



Die wichtigsten Trends für B2B-Zahlungen
und Cashflow-Management

Deutschland

Stärkere Nutzung von Lieferantenkrediten dämpft
die Auswirkungen einer strafferen Geldpolitik





Über das Atradius Zahlungsmoralbarometer

Das Atradius Zahlungsmoralbarometer ist eine jährliche Studie zum Business-to-Business (B2B)-Zahlungsverhalten in Märkten auf der ganzen Welt.

Unsere Studie gibt uns die Möglichkeit, direkt von den befragten Unternehmen zu erfahren, wie sie mit den Auswirkungen der schwierigen aktuellen Rahmenbedingungen im Bereich Wirtschaft und Handel auf das Zahlungsverhalten ihrer B2B-Kunden zurechtkommen. Wir erhalten so wertvolle Einblicke, wie Unternehmen von ihren B2B-Kunden bezahlt werden und wie sie die aus einer schlechten Zahlungsmoral resultierenden Probleme lösen.

Die Erkenntnisse in Bezug auf die ergriffenen Maßnahmen zur Deckung eines plötzlichen Barmittelbedarfs und die Informationen darüber, mit welchen Tools für das Forderungsmanagement die langfristigen Cashflow-Probleme gemindert werden, helfen uns auch zu verstehen, wie Unternehmen in diesen unsicheren Zeiten mit dem wichtigen Problem verspäteter oder ausbleibender Zahlungen umgehen.

Daneben richtet die Studie den Fokus aber auch auf die Herausforderungen und Risiken, mit denen die befragten Unternehmen in den kommenden Monaten rechnen, sowie auf ihre Erwartungen an das künftige Geschäftswachstum.

Die Ergebnisse der Studie liefern nützliche Einblicke in die derzeitigen Tendenzen bei der Zahlungsmoral von Unternehmen im B2B-Handel sowie Erkenntnisse zu neuen Trends, die für diesen Bereich künftig bestimmend werden könnten. Solche Informationen sind überaus hilfreich für Unternehmen, die in den durch die Befragung erfassten Märkten geschäftlich tätig sind oder dies planen.

Dieser Bericht enthält die Studienergebnisse für Deutschland.

Bei der Einordnung der Ergebnisse ist zu berücksichtigen, dass die Studie zwischen dem Ende des 1. Quartals und dem Beginn des 2. Quartals 2023 durchgeführt wurde.



Inhalt

Trends bei B2B-Zahlungen und Cashflow	4
Stärkere Nutzung von Lieferantenkrediten dämpft die Auswirkungen einer strafferen Geldpolitik	
Wichtige Zahlen und Tabellen	5
Ausblick	6
Speicherlösungen für umweltfreundliche Energie als wichtiges Problem in einem getrübbten Konjunkturmilieu	
Wichtige Zahlen und Tabellen	7
Studiendesign	8

Haftungsausschluss

Diese Veröffentlichung dient ausschließlich Informationszwecken und ist weder als Anlage- oder Rechtsberatung noch als Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investitionen oder Strategien an die Leser gedacht. Die Leser müssen in Bezug auf die bereitgestellten Informationen in jeder Hinsicht ihre eigenen Entscheidungen treffen. Auch wenn wir uns bemüht haben, nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diese Veröffentlichung einfließen zu lassen, übernimmt Atradius keinerlei Haftung für etwaige Fehler oder Lücken oder für die Konsequenzen der Verwendung der hierin enthaltenen Informationen. Alle Informationen in dieser Veröffentlichung geben den aktuellen Sachstand wieder; insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Copyright Atradius N.V. 2023

Trends bei B2B-Zahlungen und Cashflow

Stärkere Nutzung von Lieferantenkrediten dämpft die Auswirkungen einer strafferen Geldpolitik

Die deutschen Unternehmen mussten in einem Jahr, das von steigenden Zinssätzen und einer strafferen Geldpolitik zur Bekämpfung der Inflation geprägt war, Antworten finden und ihre Instrumente zur Unternehmensfinanzierung neu gestalten. Unter anderem setzte man bei B2B-Transaktionen verstärkt auf Lieferantenkredite: 49 % der befragten Unternehmen entschieden sich für diesen Weg, bei dem faktisch Darlehen von Lieferanten in Anspruch genommen wurden. Mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen, die so verfahren sind, gaben an, sie hätten ein geringeres Kreditvolumen von ihren Lieferanten erhalten als gewünscht. Diese Strategie wurde gegenüber Bankkrediten bevorzugt, da diese aufgrund der steigenden Zinssätze schwieriger zu finanzieren sind. Nur 39 % der befragten Unternehmen entschieden sich für Bankdarlehen.

