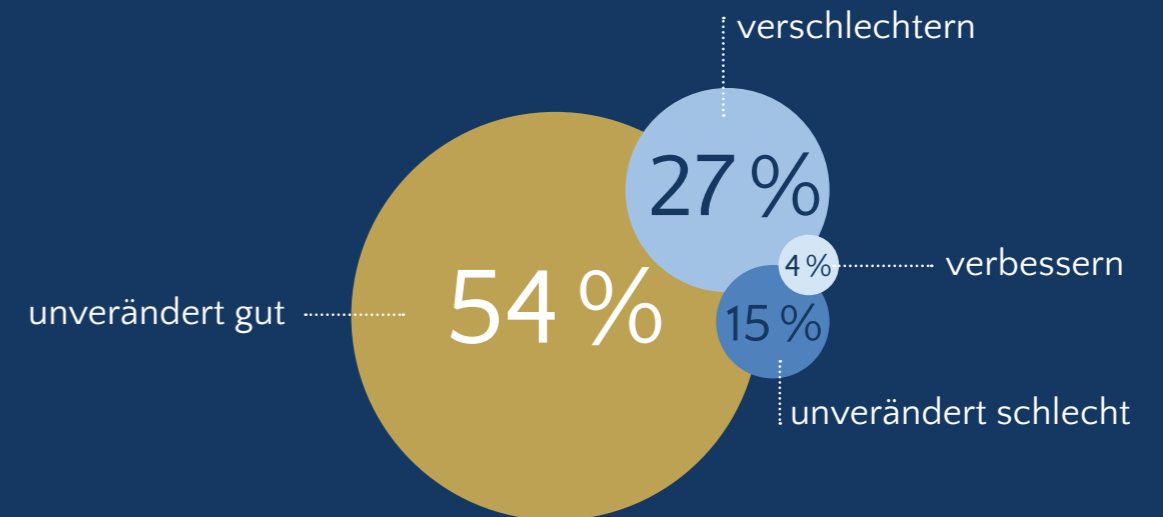
Zahlungsverhalten 2018 - Ein Ausblick

Ins Jahr 2018 blickt über die Hälfte der Befragten in Bezug auf das Zahlungsverhalten optimistisch. 54 Prozent rechnen mit einem unverändert guten Zahlungsverhalten. Sogar 4 Prozent geben an, dass sie davon ausgehen, dass es sich verbessern wird. Im Jahr 2017 lagen diese Werte leicht über den aktuellen Erwartungen.

Im Vergleich zum Vorjahr 2017, in dem noch 19 Prozent mit einer Verschlechterung des Zahlungsverhaltens rechneten, erwarten heute 27 Prozent eine negative Entwicklung für das laufende Jahr. Der Teil der Befragten, die mit einem unverändert schlechten Zahlungsverhalten rechnen, ist im 2-Jahresvergleich mit 15 Prozent nahezu gleich geblieben.

Trotz der teilweise auch negativen Erwartung lässt sich ableiten, dass unsere Mitglieder die Zukunft überwiegend positiv sehen.

Einschätzung des Zahlungsverhaltens für das Jahr 2018



2.2. Indikatoren für zahlungsschwache Unternehmen Die Problematik der Liquidität

Es gibt einige Anzeichen, die deutlich und frühzeitig zeigen, dass ein Unternehmen in einer Krise steckt. Ein verändertes Bestellverhalten, eine schlechtere Zahlungsmoral, ein häufiger Wechsel in der Geschäftsführung oder aber eine wiederholte Änderung der Bankverbindung oder Firmierung sind deutliche Indizien. Genauer unter die Lupe nehmen sollte man Unternehmen, die folgende Auffälligkeiten zeigen:¹

- › Zahlungen werden hinausgezögert durch ungerechtfertigte Mängelrügen
- › mündliche Zusagen werden gebrochen
- › häufig werden Rechnungskopien angefordert
- › Verbrauch von Eigenkapital über Jahre hinweg
- › mehrfache Erhöhung der Kreditlinie (Fremdkapitaleinsatz)



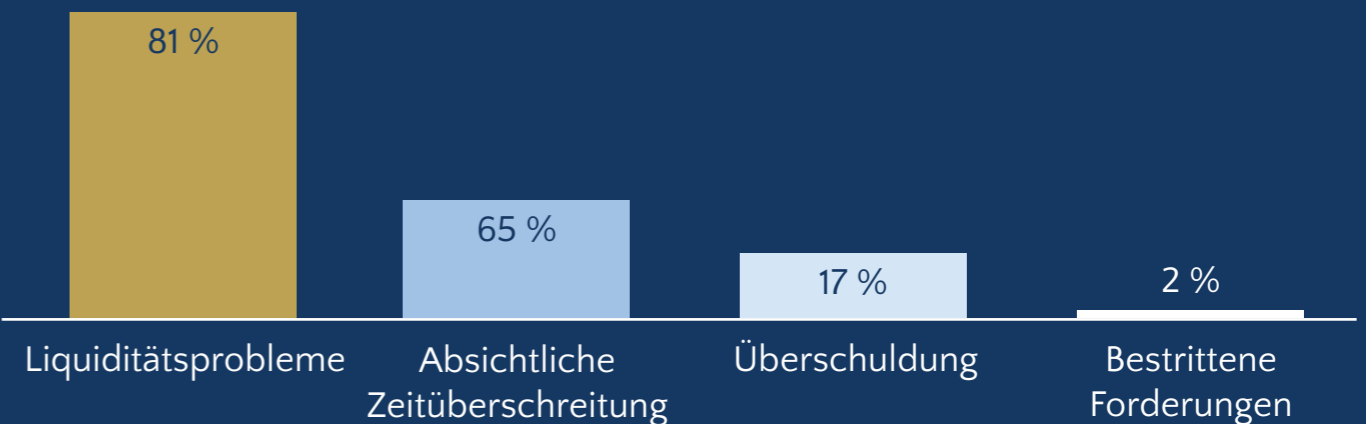
Diese wichtigen Indikatoren und noch viele mehr zeigen die Wirtschaftsinformationen des CV auf. Diese Auskünfte liefern bonitätsgeprüfte Informationen, um Risiken effektiv einzuschätzen. Das ermöglicht, sichere Entscheidungen zu treffen und selbst nicht in Schieflage zu geraten.

¹ Vgl. Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (12.12.2017)

CV Studienergebnisse Gründe für verspätete/nicht geleistete Zahlungen

An der Spitze der Gründe für verspätete Zahlungen standen 2017, wie auch in den Jahren zuvor, laut unserer Mitgliederbefragung erneut Liquiditätsprobleme, wie die Mehrheit der Stimmen mit 81 Prozent zeigt. Dies entspricht zwar einem leichten Rückgang zum Jahr 2016, aber lediglich von 3 Prozent. Die absichtliche Zeitüberschreitung nahm hingegen zum Vorjahr überproportional zu, von 39 Prozent auf 65 Prozent. 17 Prozent geben als Grund die Überschuldung an und lediglich 2 Prozent bestrittene Forderungen.

Gründe für verspätete oder nicht geleistete Zahlungen



Quelle: CV Intern

Generelle Gründe für verspätetes Bezahlen oder Nichtbezahlen¹

Zahlungsausfälle bei eigenen Kunden

Vorsätzliches Nichtbezahlen

Momentaner Liquiditätsengpass

Aktuelle Konjunktur

Die eigene Insolvenz

Mangelnde Professionalisierung bei der Rechnungsbearbeitung

Verlängertes Ausnutzen von Lieferantenkrediten

¹ Vgl. Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (30.09.16)

