Überweisung dominiert Zahlungsmethoden

Europäische Unternehmen bieten vorrangig herkömmliche Zahlungsmethoden an – die Kunden mögen es konventionell. Die Überweisung gehört mit 82 Prozent zu der am häufigsten angebotenen Zahlungsart in Europa. Der Kauf auf Rechnung spielt vor allem in Westeuropa (73 Prozent) eine führende Rolle, in Osteuropa hingegen deutlich weniger (59 Prozent) – wenngleich Polen mit 90 Prozent Spitzenreiter ist. Deutschland folgt auf Platz zwei (88 Prozent). Vorauskasse ist bei etwa jedem zweiten Unternehmen (52 Prozent) möglich. Russland führt bei dieser Zahlungsvariante mit 76 Prozent. Diese Ergebnisse lieferte die EOS-Studie „Europäische Zahlungsgewohnheiten" 2018. Die Erhebung hat Kantar TNS (ehemals TNS Infratest) durchgeführt und dazu rund 3 400 Unternehmen aus 17 Ländern befragt. Demnach bestimmen die konventionellen Zahlungsmethoden das Geschäft: Bei 39 Prozent der europäischen Unternehmen können Kunden ihre Rechnung auf direktem Weg mit Bargeld begleichen. Rund ein Drittel der Firmen bietet Ratenzahlung an, nur knapp 29 Prozent offerieren die Bezahlung auf digitalen Wegen. Bei gerade einmal fünf Prozent der Firmen können Kunden sich für Mobile Payment oder E-Wallets entscheiden, auf Kryptowährungen entfallen nur auf ein Prozent. In Deutschland bieten Unternehmen am häufigsten den Kauf auf Rechnung (88 Prozent) und die Überweisung (96 Prozent) an – und liegen dabei weit über dem europäischen Durchschnitt. Auch Vorkasse (76 Prozent), Lastschrift (66 Prozent) oder Barzahlung (52 Prozent) werden überdurchschnittlich häufig angeboten. Bei Zahlungen per Kreditkarte (17 Prozent) sind sie europaweit fast Schlusslicht vor Russland (15 Prozent). Weitere Informationen: ► www.eos-solutions.com

Stimmung im Mittelstand etwas eingetrübt

Die konjunkturelle Stimmungslage im deutschen Mittelstand hat sich im Herbst 2018 leicht abgeschwächt, belegt der Creditreform-Geschäftsklimaindex, der von 30,9 auf 27,6 Punkte sank. Sowohl die Lageeinschätzungen als auch die Erwartungen gaben demnach leicht nach. Als Ursache für die Eintrübung vermutet Creditreform unter anderem die Handelsstreitigkeiten mit den USA. Zudem sind die Modalitäten des Brexit bisher ungelöst, und es droht mit der Türkei ein wichtiger Handelspartner Deutschlands in eine Wirtschaftskrise zu geraten. Dennoch beurteilte der Mittelstand seine Auftrags- und Umsatzlage weiterhin sehr positiv. 37,0 Prozent der befragten Unternehmen berichteten von gestiegenen Auftragseingängen, 42,4 Prozent von Zuwächsen im Umsatz. Wenngleich die Vorjahreswerte etwas höher ausgefallen sind, beurteilt Creditreform diese Rückmeldungen erneut als sehr positiv. Die wirtschaftliche Entwicklung in den kommenden Monaten dürfte allerdings etwas moderater verlaufen. Noch 30,5 Prozent (Vorjahr: 33,4 Prozent) der Befragten rechnen mit steigenden Auftragseingängen und 37,7 Prozent (Vorjahr: 39,8 Prozent) der Unternehmen erwarten ein Umsatzplus. Die gestiegenen Eigenkapitalquoten im Mittelstand sind positiv zu bewerten. Mittlerweile meldet jedes dritte Unternehmen (33,2 Prozent) eine Eigenkapitalquote von mehr als 30 Prozent. Stark fremdfinanziert sind indes noch 29,4 Prozent (Vorjahr: 31,0 Prozent) der Befragten mit einer Eigenkapitalquote von unter 10 Prozent. Häufiger als im Vorjahr klagte der Mittelstand über Forderungsverluste. So blieben nur 28,6 Prozent der Befragten ohne jegliche Ausfälle (Vorjahr: 31,2 Prozent). 6,2 Prozent der Befragten mussten Forderungsausfälle von mehr als 1,0 Prozent des Umsatzes hinnehmen (Vorjahr: 4,2 Prozent). Das Baugewerbe war überdurchschnittlich betroffen. Der Creditreform-Geschäftsklimaindex wurde auf Basis einer Konjunkturumfrage unter 1 121 mittelständischen Unternehmen mit maximal 500 Beschäftigten ermittelt. Mehr dazu unter:
► www.creditreform.de