Die Option der Lieferantenkredite nutzten insbesondere Unternehmen, die die steigenden Investitionskosten nicht an ihre preissensiblen B2B-Kunden weitergeben konnten und deshalb keine andere Wahl hatten, als ihre Preise stabil zu halten. In der Folge mussten Extrakosten aufgefangen werden, was ein erhöhtes Risiko von Liquiditätsschwierigkeiten und einen daraus resultierenden Bedarf an externen Finanzquellen mit sich brachte. Steigende Produktionskosten waren für deutsche Unternehmen in den energieintensiven Branchen ebenfalls ein Problem, dem sie zu trotzen versuchten, indem sie angesichts schwacher Binnen- und Auslandsnachfrage die Produktion drosselten. Unabhängig vom jeweils eingeschlagenen Weg erwies sich die Finanzlandschaft für Unternehmen als schwierig.

Einen guten Cashflow sicherzustellen ist für Lieferanten, die Geschäfte auf Kredit machen, von entscheidender Bedeutung. Dieser Aspekt führte dazu, dass der Anteil der Unternehmen, die B2B-Kunden gegenüber dem letzten Jahr deutlich verkürzte Zahlungsfristen einräumten, um 75 % anstieg.

Die durchschnittliche Zahlungsfrist beträgt nun 30 Tage ab Rechnungsstellung. Die Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding, DSO) hat sich für weitere 15 % der Unternehmen verschlechtert. Vor allem die Chemiebranche ist von diesem Trend betroffen. In einem ohnehin schon angespannten Geschäftsumfeld war ein Effekt dieser restriktiveren Zahlungspraxis, dass die Zahlungsverzüge um 65 % zunahmen. Diese wirken sich jetzt auf 51 % aller fakturierten Verkäufe aus, und das Durchschnittsniveau für Forderungsausfälle beträgt 8 %, was einen Anstieg um 60 % gegenüber dem letzten Jahr bedeutet.

48 % der Unternehmen gaben an, Zahlungsverzüge würden durch Liquiditätsengpässe verursacht. Viele dieser Unternehmen reagieren darauf mit einer Stärkung ihrer

Die wichtigsten Studienergebnisse

- Es zeigte sich ein deutlicher Anstieg bei der Nutzung von Lieferantenkrediten in B2B-Transaktionen. 49 % der Unternehmen erklärten, sie würden diese Option verwenden.
- Die restriktivere Geldpolitik machte Bankdarlehen weniger attraktiv. 39 % der befragten Unternehmen wählten diese Kreditvariante.
- In einer schwierigen, durch hohe Inflation und schwache Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen gekennzeichneten Finanzlandschaft, waren viele Unternehmen dem Risiko von Liquiditätsengpässen ausgesetzt. 48 % der befragten Unternehmen erklärten, Zahlungsverzögerungen würden durch Liquiditätsprobleme verursacht.
- Zahlungsverzüge nahmen im vergangenen Jahr um 65 % zu. Sie betrafen 51 % aller fakturierten B2B-Verkäufe von deutschen Unternehmen, und bei den uneinbringlichen Forderungen gab es einen Anstieg um 60 %, wobei 8 % aller fakturierten B2B-Verkäufe betroffen waren.
- Die Zahlungsziele für Lieferantenkredite wurden strenger: Branchenübergreifend wurden die eingeräumten Zahlungsfristen auf durchschnittlich 30 Tage ab Rechnungsstellung verkürzt. Die Forderungslaufzeit in Tagen verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahr für weitere 15 % der Unternehmen. Insbesondere die Chemiebranche war davon betroffen.
- Während weniger Unternehmen das Kundenkreditrisiko selbst behielten, stieg die Zahl der Unternehmen, die sich für die Vorteile einer Kreditversicherung entschieden. Dies gilt insbesondere für die Elektronik- und IKT-Branche.

Kreditkontrollprozesse und stellen zusätzliche Ressourcen für die Einbringung verspäteter Zahlungen und die Beilegung von Streitigkeiten mit B2B-Kunden bereit. Die Verzögerung von Zahlungen an ihre eigenen Lieferanten war weniger attraktiv, da sie die Wertschöpfungsketten anfälliger machte. 60 % der befragten Unternehmen gaben an, sie würden das Kundenkreditrisiko selbst behalten und intern steuern, wobei diese Praxis rückläufig war, da sie im Vergleich zur Auslagerung des Forderungsmanagements an einen Kreditversicherer weniger kosteneffizient ist. Es ist ein klarer Trend erkennbar, dass mehr Unternehmen sich für diese Variante entscheiden, insbesondere in der Elektronik- und IKT-Branche. Unternehmen der Chemiebranche griffen dagegen häufig auf das Factoring zurück.

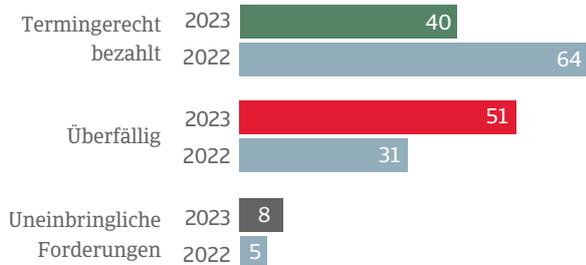
Wichtige Zahlen und Tabellen auf den folgenden Seiten



Deutschland

Deutschland

% des Gesamtwertes der termingerecht bezahlten, überfälligen und uneinbringlichen B2B-Rechnungen (2023/2022)

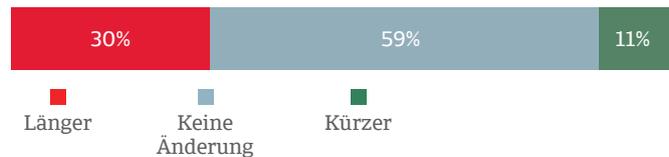


Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Deutschland - 2023

Deutschland

% der Befragungsteilnehmer meldeten Veränderungen bei der Zahlungsdauer* in den letzten 12 Monaten



*Durchschnittliche Zeitspanne bis zur Bezahlung durch B2B-Kunden

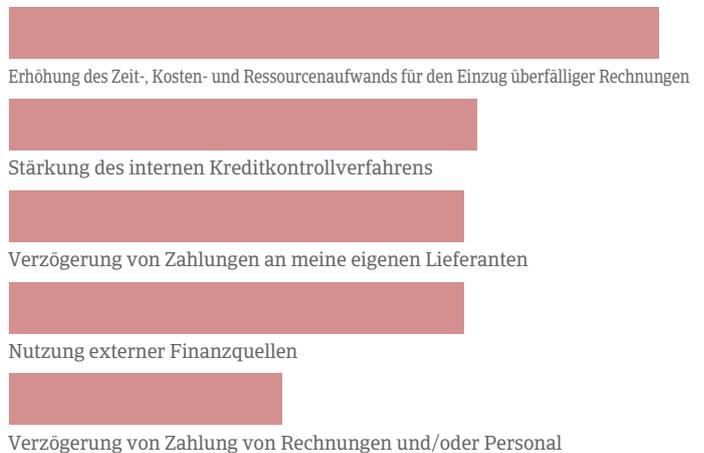
Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Deutschland - 2023

Deutschland

Maßnahmen, die zur Minimierung von Cashflow-Problemen aufgrund von Forderungsausfällen bei B2B-Kunden ergriffen wurden

(% der Befragten – Mehrfachantwort möglich)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Deutschland - 2023

Studienfrage

Welches sind die wichtigsten Finanzierungsquellen, die Ihr Unternehmen in den letzten 12 Monaten genutzt hat?

- 49% Lieferantenkredit
- 42% Bankdarlehen
- 39% Eigenkapital
- 23% Interne Finanzmittel

* Mehrfachantwort möglich

Stichprobe: alle Studienteilnehmer (% der Befragten)

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Deutschland - 2023

Ausblick

Speicherlösungen für umweltfreundliche Energie als wichtiges Problem in einem getrübbten Konjunkturm Umfeld

Unsere Studie zeigt wesentliche Veränderungen der Geschäftsaussichten. Ein Schwerpunkt ist das Problem der Speicherung sauberer Energie, das sich im Zuge des Übergangs zu einer umweltverträglichen Wirtschaft stellt. Dies war eine der Hauptsorgen der befragten Unternehmen aus der Chemiebranche in Deutschland – ein Problem, das voraussichtlich in allen energieintensiven Branchen noch drängender werden wird. Die Chemiebranche zeigte sich mit Blick auf das kommende Jahr außerdem besonders besorgt, was das Thema Cyberbetrug betrifft. Generell fürchteten die Unternehmen vor allem, dass hohe Energie- und Investitionskosten inmitten des weltweiten wirtschaftlichen Abschwungs die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen beeinträchtigen könnten.

Zwar rechnen die befragten Unternehmen damit, dass sich die deutsche Wirtschaft 2023 allmählich erholt. Was dagegen die Geschäftsaussichten für die kommenden Monate angeht, herrscht nach wie vor weithin Pessimismus. 23 % der Unternehmen gaben an, sie rechneten mit schrumpfenden Gewinnmargen, da der Kostendruck auf einem nie da gewesenen Niveau sei und nicht durch ausreichend große Umsätze kompensiert werde. In der Chemiebranche liegt dieser Wert sogar bei 35 %, da die Inflation die Binnennachfrage abschwächt und ein Rückgang des globalen Handels sich auf die Auslandsnachfrage auswirkt. Ein Lichtblick: 50 % der Unternehmen erklärten, sie erwarteten für das kommende Jahr eine steigende Nachfrage.

Wie unsicher die Aussichten für 2023 sind, zeigt sich darin, dass 40 % der befragten Unternehmen in den nächsten Monaten mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral von B2B-Kunden rechnen. Insbesondere Unternehmen aus der Chemiebranche befürchteten einen Negativtrend beim Zahlungsverhalten. Deutsche Unternehmen erklärten, sie rechneten mit erheblichen Auswirkungen auf die Forderungslaufzeit in Tagen. 20 % von ihnen befürchteten eine deutliche Verschlechterung der Situation und sehr negative Auswirkungen auf die Liquidität. Nur 36 % der befragten Unternehmen erwarten Verbesserungen in Bezug auf die Forderungslaufzeit in Tagen.

Unsere Studie zeigte einen klaren Trend, sich die Vorteile einer Kreditversicherung zunutze zu machen. 53 % der befragten Unternehmen sagen, sie würden das Kundenkreditrisiko selbst behalten und intern steuern. Allerdings zeichnet sich bei den befragten Firmen ein klarer Trend ab, dass sie in Erwägung ziehen, 2023 auf die Alternativlösung umzustellen und die entsprechenden Aufgaben an einen Kreditversicherer auszulagern.

Wichtige Zahlen und Tabellen auf den folgenden Seiten

Die wichtigsten Studienergebnisse

- Die sich im Zuge des Übergangs zu einer grünen Wirtschaft stellende Frage der Speicherung umweltfreundlicher Energie treibt insbesondere Unternehmen in Deutschland um.
- Grund zur Sorge ist auch, dass aufgrund schwankender Energiepreise und Inputkosten eine erhebliche Beeinträchtigung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu erwarten ist. Darüber hinaus wurde die Befürchtung geäußert, das Risiko für Cyberbetrug könne in den nächsten Monaten zunehmen.
- Die befragten Unternehmen rechnen mit einer allmählichen Erholung der deutschen Wirtschaft im kommenden Jahr.
- Dennoch bleibt das allgemeine Geschäftsklima negativ. 23 % der Unternehmen rechnen mit einem Rückgang der Gewinnmargen. In der Chemiebranche liegt dieser Wert sogar bei 35 %, da die Inflation die Binnennachfrage abschwächt und ein Rückgang des globalen Handels sich auf die Auslandsnachfrage auswirkt.
- Rund 40 % der befragten Unternehmen erwarten, dass sich das Zahlungsverhalten von B2B-Kunden verschlechtert. Viele Firmen gehen davon aus, dass dies zu einer Verschlechterung bei der Forderungslaufzeit in Tagen führen wird. Insbesondere Unternehmen aus der Chemiebranche befürchteten einen Negativtrend in Bezug auf diesen Indikator.
- Es wird mit einer verstärkten Inanspruchnahme von Kreditversicherungen gerechnet. Das gilt insbesondere für Unternehmen aus der Chemiebranche, und im Transportsektor wird es voraussichtlich einen starken Trend hin zu Akkreditiven geben.

Dies traf insbesondere auf Unternehmen der Chemiebranche zu. Ein weiterer auffälliger Trend: 69 % der Unternehmen in der Transportbranche gaben an, sie würden im kommenden Jahr Akkreditive verwenden.



Deutschland

Deutschland

Wie werden sich Ihrer Erwartung nach in den nächsten zwölf Monaten Ihre Umsätze und Gewinnmargen verändern?

(% der Befragten)

Umsatzerlöse



Gewinnmargen



■ Wird sich verbessern
 ■ Keine Änderung
 ■ Wird sich verschlechtern

Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2023

Deutschland

Wie wird sich Ihrer Erwartung nach in den nächsten zwölf Monaten die Zahlungsmoral Ihrer B2B-Kunden verändern?

(% der Befragten)



■ Wird sich verbessern
 ■ Keine Änderung
 ■ Wird sich verschlechtern

Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2023

Deutschland

Ausblick auf die nächsten zwölf Monate: Die drei wichtigsten von den befragten Unternehmen genannten Problemfelder

(% der Befragten – Mehrfachantwort möglich)



Speicherung sauberer Energie



Energiekosten



Wettbewerbsdruck

Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2023

Studienfrage

Wie wird sich Ihrer Erwartung nach Ihre durchschnittliche Forderungslaufzeit in Tagen über die nächsten 12 Monate verändern?

(% der Befragten)

36% Wird sich verbessern

44% Keine Änderung

20% Wird sich verschlechtern

Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2023

Studiendesign

Atradius überprüft mit der Studie „Atradius Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken internationaler Geschäftskunden. Dieser Bericht, der Teil der Ausgabe 2023 des Atradius Zahlungsmoralbarometers ist, konzentriert sich auf Deutschland. Aufgrund einer veränderten Forschungsmethodik sind für manche Ergebnisse der Studie keine Jahresvergleiche möglich. Anhand eines Fragebogens hat CSA Research insgesamt 248 Unternehmen befragt.

Alle Befragungen wurden exklusiv für Atradius geführt.

Survey scope

- **Basispopulation:** Die Studie bezieht sich auf Unternehmen aus Deutschland, befragt wurden die geeigneten Ansprechpartner für das Forderungsmanagement.
- **Stichprobendesign:** Der strategische Stichprobenplan ermöglicht die Analyse von Länderdaten, die nach Branche und Unternehmensgröße gegenübergestellt werden. Dadurch können wir auch Daten zu bestimmten Branchen vergleichen, die alle untersuchten Volkswirtschaften gemeinsam haben.
- **Auswahlprozess:** Unternehmen wurden ausgewählt und über ein internationales Internetpanel kontaktiert. Zu Beginn der Befragung wurde eine Auswahlprüfung durchgeführt, um den geeigneten Ansprechpartner zu finden und die Quotenkontrolle einzuhalten.
- **Stichprobe:** N = 248 Personen wurden insgesamt befragt. Es wurde eine Quote auf Basis von vier Unternehmensgrößenklassen eingehalten.
- **Befragung:** Computergestützte Befragungen (CAWI) mit einer Dauer von ca. 15 Minuten. Die Studie wurde zwischen dem Ende des 1. Quartals und dem Beginn des 2. Quartals 2023 durchgeführt.

Stichprobenübersicht – Summe der Befragungen = 248

Geschäftsbereich	Befragungen	%
Verarbeitende Industrie	171	69
Großhandel	46	18
Einzelhandel/Vertrieb	18	8
Dienstleistungen	13	5

TOTAL 248 100

Unternehmensgröße	Befragungen	%
KMU – Kleine Unternehmen	43	17
KMU – Mittelständische Unternehmen	77	31
Mittelstands-/Großunternehmen	82	33
Großunternehmen	46	19

TOTAL 248 100

Statistischer Anhang

Der statistische Anhang enthält detaillierte Tabellen und Zahlen. Er gehört zu dem von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer 2023, das unter www.atradius.com/publications zur Verfügung steht. [Im PDF-Format herunterladen](#) (nur auf Englisch)

Möchten Sie mehr erfahren?

Auf der [Atradius-Website](#) finden Sie eine große Auswahl an aktuellen Publikationen. [Klicken Sie](#) hier und erhalten Sie Zugriff auf Performance-Analysen einzelner Branchen, detaillierte Betrachtungen zu länderspezifischen und globalen Problemen der wirtschaftlichen Entwicklung. Einblicke rund um das Thema Forderungsmanagement und Informationen über den Schutz Ihrer Forderungen vor Zahlungsausfällen vonseiten Ihrer Kunden.

[Abonnieren Sie](#) unseren Informationsdienst für Veröffentlichungen, um uns zu folgen und mit unseren aktuellen Publikationen stets auf dem Laufenden zu bleiben. Sie erhalten dann wöchentliche E-Mails, die Sie über neu veröffentlichte Berichte informieren.

Weitere Informationen über die Einbringung von B2B-Forderungen in **Deutschland und weltweit** finden Sie unter atradiuscollections.com.

Besuchen Sie für Deutschland bitte atradius.de

Folgen Sie Atradius
auf Social Media



@Atradius



Atradius

Atradius Kreditversicherung
Opladener Straße 14
50679 Köln
Tel: +49 (0) 221 2044-4000

atradiuspressede@atradius.com
atradius.de