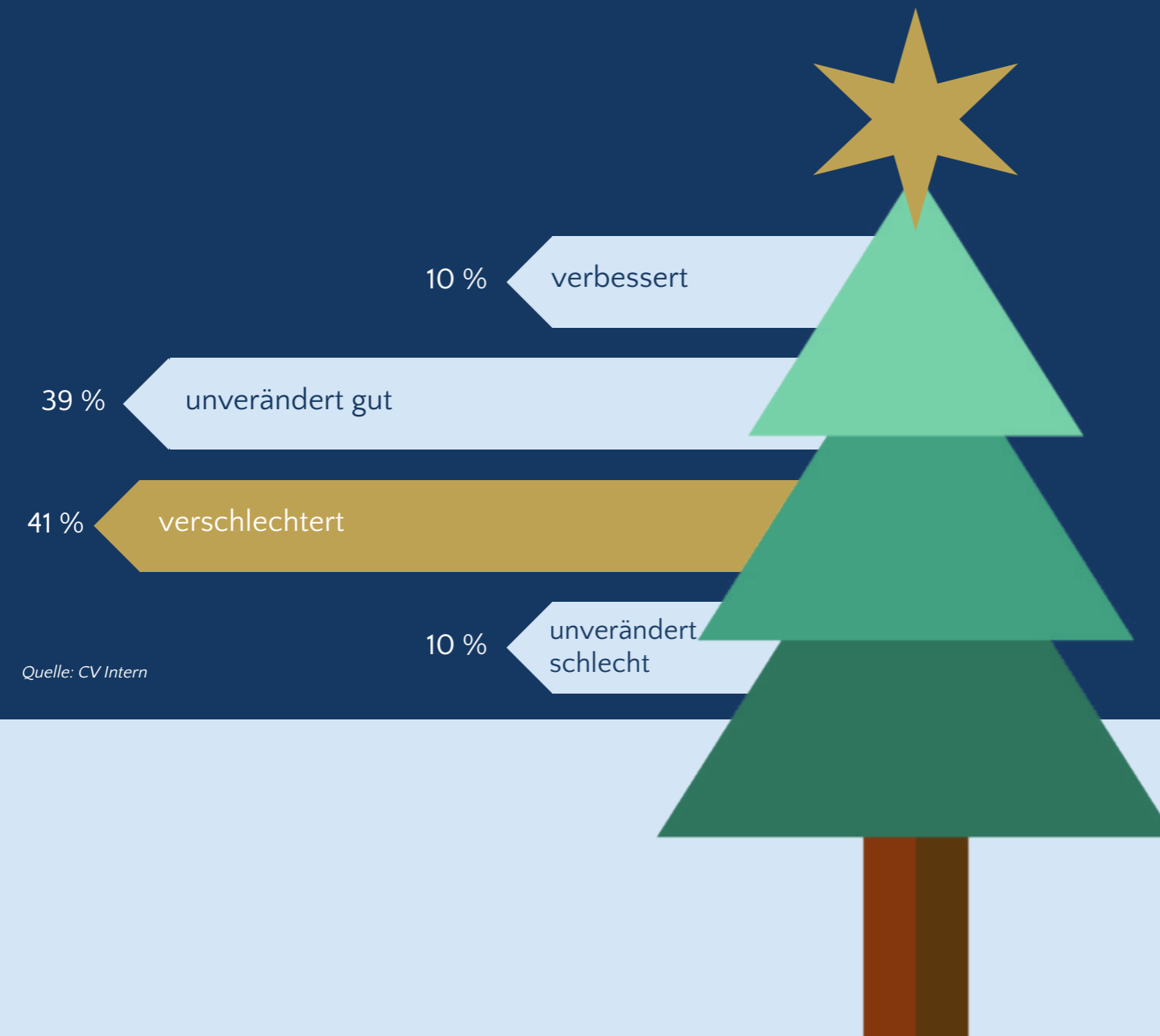
2.3. Schmuck- und Uhrenbranche Das Weihnachtsgeschäft 2017 - CV Studienergebnisse

Für viele ist das Weihnachtsgeschäft die umsatzstärkste Zeit des Jahres. 2017 war die wirtschaftliche Gesamtlage gut, somit war die Hoffnung groß, dass die Wochen vor Weihnachten einem ein großes Umsatzplus bescheren.

Laut einer Pressemitteilung des BV Schmuck und Uhren hat sich aus Sicht der Hersteller der Schmuck- und Uhrenbranche die Stimmung im Allgemeinen im zweiten Halbjahr ein wenig verschlechtert. Somit bot auch das Weihnachtsgeschäft nicht an allen Stellen Anlass zur Freude.

Hier lohnt sich ein Blick auf die Ergebnisse der CV-Mitgliederumfrage. Wie haben diese das Weihnachtsgeschäft 2017 gesehen? Unsere Mitglieder sind geteilter Meinung. 39 Prozent der Befragten gaben an, dass für sie das Weihnachtsgeschäft unverändert gut war, 10 Prozent sprechen sogar von einer Verbesserung. Im Gegenzug gaben aber auch 41 Prozent an, dass sich das Geschäft in der Vorweihnachtszeit verschlechtert hat.

Einschätzung des Weihnachtsgeschäfts 2017 im Vergleich zum Vorjahr 2016



Verbindung von
Tradition und Moderne



03 Insolvenzentwicklung

3.1. Firmeninsolvenzen

Der Trend der letzten Jahre setzt sich fort: Die Firmeninsolvenzen in Deutschland sind auch im Jahr 2017 erneut zurückgegangen. Mit 6,9 Prozent von 21.789 auf 20.276 Unternehmen ist ein neuer Tiefstand erreicht. Im Vergleich zum bisherigen Insolvenzhöchstjahr 2003, in dem noch 39.320 Firmenpleiten registriert wurden, haben sich die Insolvenzfälle 2017 nahezu halbiert.

Entwicklung Firmeninsolvenzen in Deutschland



Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (15.02.18)



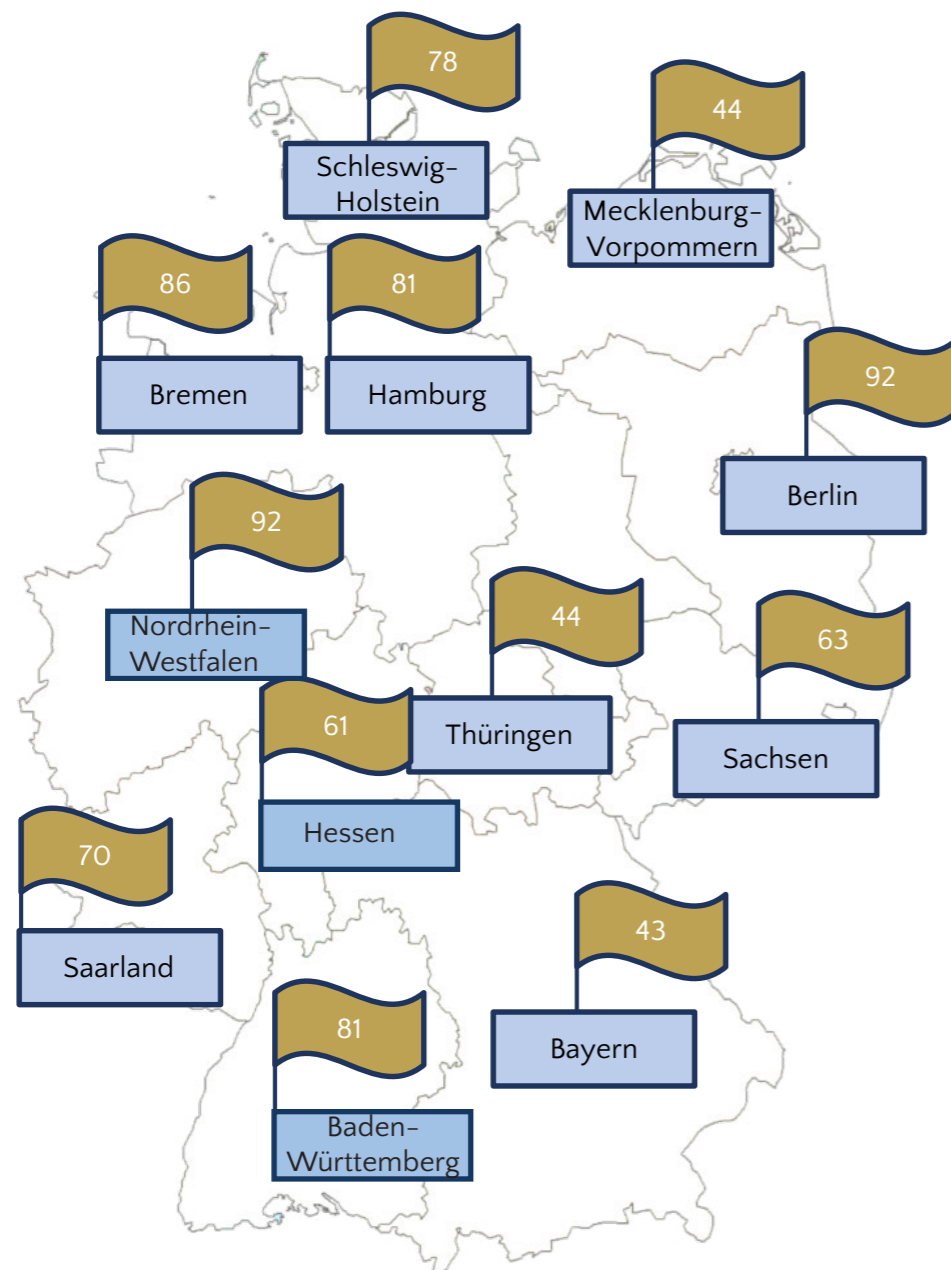
Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (15.02.18)

Die Prognose der Firmeninsolvenzen sieht für das Jahr 2018 allerdings nicht so rosig aus. Es wird tatsächlich seit 2009 erstmals wieder mit einem Anstieg der Insolvenzzahlen der Unternehmen gerechnet. Bereits zum Anfang des Jahres wird schon eine Zunahme der finanzschwachen und damit insolvenzgefährdeten Firmen beobachtet. Die derzeitige Prognose liegt bei 20.500 Firmeninsolvenzen bis zum Ende des aktuellen Jahres.¹

Die Schäden, die eine Insolvenz verursacht, sind immens. Im Jahr 2017 wird der Betrag mit 30,5 Milliarden Euro beziffert. Das ist ein Anstieg von 12,9 Prozent zum Vorjahr. Große, wirtschaftlich bedeutende Unternehmen, wie z.B. ALNO und AirBerlin, treiben hier den Wert stark nach oben.²

Firmeninsolvenzen nach Bundesland (je 10.000 Unternehmen)

Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (15.02.18)

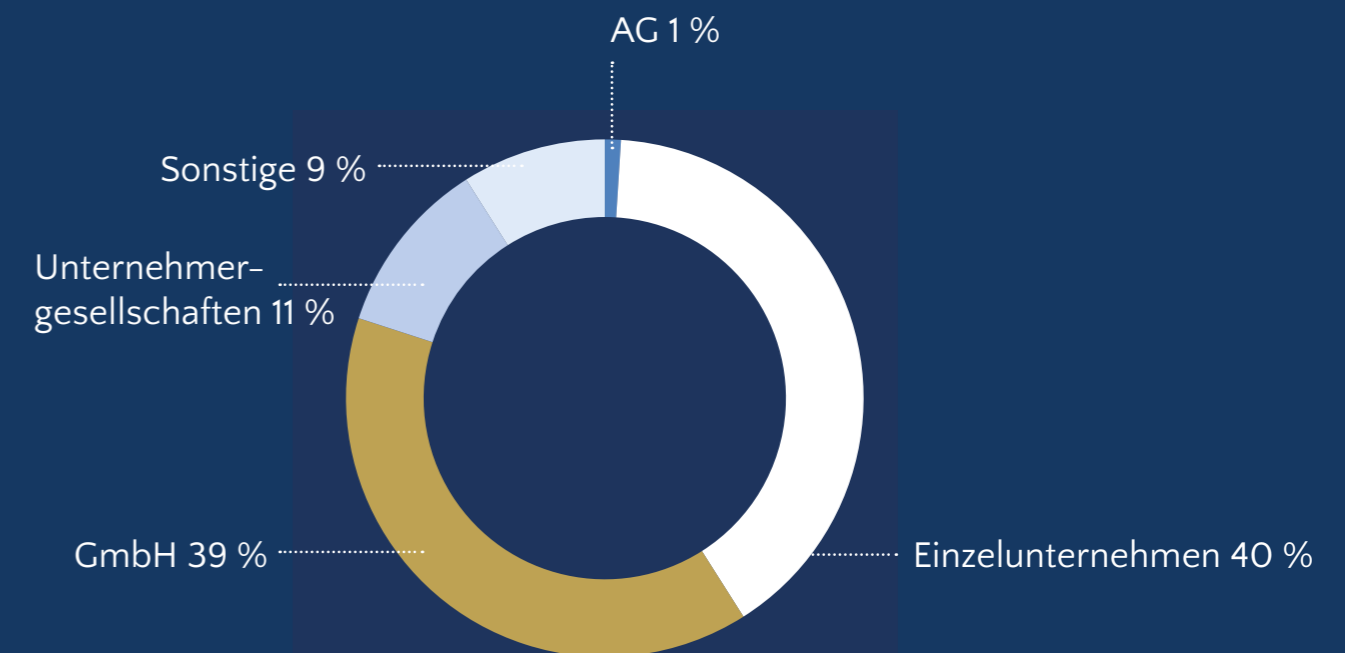


Trotz guter Konjunktur in Deutschland sind Insolvenzen nicht auszuschließen. Die Ursachen sind vielseitig. Häufig gibt es mehrere Insolvenzgründe:



Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (23.09.2016)

Firmeninsolvenzen nach Rechtsform



Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG 15.02.2018

3.2. Verbraucherinsolvenzen

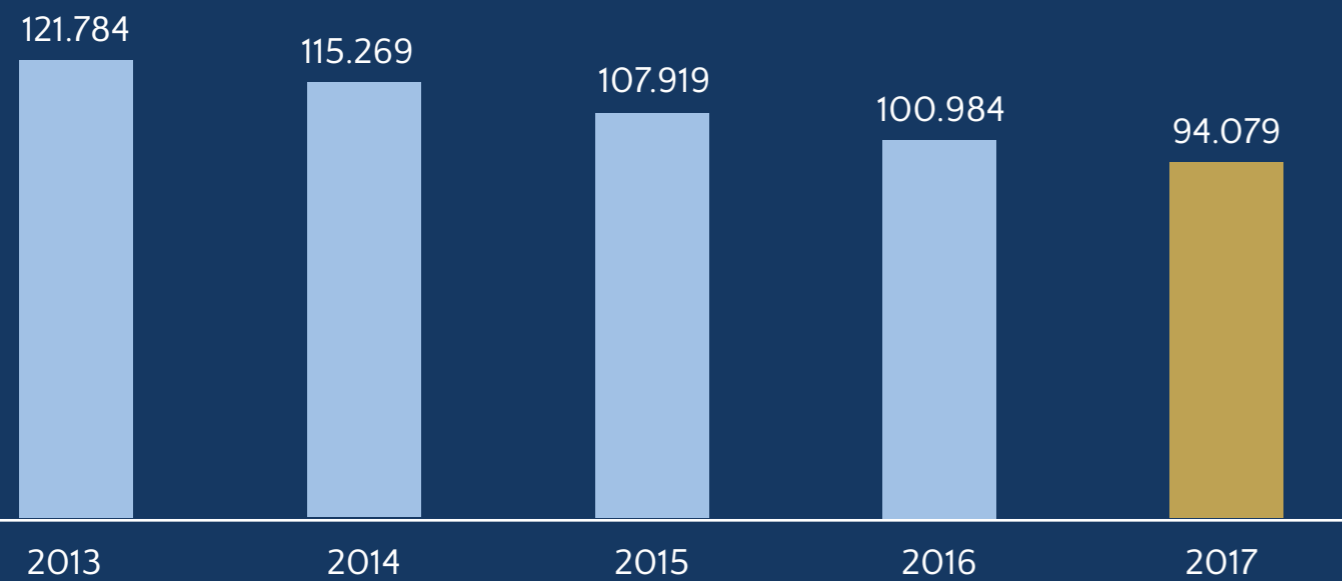
Das siebte Mal in Folge sind auch die Verbraucherinsolvenzen zurückgegangen. Der prozentuale Rückgang von 6,8 Prozent deckt sich beinahe mit denen der Unternehmensinsolvenzen. Im Jahr 2016 lag die Anzahl bei 100.984, im Jahr 2017 lediglich noch bei 94.079 Privatpleiten.

Stabile Rahmenbedingungen sowie verbesserte Arbeitsmarktbedingungen mit sinkender Arbeitslosigkeit und steigenden Löhnen sind die Hauptursachen für einen weiteren Rückgang der Zahlen. Ein Anstieg der finanziellen Belastungen der Verbraucher, wie z.B. höhere Arbeitslosigkeit oder auch eine Zinswende, würden hingegen für mehr Verbraucherinsolvenzen sorgen.

Der Blick in die Zukunft scheint weiter positiv zu sein. Auch 2018 wird mit einem Rückgang der Insolvenzen im privaten Bereich, konkret mit einem Minus von 4,3 Prozent auf 90.000 Fälle gerechnet.

Betrachtet man die Privatinsolvenzen pro Bundesland, sind Bremen und das Saarland Insolvenzhochburgen. Bayern, Baden-Württemberg und Hessen sind die Länder mit den geringsten Werten.¹

Entwicklung Verbraucherinsolvenzen in Deutschland



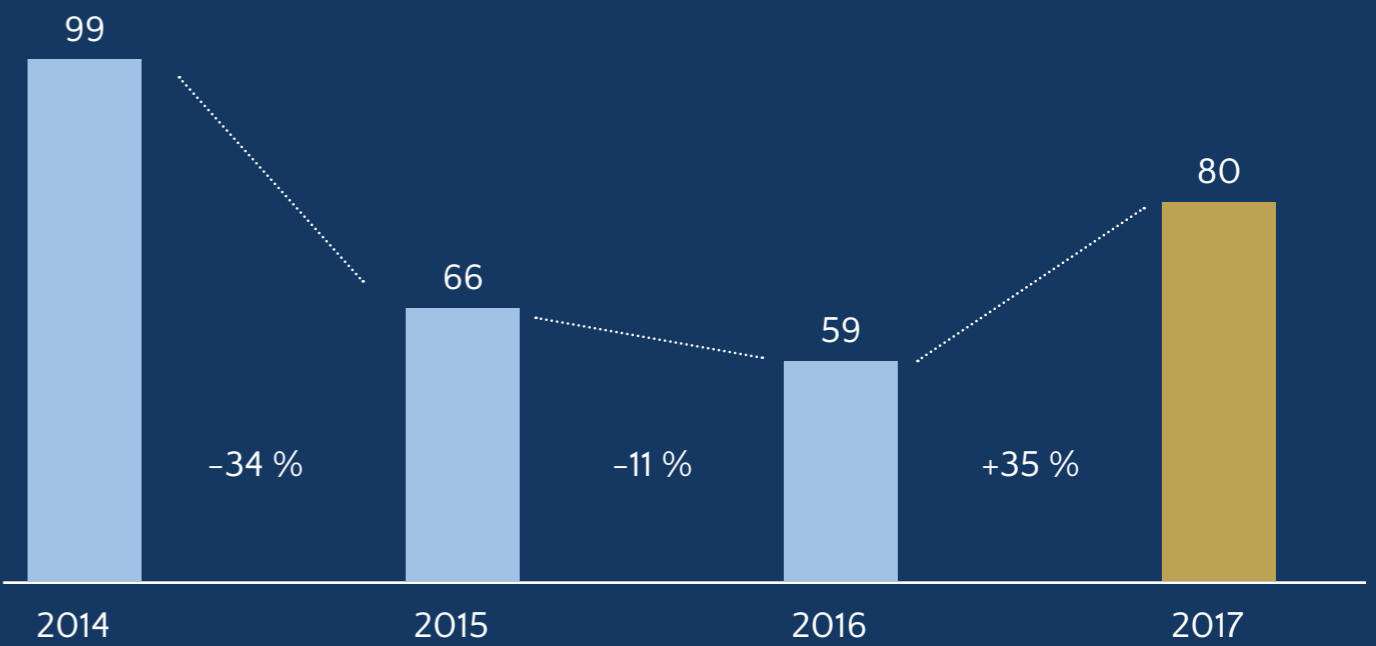
Quelle: Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG (16.03.18)

3.3. Insolvenzentwicklung in den Fokusbranchen

Diese generell positiven Insolvenzentwicklungen sind leider nicht durchweg bei allen Branchen zu beobachten. Nimmt man speziell die vom CV betreuten Branchen unter die Lupe, schneidet zum Beispiel die Schmuck- und Uhrenbranche im Vergleich zum Vorjahr schlecht ab. Ein Anstieg von 35 Prozent auf 80 Insolvenzen in diesem Wirtschaftsbereich sind zu verzeichnen.

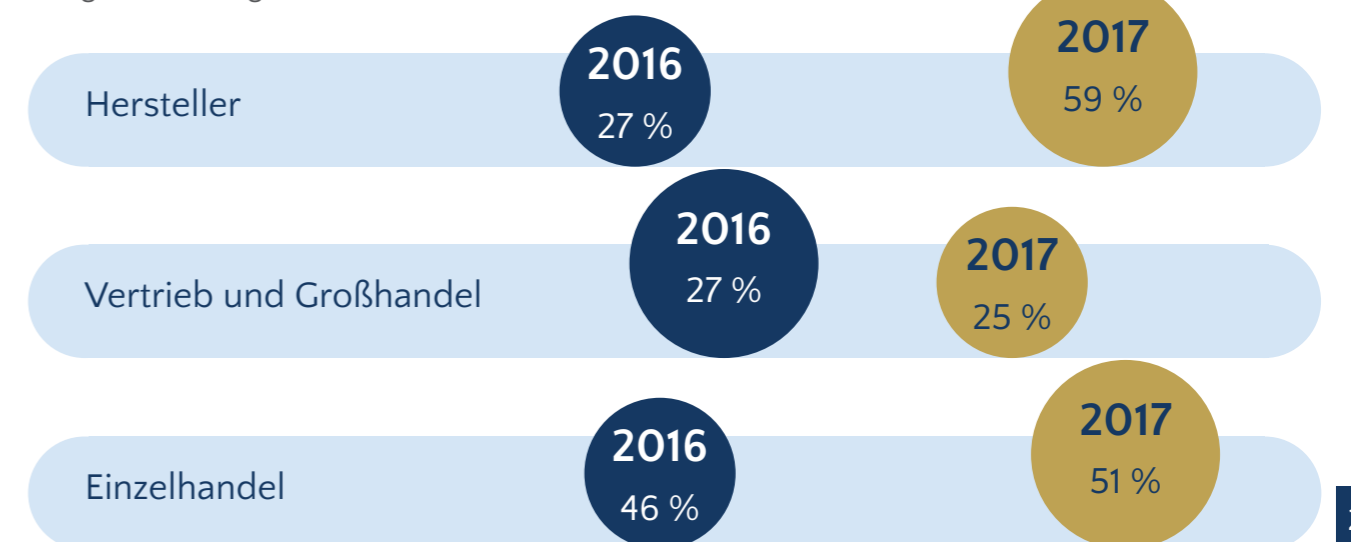
Verschiedene Ursachen können hierzu beitragen. Beispielsweise Liquiditätsengpässe von Kunden, die in der Folge ihre Rechnungen nicht im vereinbarten Zahlungsziel begleichen können, wodurch ein sogenannter Dominoeffekt entsteht. Auch Warenlieferungen an Abnehmer ohne oder mit unzureichender vorheriger Bonitätsprüfung sowie fehlende Sicherheiten und damit verbundene Zahlungsausfälle im In- und Ausland können ebenfalls Auslöser dieser Entwicklung sein.

Insolvenzentwicklung im Wirtschaftsbereich Schmuck und Uhren



Quelle: Statistisches Bundesamt

War der Einzelhandel der Schmuck- und Uhrenbranche 2016 mit 46 Prozent von Insolvenzen betroffen, waren es vergangenes Jahr 51 Prozent. Vertrieb und Großhandel schlagen 2017 mit 25 Prozent zu Buche. Der größte Anstieg ist im Bereich Hersteller zu verzeichnen.

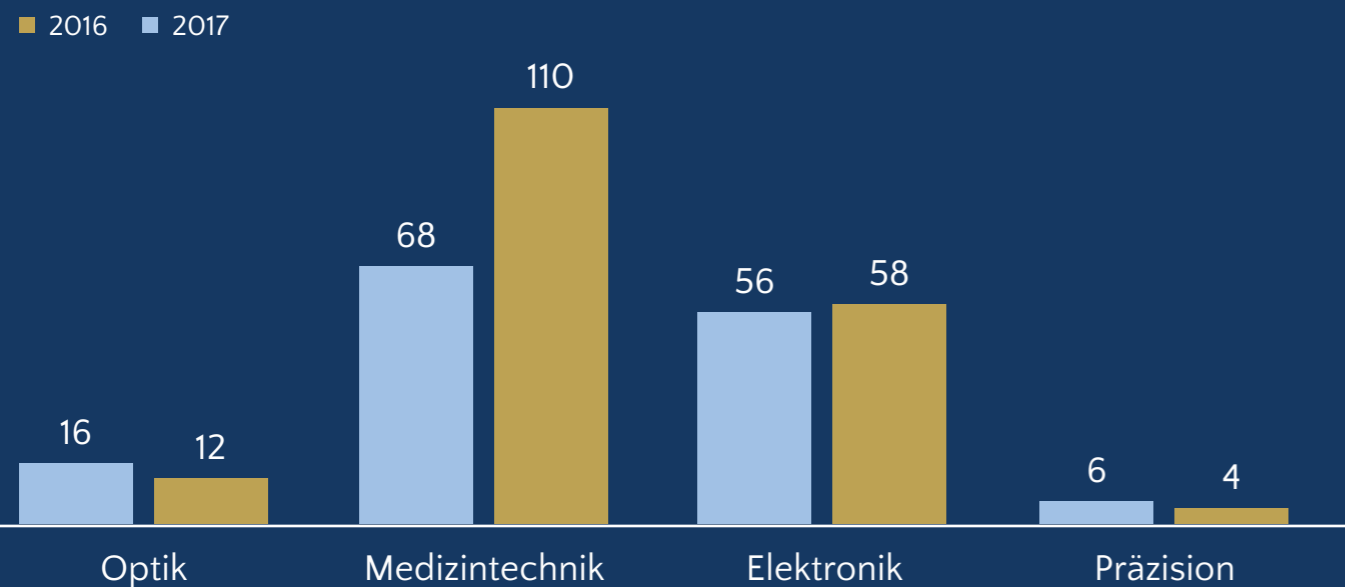


Auch in den anderen Branchen, die vom CV betreut werden, sind Veränderungen zu erkennen. Eine bessere Bilanz weist die Optik- und die Präzisionsbranche auf. Hier ist im Vergleich zum Jahr 2016 jeweils eine Abnahme der beantragten Unternehmensinsolvenzen zu beobachten (Optik: -25 Prozent; Präzision: -33 Prozent).

Um einiges schlechter schneidet die Medizintechnikindustrie ab. Hier ist ein deutlicher Anstieg der Unternehmensinsolvenzen zu verzeichnen. War im Jahresvergleich 2015/2016 noch ein deutlicher Rückgang festzustellen, liegt nun ein deutlicher Zuwachs von 62 Prozent vor.

Relativ gleichbleibend ist die Entwicklung in der Elektronikbranche. Hier war der Sprung der Insolvenzanahl von 2015 auf 2016 um einiges höher.¹

Insolvenzentwicklung in Wirtschaftsbereichen anderer Branchen



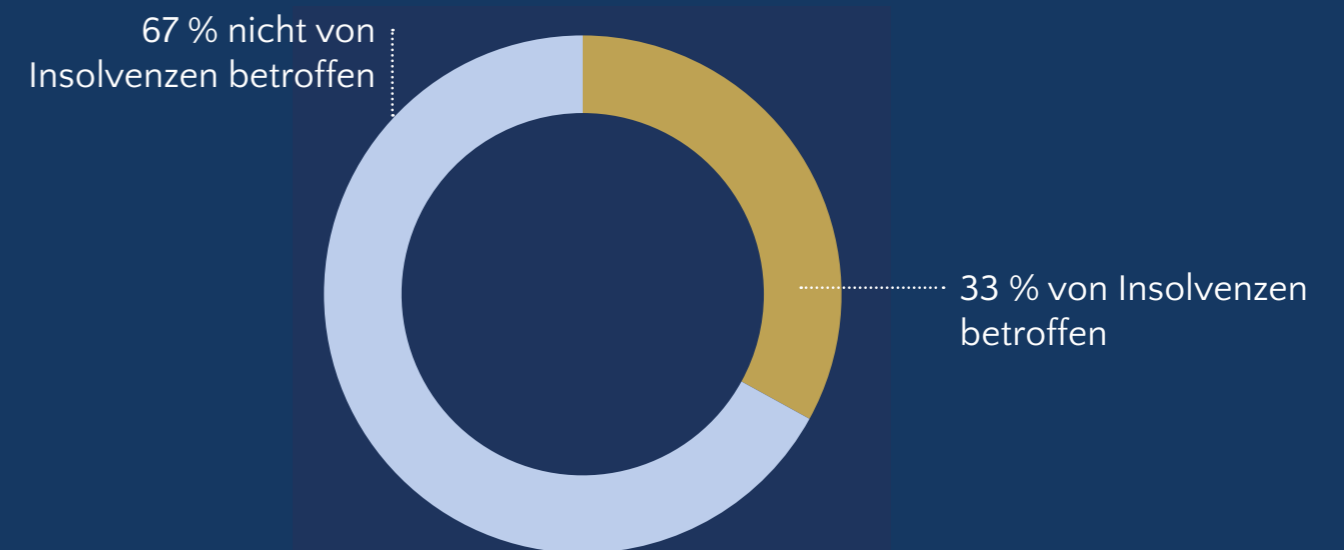
Quelle: Statistisches Bundesamt

CV Studienergebnisse Insolvenzentwicklung

Das positive Ergebnis der allgemeinen Insolvenzentwicklung repräsentiert leider nicht die Entwicklung bei den vom CV betreuten Branchen. Nimmt man diese genau unter die Lupe, ist ein leichter Anstieg zu verzeichnen.

Im Jahr 2016 waren 31 Prozent der Befragten von einer Insolvenz betroffen, im Jahr 2017 waren es sogar 34 Prozent. Sehr unterschiedlich war die Anzahl der Fälle der betroffenen Mitglieder. Manche waren von 6 Fällen betroffen, andere lediglich von 1 Fall.

Insolvenz betroffene Unternehmen „CV-Mitglieder“



Quelle: CV Intern

Bemerkenswert sind die Forderungssummen unserer Mitglieder. Diese tendieren zwischen einem mittleren 3-stelligen Wert bis hin zu einem mittleren 6-stelligen Wert. Das ergibt einen Durchschnittswert von über 100.000 Euro pro von Insolvenz betroffener Firma. Ein Betrag, den das eine oder andere Unternehmen durchaus aus der Bahn werfen kann.

Daher empfiehlt es sich unbedingt, sich permanent über die wirtschaftliche Situation seiner Kunden zu informieren. CV Mitglieder haben die Möglichkeit, dies schnell und kostengünstig durchzuführen. Sowohl im In- als auch im Ausland stellt der CV seinen Mitgliedern seine umfangreiche Wirtschaftsdatenbank zur Verfügung. Somit ist es ihnen möglich, frühzeitig zu reagieren und sich vor größeren Schäden zu schützen.

CV Wirtschaftsinformationen



Verfügbarkeit

Sie erhalten die Auskünfte online
24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr!



National & International

Wir beauskunften alle Unternehmen weltweit!



Kostengünstig

Durch automatisierte Prozesse schnell und günstig Informationen erhalten!



CV Studienergebnisse

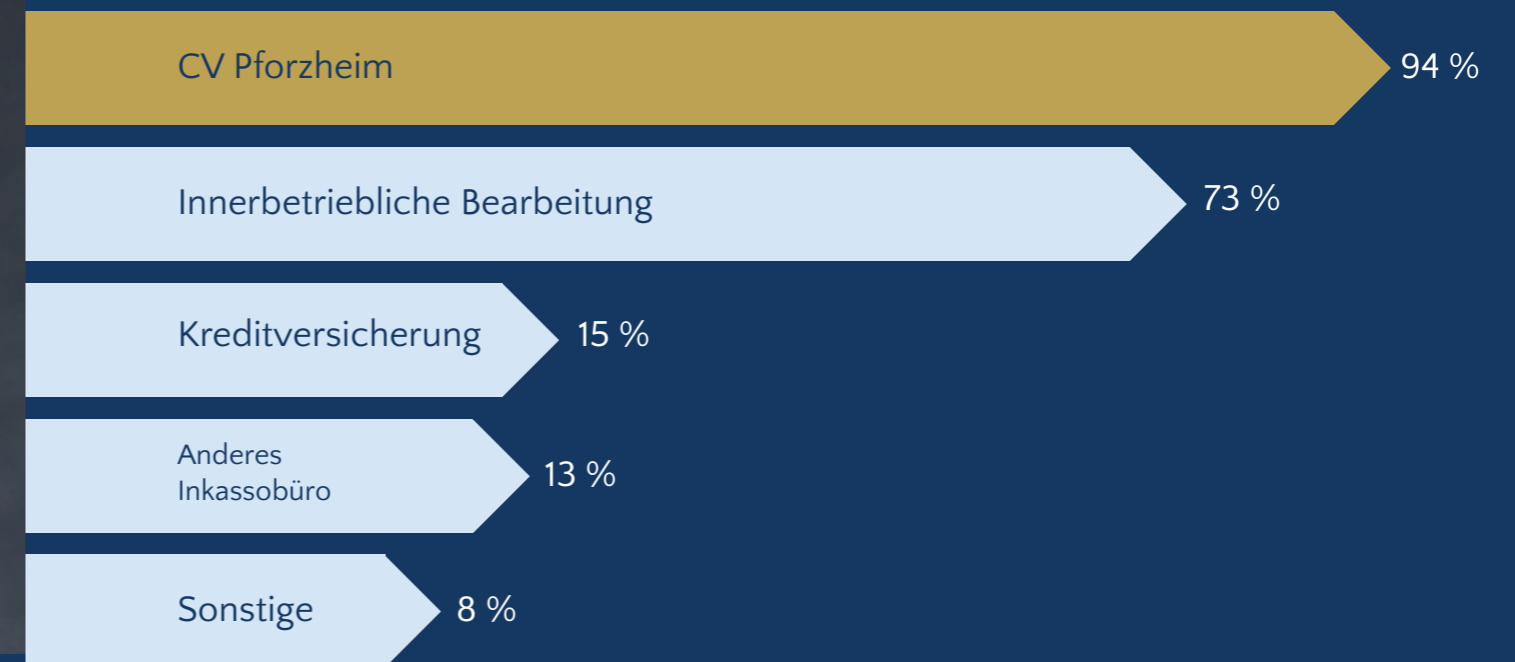
4.1. Reaktionen auf Zahlungsausfälle

Die nachfolgende Grafik zeigt die Vorgehensweise unserer Mitglieder, die sich an der Umfrage beteiligten, welche Maßnahmen sie ergreifen, wenn sie von Zahlungsausfällen betroffen sind.

Erfreulicherweise steht hier der CV mit 94 Prozent an oberster Stelle. Dies bedeutet einen Anstieg zum Vorjahr von 11 Prozent. Ein positiver Trend, der einen Vertrauenszuwachs unserer Mitglieder bedeutet. Das freut uns sehr. 73 Prozent gaben an, die offenen Forderungen durch die innerbetriebliche Bearbeitung einzutreiben.

15 Prozent verfügen über eine Kreditversicherung und 13 Prozent wenden sich an ein anderes Inkassobüro oder an sonstige, wie z.B. an Rechtsanwälte (8 Prozent).

Maßnahmen bei Zahlungsausfällen



Quelle: CV intern

04 CV intern

An diesem Ergebnis erkennt man, dass ein Großteil der Mitglieder nach wie vor versucht, ihre Forderungen selbst einzutreiben, um ihre Kunden nicht zu verärgern. Oft besteht die Angst, Kunden ganz zu verlieren, wenn der CV sofort einbezogen wird.

Diese Bedenken sind allerdings unbegründet, da der CV mit einer Erfahrung von über 125 Jahren durchaus über ein ausgeprägtes Feingefühl verfügt, für den sensiblen, aber auch Erfolg versprechenden Umgang mit den Schuldern.

Zu beachten ist auch beim Versuch der innerbetrieblichen Bearbeitung, die eventuell nicht von Erfolg gekrönt ist: Je später die offenen Forderungen an den CV übergeben werden, desto eher sinken die Realisierungschancen.

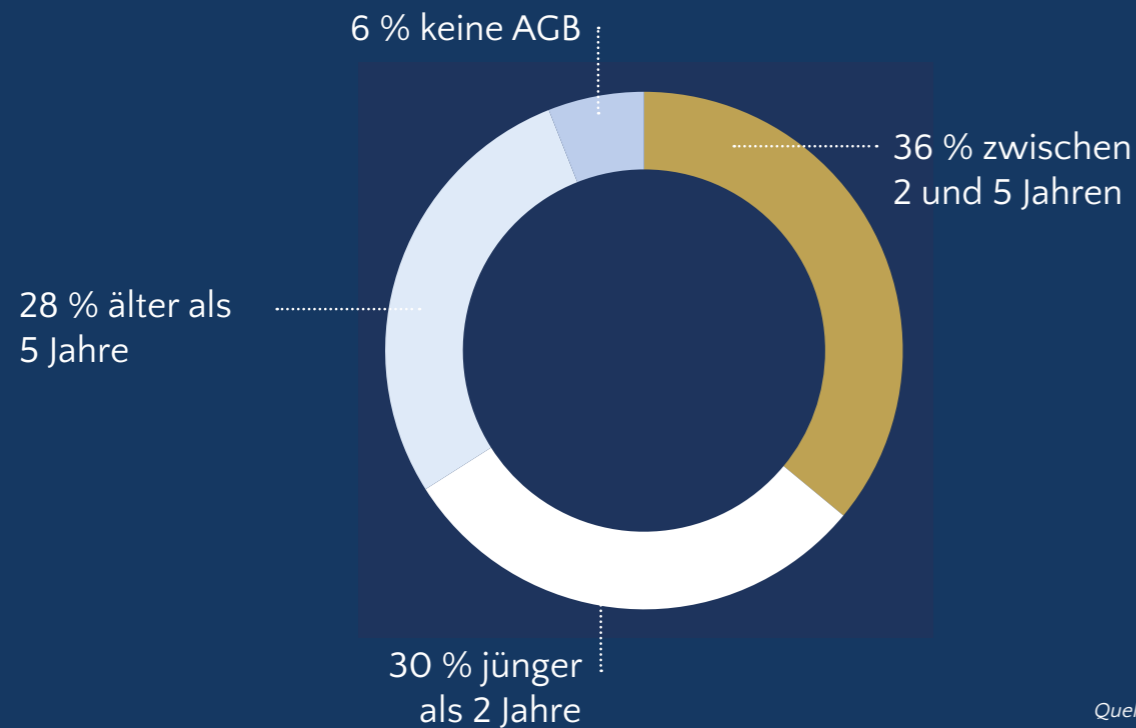
CV Studienergebnisse

4.2. Verwendung von AGB

Generell betrifft das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) jeden, der sich täglich mit dem Anbieten von Waren und Dienstleistungen beschäftigt. Durch die Standardisierung des jeweiligen Vertrages und der damit einhergehenden Zeitersparnis können eine Vielzahl von Kunden in kürzerer Zeit bedient werden. Darüber hinaus können die Vertragsregeln optimal an die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens angepasst werden.

Wir haben unsere Mitglieder gefragt, wer von diesem Nutzen Gebrauch macht und wie oft die AGB angepasst wird, etwa bei neuen Rechtsprechungen.

Angaben zur AGB Aktualität



Im Vergleich zum Vorjahresergebnis stellte sich bei der Nutzung von AGB 2017 nur eine ganz minimale Veränderung heraus. 30 Prozent verfügen über relativ aktuelle AGB mit einem Alter von höchstens 2 Jahren.

Aber auch bei relativ aktuellen AGB gilt: Generell sollte man immer wieder einen Blick auf aktuelle Rechtsprechungen haben, wie z.B. das Thema DSGVO, welches dieses Jahr im Mai in Kraft tritt. Diese Veränderungen sollte man unverzüglich ergänzen, um stets auf der sicheren Seite zu sein.

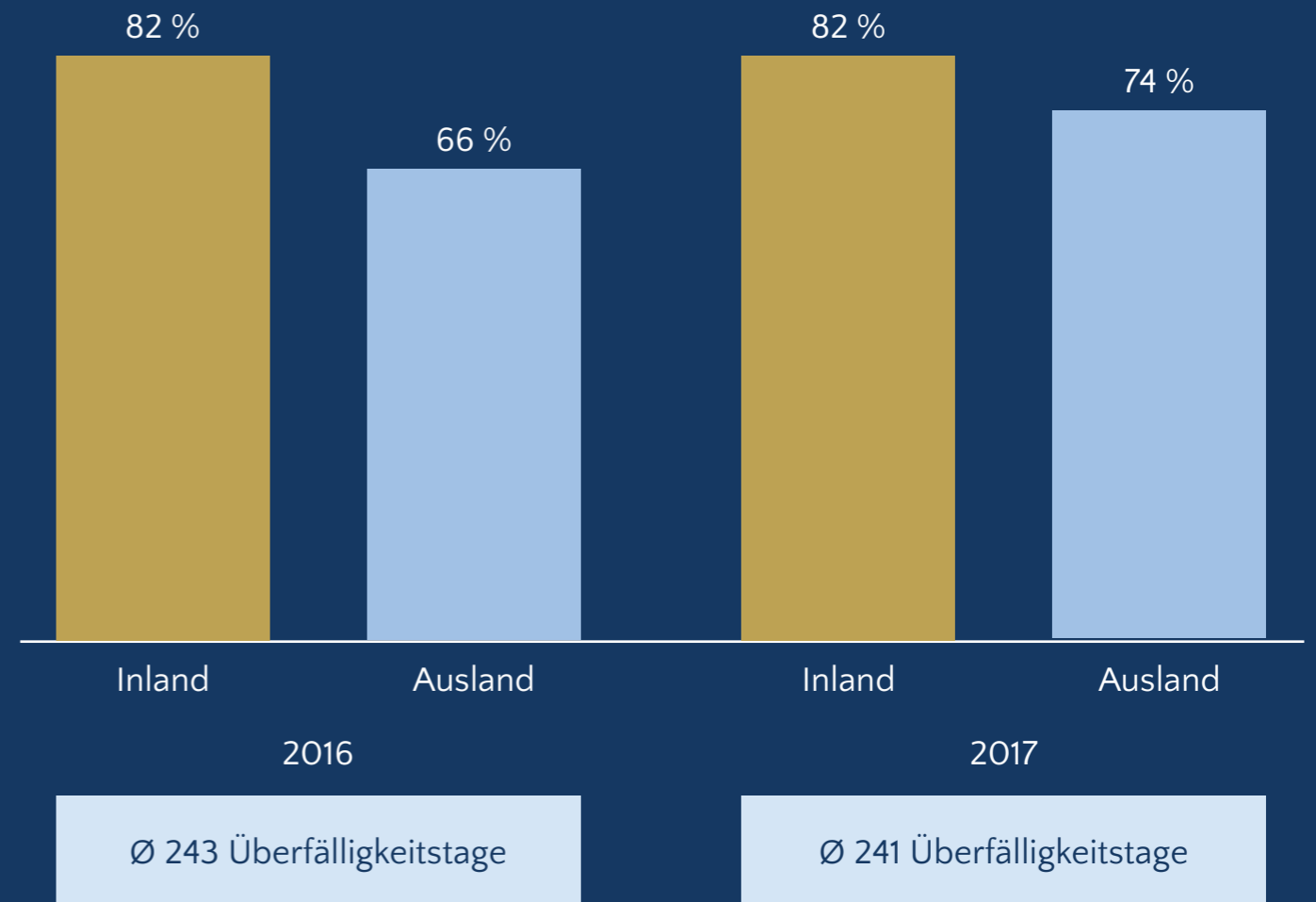
CV Studienergebnisse

4.3. CV-Leistungsdaten

Wirft man einen Blick auf die CV-Leistungsdaten, gewinnt man eine bedeutende Erkenntnis: Je länger das Fälligkeitsdatum einer Forderung zurückliegt, desto unwahrscheinlicher wird eine Realisierung. Das bedeutet: Warten lohnt sich nicht! Denn je später Sie sich mit einer offenen Forderung an den CV wenden, desto höher ist die Ausfallquote, sowohl im In- als auch im Ausland. Hier ist also neben Know-how auch Schnelligkeit für den erfolgreichen Ausgang des Realisierungsprozesses entscheidend.

Umso beeindruckender ist das Ergebnis der CV-Realisierungsquote. Obwohl 2017 die offenen Forderungen erst nach durchschnittlich 241 Tagen (ab Fälligkeitsdatum) hereingegeben wurden, konnte der CV im Inland 82 Prozent realisieren. Im Ausland hat sich die Quote sogar zum Vorjahr noch verbessert. Waren es 2016 noch 66 Prozent, verzeichnen wir für 2017 einen Anstieg auf 74 Prozent. Also national und international ein hervorragendes Ergebnis!

Realisierungsquoten des CV (Vergleich 2016 - 2017)

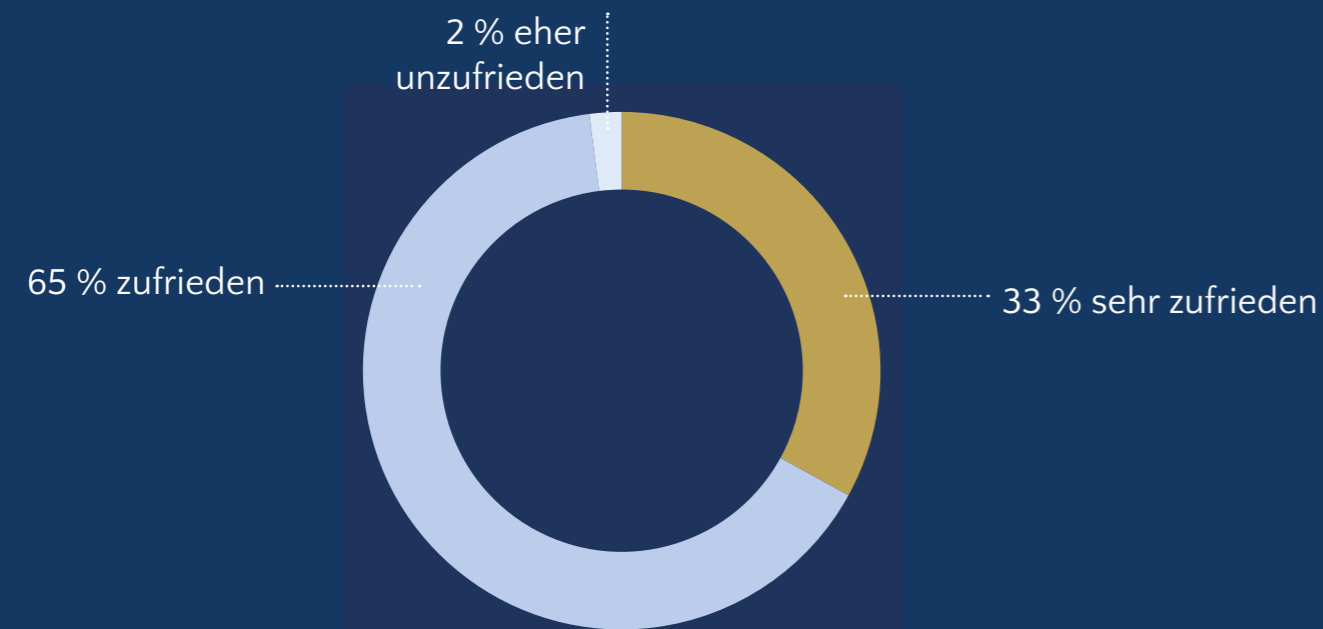


CV Studienergebnisse

4.4. Mitgliederzufriedenheit

Erneut kann der CV in Sachen Mitgliederzufriedenheit ein tolles Ergebnis erzielen. Auch 2017 sind 98 Prozent der Befragten zufrieden oder sogar sehr zufrieden mit der Betreuung durch das Team des CV. Mit lediglich 2 Prozent ist der Anteil der eher Unzufriedenen sehr gering. Eine großartige Bestätigung für unsere Arbeit.

Zufriedenheit der CV-Mitglieder



Quelle: CV intern

Auch hinsichtlich der Frage, wie sehr unsere Dienstleistungen den Bedürfnissen gerecht werden, gab es ein positives Feedback. 60 Prozent gaben an, dass sie „eher gerecht“ und sogar 40 Prozent „sehr gerecht“ werden.

Der CV ist kontinuierlich bemüht, seine Dienstleistungen weiter auszubauen. 2017 haben wir unser Augenmerk stark auf die Wirtschaftsinformationen International gelegt. Dabei wurde es für unsere Mitglieder möglich, Unternehmen aus 37 Ländern in Echtzeit auf deren Bonität zu prüfen. Dies ist direkt online über den CV-Mitgliederbereich möglich. Durch automatisierte Prozesse erhalten sie schnell und günstig wichtige Informationen, um ihre Auslandsgeschäfte auf sichere Beine zu stellen.