Digitalisierung: mehr Effizienz und Transparenz

In den meisten Unternehmen sorgt Digitalisierung für eine höhere Effizienz und Transparenz im Accounting und Controlling. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage von KPMG und der Ludwig-Maximilians-Universität München unter 172 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Demnach beschäftigen sich die Unternehmen vorrangig mit der Homogenität der im Rechnungswesen eingesetzten Basissysteme, der Standardisierung von Workflows sowie der Qualität der Stammdaten. Skepsis herrscht gegenüber neuen Tools wie Big Data-Analysetools, Self-Service-Reporting oder In-Memory-Datenbanken; diese werden bisher überwiegend in Pilotprojekten genutzt oder sind erst geplant. Die Umstellungen erfordern zudem neue Mitarbeitertypen im Rechnungswesen: Sie sollten aufgeschlossen gegenüber Neuem sein sowie flexibel und umsetzungsstark. Im Zuge der Digitalisierung werden daher neue Mitarbeiterrollen wie etwa ein Data Officer (Datenmanager), ein Finance Data Scientist (Spezialist für finanzanalytische Auswertungen) oder ein Financial Performance Consultant auch im Rechnungswesen Einzug halten, so die überwiegende Meinung der Befragten. Und schließlich werden die Bereiche Accounting und Controlling weiter zusammenwachsen. Studienergebnisse unter:
► www.kpmg.de

Veranstaltungen

Der **Verein zur Förderung des Forschungsinstituts für Leasing** an der Universität zu Köln lädt zum diesjährigen Symposium im Rahmen seiner Jahreshauptversammlung am 22. November 2018 nach Köln. Die Veranstaltung steht unter dem Thema Digitalisierung in der Leasing-Branche, als Referenten werden dazu Marcus Schulz, Geschäftsführer Arval

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

Deutschland, sowie Thomas Rebentisch und Kerstin Götzmann, beide Süd-Leasing, erwartet. Informationen unter: ▶ www.leasing.uni-koeln.de

Im **Workshop Risikotragfähigkeit** am 26. November 2018 in Berlin informiert der Bankenfachverband über den neu gefassten BaFin-Leitfaden zu Risikotragfähigkeitskonzepten und stellt dabei seinen in Zusammenarbeit mit PwC erarbeiteten Umsetzungsleitfaden vor, um seine Mitgliedsbanken bei der Umstellung auf die „neue Welt" der Risikotragfähigkeit zu unterstützen. Mehr dazu: ▶ www.bfach.de

Seminar Fachkräfte gewinnen im Mittelstand – Employer Branding und neue Wege im Personalmarketing: Am 29. November 2018 bietet das Steinbeis-Transferzentrum Managementseminare & Mittelstandsberatung in Stuttgart ein offenes Seminar an, das vorrangig für Verantwortliche aus dem Personalmarketing und Recruiting konzipiert ist. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels wird dabei zunächst die unternehmensstrategische Bedeutung des Employer Branding thematisiert, bevor nicht ausgeschöpfte Potenziale bei der klassischen Pressearbeit angesprochen und die Social Media Plattformen Twitter und Xing vorgestellt werden. Anmeldungen unter: ▶ www.stzm.de

Factoring Fortgeschrittenen-Seminar: Mitarbeiter von Factoring-Unternehmen, die bereits an einem der einführenden Factoring-Seminare teilgenommen haben und ihr Know-how professionalisieren möchten, können ihre Kenntnisse im Factoring-Geschäft vom 3. bis 4. Dezember 2018 an der Quadriga Hochschule Berlin vertiefen. Praktische Übungen ergänzen die theoretischen Ausführungen. Den Teilnehmern werden umfassende Seminarunterlagen ausgehändigt. Weitere Informationen unter: ▶ www.factoring.de

Die **Fachtagung Digitalisierung** für seine Mitgliedsinstitute und assoziierte Premiummitglieder veranstaltet der Bankenfachverband am 6. Dezember 2018 in Berlin. Der Einfluss der fortschreitenden Digitalisierung auf maßgebliche Geschäftsprozesse im Banking steht ebenso im Fokus wie künstliche Intelligenz und neue Kooperationsmodelle für die Branche. Anmeldung unter: ▶ www.bfach.de

Das **Seminar Factoring und Insolvenz** informiert am 31. Januar 2019 in Frankfurt am Main detailliert über Factoring-Verträge und Forderungskäufe in der Kundeninsolvenz. Die Referenten Dr. Stephan Kolmann von BBL Bernsau Brockdorff & Partner, München, und Wolf Stumpf von Noerr LLP, Frankfurt am Main, erörtern rechtliche und praktische Probleme und geben Lösungsmöglichkeiten. Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Leiter und Mitarbeiter in Factoring-Unternehmen aus den Abteilungen Recht, Vertragswesen, Vertrieb, Einkauf, Inkasso und Finanzen. Weitere Informationen unter: ▶ www.forum-institut.de

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH