

# European Payment Index Umfrage 2012

## 1 Welche Zahlungsfrist gewähren Sie Ihren Kunden im Durchschnitt (vertragliche Zahlungsfristen)?

---

Privatkunden (B2C)	..... Tage
Firmenkunden (B2C)	..... Tage
Öffentliche Hand	..... Tage

## 2 Wie lange ist die durchschnittliche Zahlungsdauer Ihrer Kunden?

---

Privatkunden (B2C)	..... Tage
Firmenkunden (B2C)	..... Tage
Öffentliche Hand	..... Tage

## 3 Wie verteilen sich Ihre Debitoren anteilmäßig (Betragshöhe) auf die folgenden Kategorien?

---

Alter der Forderungen	bis zu 30 Tage	..... %
	31 - 60 Tage	..... %
	61 - 90 Tage	..... %
	91 - 120 Tage	..... %
	121 - 180 Tage	..... %
	über 180 Tage	..... %
		total = 100%

## 4 Falls vorhanden, wie hoch war der Forderungsverlust prozentual von Ihrem Jahresumsatz in 2011?

---

Bitte geben Sie den Forderungsausfall in % an, d.h. Rechnungen, die in 2011 nicht beglichen wurden. .... %

## 5 Wie prognostizieren Sie die Entwicklung der Debitorenrisiken für Ihr Unternehmen während der nächsten 12 Monate?

---

- Sinkend
- Unverändert
- Steigend

**6 Wie bewerten Sie auf einer Skala von 0-5 (wobei 0 für keinen und 5 für einen außerordentlich starken Einfluss steht) die Auswirkungen für Ihr Unternehmen aufgrund verspäteter Zahlungen?**

---

Zusätzliche Zinskosten	..... (0 - 5)
Eintragseinbußen	..... (0 - 5)
Liquiditätsengpass	..... (0 - 5)
Existenzbedrohung	..... (0 - 5)
Schädigung des Unternehmensimages	..... (0 - 5)
Kein Unternehmenswachstum	..... (0 - 5)

**7 Welches sind die Hauptgründe für verspätete Zahlungen Ihrer Kunden?**

---

Schuldner in finanziellen Schwierigkeiten	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
Streitigkeiten hinsichtlich der gelieferten Waren und Dienstleistungen	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
Administratives Verbesserungspotential bei Ihren Kunden	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
Absichtliche Zahlungsverzögerung Ihrer Kunden	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
Sonstige Gründe .....	(freie Antwort)

**8 Vergeben Sie gegenwärtig Kreditmanagementarbeiten extern (vom Rechnungsversand bis hin zum Inkassoverfahren)?**

---

- Teilweise extern vergeben
- Komplette extern vergeben
- Kein Outsourcing

**9 Wie haben sich die globale Rezession und die wirtschaftliche Situation in Europa auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

---

Auf einer Skala von 0 (keine Auswirkungen) bis 5 (sehr starke Auswirkungen)

Verminderter Umsatz	..... (0 - 5)
Verminderte Liquidität	..... (0 - 5)
Ansteigen der Zahlungsverzögerungen von Kunden	..... (0 - 5)
Verringerte Zahlungsziele von Lieferanten	..... (0 - 5)
Verringerte Mitarbeitermotivation und Zufriedenheit	..... (0 - 5)
Eingeschränkte Kreditvergabe von Banken	..... (0 - 5)
Fokus auf unser Kerngeschäft	..... (0 - 5)
Weniger Investition in Innovationen	..... (0 - 5)
Kein organisches Wachstum	..... (0 - 5)
Weniger Exporttätigkeit innerhalb Europas	..... (0 - 5)

**10 Sind Sie mit der Europäischen Richtlinie zur Bekämpfung des Zahlungsverzuges vertraut?**  
(für B2B und die öffentliche Hand)

---

Ja  Nein

Die Europäische Richtlinie zur Bekämpfung des Zahlungsverzuges gilt nicht für verspätete Zahlungen durch Endverbraucher. Würde Ihr Unternehmen von (EU) Richtlinien profitieren, die das Zahlungsverhalten von Verbrauchern regeln?

Ja  Nein

Die Europäische Richtlinie zur Bekämpfung des Zahlungsverzuges wird zur Zeit in den EU-Ländern umgesetzt. Haben Sie dadurch Auswirkungen auf den Zahlungsverzug festgestellt?

- Ja, positiver Einfluss mit weniger verspäteten Zahlungen
- Nein, kein Einfluss feststellbar
- Das kann ich nicht beurteilen.

**11 Glauben Sie, dass Ihre Regierung alles tut, um Unternehmen vor dem Risiko und Schaden des Zahlungsverzuges zu schützen?**

---

- Ja
- Nein
- Keine Meinung

**12 Wie viele Tage vergehen im Allgemeinen nach dem Fälligkeitsdatum der Rechnung, bis Sie die offenen Rechnungen an eine Inkassofirma übergeben?**

---

- Nach.... Tagen ab Fälligkeitsdatum
- Wir geben offene Rechnungen nie an eine Inkassofirma weiter.
- Wir haben keine ausstehenden Rechnungen.
- Sonstiges, freie Antwort .....

**13 Waren Sie in der Rezession und Euro-Schulden-Krise mit der Betreuung Ihrer Bank zufrieden, wenn es um finanzielle Unterstützung für Ihr Unternehmen und dessen Wachstum ging?**

---

- Zufrieden mit der Betreuung
- Weniger zufrieden mit der Betreuung
- Keine Veränderung in der Betreuung

**14 Wie viele Rechnungen versenden Sie durchschnittlich im Monat?** ..... Rechnungen

---

Wie viele Mahnungen stellen Sie nach dem Fälligkeitsdatum pro Rechnung aus? ..... schriftliche Mahnungen  
..... telefonische Mahnungen

**Unternehmensdaten**

---

Firma .....  
Name und Vorname .....  
Titel, Funktion .....  
Straße .....  
Postleitzahl und Ort .....  
E-Mail .....

**Anzahl der Mitarbeiter**

---

- Weniger als 19
- 20 – 49
- 50 – 249
- 250 – 499
- 500 – 2499
- > 2500

**Jährlicher Unternehmensumsatz**

---

- Weniger als 1 Mio. €
- 1 Mio. € – 5 Mio. €
- 5 Mio. € – 10 Mio. €
- 10 Mio. € – 25 Mio. €
- 25 Mio. € – 100 Mio. €
- 100 Mio. € – 250 Mio. €
- 250 Mio. € – 500 Mio. €
- > 500 Mio. €

## Branche

---

- Bergbau und Rohstoffgewinnung
- Herstellung
- Strom, Gas und Wasser-Lieferant (Energieversorgung)
- Baugewerbe
- Einzel- und Großhandel
- Hotellerie/Gastronomie
- Transportgewerbe
- Finanzdienstleistungen
- Wohnbaugewerbe
- Öffentlicher Sektor
- Bildung
- Gesundheitswesen
- Telekommunikation
- IT Hardware/Software/Beratung
- Unternehmensberater
- Medien
- Dienstleistungsgewerbe
- Sonstige

**Vielen Dank für Ihre Antwort!**

---