05 Fazit und Schlussworte

Die Schmuckbranche erholt sich leicht – der Uhrensektor hat zu kämpfen. Während der Umsatz des Bereichs Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren sich im Vergleich zum Vorjahr wieder leicht erholt hat, muss der Uhrensektor mit Umsatzeinbußen kämpfen.

Nach wie vor verfügen die Branchen Medizintechnik und Optik über ein enormes Wachstumspotenzial. Als besonders innovativ, wachstumsstark und zukunftssträftig bezeichnet man den Medizintechnikbereich. Die Optikbranche profitiert sehr stark durch die demografische Entwicklung und durch den ungedeckten Bedarf.

Das Wachstum der Photonikbranche ist nach wie vor ungebrochen. Sie ist als eine der wichtigsten Zukunftsbranchen nicht mehr wegzudenken. Die Prognosen für 2018 scheinen vielversprechend.

Deutsche Unternehmen profitieren von der anhaltend guten Konjunktur und vom investitionsfreundlichen Finanzierungsklima. Dadurch ist auch das Jahr 2017 wie auch die Jahre zuvor, gekennzeichnet durch eine gute Zahlungsmoral. Seit 2015 setzt sich dieser Trend fort. Es wird zwar immer eine Diskrepanz zwischen den gesetzten Zahlungszielen und der tatsächlichen Zahlungsdauer geben, aber erfreulich ist der positive Trend. Die Hauptgründe für verspätete Zahlungen sind bei den CV-Mitgliedern nach wie vor Liquiditätsprobleme, aber auch die absichtliche Zeitüberschreitung. Wichtig ist, stets die Zahlungsfähigkeit seiner Kunden im Blick zu haben.

Die Insolvenzzahlen sinken stetig und erreichen im Jahr 2017 erneut einen Tiefstwert. Gute Rahmenbedingungen in Deutschland, eine stabile Konjunktur, günstige Finanzierungsbedingungen, starker Export und eine gute Binnenkonjunktur sind die Hauptgründe für die rückläufigen Insolvenzzahlen. Betrachtet man allerdings die vom CV betreuten Branchen, ist dieser Trend leider nur bei der Optik- und der Präzisionsbranche zu erkennen. Die Insolvenzen haben gerade in der Schmuck- und Uhrenbranche stark zugelegt. Überträgt man das gesamte Insolvenzgeschehen direkt auf unsere Mitglieder, stellt man fest, dass im Lauf des Jahres 2017 weniger als die Hälfte der Befragten von einer Insolvenz ihrer Abnehmer betroffen war.

Daher möchten wir Sie an dieser Stelle auch noch einmal auf Folgendes hinweisen: Sowohl die Kenntnis über Liquiditätsprobleme als auch über eine drohende Zahlungsunfähigkeit von Kunden stellt im Fall einer Insolvenz einen Tatbestand der Insolvenzanfechtung dar. Das Risiko einer Anfechtung in Verbindung mit der Rückzahlung der erhaltenen Gelder besteht über Jahre rückwirkend. Präventive Maßnahmen gibt es! Nutzen Sie die Beratung durch den CV und profitieren Sie von unseren Auskünften, mithilfe derer Sie sich bereits vor dem Entstehen einer Geschäftsbeziehung über die finanzielle Lage des Geschäftspartners informieren können.

Mit Stolz schauen wir auf das vergangene Jahr 2017 zurück. Dafür möchten wir uns abschließend herzlich bei unseren Mitgliedern bedanken. Denn die ausgezeichnete Realisierungsquote und eine hohe Mitgliederzufriedenheit sind Resultate unserer erfolgreichen Zusammenarbeit! Wir freuen uns über eine sehr gute Bewertung unserer Arbeit und versichern Ihnen, dass wir Ihnen auch in diesem Jahr jederzeit verlässlich und vertrauensvoll zur Seite stehen.



Der CV - Wir schützen Sie vor Zahlungsausfällen!

Der CV ist eine internationale, branchenbezogene Gläubigerschutzorganisation, die seit über 120 Jahren schwerpunktmäßig die Branchen Schmuck und Uhren, Präzisionstechnik, Mikroelektronik sowie artverwandte Wirtschaftszweige betreut.

Wir bieten branchenspezifische Lösungen in den Bereichen Forderungsmanagement, Wirtschaftsinformationen und Insolvenzvertretung.

Mit Sitz in Pforzheim und einem Partnernetzwerk in mehr als 50 Ländern ist der CV für seine Mitglieder weltweit tätig.



National und international
ein guter Partner!

Unsere Lösungen im Überblick



Forderungsmanagement

Wir unterstützen Sie bei der Geltendmachung Ihrer Forderungen und sichern damit Ihre Liquidität. Unbezahlte Rechnungen haben starke Auswirkungen auf Ihr Unternehmen und auch auf Ihre Verbindlichkeiten. Denn die eigenen Verbindlichkeiten können nur erfüllt werden, wenn die Kunden Ihre Rechnungen begleichen.



Wirtschaftsinformationen

Bei uns erhalten Sie Bonitätsinformationen. Diese Informationen sind ein wertvolles Instrument zur Früherkennung und Begrenzung von Risiken. Nutzen Sie die Informationsdienste des CV, um die richtigen Entscheidungen in Bezug auf neue und bestehende Geschäftsbeziehungen zu treffen. Wir bieten Ihnen firmen- und personenbezogene Auskünfte.



Rechtsberatung und Insolvenzvertretung

Wir bieten Ihnen kompetente, branchenbezogene Rechtsberatung und Insolvenzvertretung. Die Bündelung und gemeinsame Vertretung aller Forderungen stärkt maßgeblich die Verhandlungsposition und erhöht die Erfolgsaussichten.



Jeden Monat aktuell für unsere Mitglieder!

In den CV-Nachrichten finden Sie wichtige Informationen über neue Insolvenzen, Neueintragungen, Veränderungen und Löschungen im Handelsregister, fruchtlose Pfändungen und Abgabe Vermögensauskünfte (vormals eidesstattliche Versicherung).

Mitgliedschaft beim CV

Als Mitglied des CV genießen Sie einen exklusiven Service, der im Jahresbeitrag bereits inklusive ist. Wir bearbeiten Ihre Aufträge mandatsbezogen und individuell, sodass Ihre Interessen zielgerichtet umgesetzt werden und ein optimales Ergebnis sichergestellt ist. Auf einem Fundament von über 125 Jahren Erfahrung bieten Ihnen unsere hochqualifizierten Mitarbeiter durch fundierte Branchenkenntnisse einen unvergleichbar zielorientierten Service. Dieser beinhaltet:

- Jährliche Mitgliedsbeitragsaktion: Ausgewählte Leistungen des CV können mit dem Mitgliedsbeitrag verrechnet werden.
- Regelmäßige Bonusaktionen, die Ihnen unsere Leistungen zu vergünstigten Konditionen zugänglich machen.
- Umfangreiche Beratungsleistungen auf rechtlicher und wirtschaftlicher Basis betreffend unsere Dienstleistungen.
- Keine Kosten bei Realisierung Ihrer Forderungen.
- Eine minimale Bearbeitungspauschale bei Fruchtlosigkeit Ihrer Forderungen.
- Zugriff auf unser internationales Partnernetzwerk, unsere Wirtschaftsrechtkanzlei sowie sämtliche Korrespondenzleistungen im Ausland.
- High Performance in allen Bereichen des Gläubigerschutzes wie Forderungsmanagement, Insolvenzvertretung und branchenübergreifende Wirtschaftsinformationen im B2B-Bereich als auch über Privatpersonen.
- Kostenlose Events, Seminare und Veranstaltungen.

*Die Ausbezahlung eines positiven Differenzbetrags ist nicht möglich.



Testen Sie uns

Nutzen Sie die Möglichkeit all unsere Leistungen bis zu 4 Monate lang beitragsfrei zu testen.

Die Probemitgliedschaft bedarf keiner Kündigung, sodass Sie anschließend selbst in aller Ruhe entscheiden können, ob sie festes Mitglied des CV werden möchten.

CV · Rastatter Straße 29 · 75179 Pforzheim
Tel.: +49 (0) 72 31/38 07-0 · Fax: +49 (0) 72 31/38 07-29
info@cvp.de · www.cvp.de