



Atradius Zahlungsmoralbarometer 2024



Trends beim B2B-Zahlungsverhalten

Deutschland

Zunehmende Cashflow-Sorgen inmitten
einer düsteren Kreditrisiko-Landschaft





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 teilnehmenden 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 Firmen von ihren B2B-Kunden bezahlt werden und wie sie die aus einer schlechten Zahlungsmoral resultierenden Probleme lösen.

Die Erkenntnisse zu den ergriffenen Maßnahmen, um plötzlichen Barmittelbedarf zu decken 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 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 im B2B-Handel sowie Erkenntnisse zu neuen Trends, die für diesen Bereich künftig bestimmend werden könnten. Solche Informationen sind überaus hilfreich für Firmen, die in den durch die Befragung erfassten Märkten geschäftlich tätig sind oder dies planen.

Dieser Bericht enthält die Studienergebnisse für Deutschland.

Die Studie wurde zwischen dem Ende des 1. Quartals und dem Beginn des 2. Quartals 2024 durchgeführt. Dies ist bei der Einordnung der Ergebnisse zu berücksichtigen.



Inhalt

Trends beim B2B-Zahlungsverhalten Zunehmende Cashflow-Sorgen inmitten einer düsteren Kreditrisiko-Landschaft	4
Wichtige Zahlen und Tabellen	6
<hr/>	
Ausblick Zunehmendes Insolvenzrisiko sorgt für Unruhe	7
Wichtige Zahlen und Tabellen	9
<hr/>	
Studiendesign	10

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 die Folgen von Entscheidungen und Maßnahmen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, oder für entgangene Geschäftsmöglichkeiten, entgangenen Gewinn, Produktionsausfälle, geschäftliche oder indirekte Verluste sowie spezielle oder ähnliche Schäden jeglicher Art ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Copyright Atradius N.V. 2024

Trends beim B2B-Zahlungsverhalten

Zunehmende Cashflow-Sorgen inmitten einer düsteren Kreditrisiko-Landschaft

Unsere Umfrage unter deutschen Unternehmen zeigt branchenübergreifend eine starke Abhängigkeit von Lieferantenkrediten in B2B-Transaktionen. Diese Strategie soll den Absatz in einer wirtschaftlichen Situation ankurbeln, in der die Wachstumsraten gering sind und die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen schwankt, da die Inflation und eine restriktive Geldpolitik die Fremdkapitalkosten unter Druck setzen. 50 % der B2B-Verkäufe im Baugewerbe werden derzeit auf Kredit getätigt, um Folgegeschäfte anzuregen. Einen ähnlich großen Anteil an kreditbasierten B2B-Verkäufen verzeichnet die deutsche Automobilindustrie. Damit wollten sich die Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil sichern und ihre Marktführerschaft verteidigen angesichts des weltweiten Trends zu Hybrid-/Elektrofahrzeugen.

Im deutschen Gebrauchsgütersektor wird ein vergleichsweise geringer Prozentsatz der B2B-Verkäufe auf Kredit abgewickelt. Dennoch erklären bemerkenswerte 92 % der Betriebe, sie würden Lieferantenkredite anbieten, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

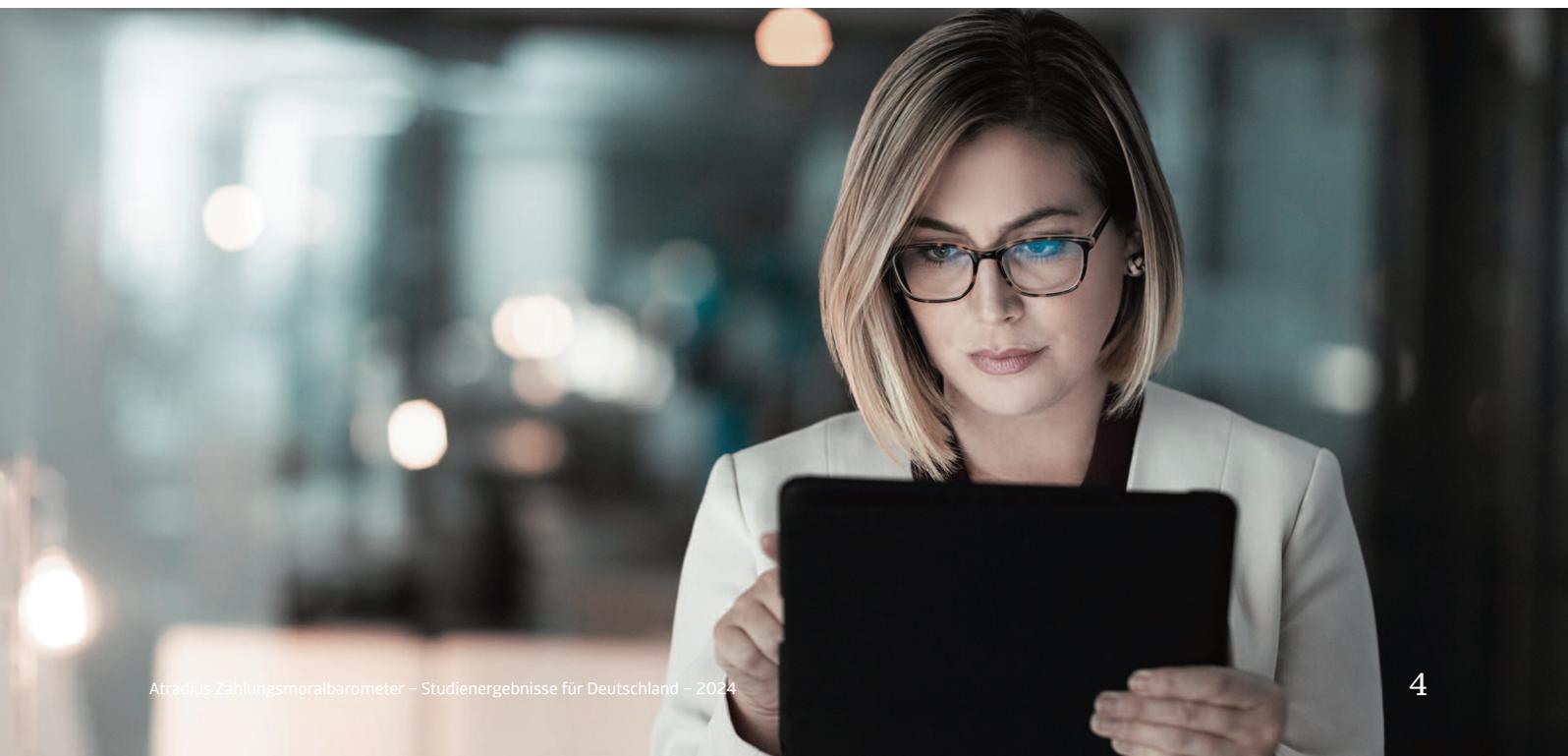
Das Ziel, Folgegeschäfte zu initiieren und die B2B-Kundentreue zu fördern, drückt sich auch in den großzügigen Zahlungsfristen aus, die viele deutsche Unternehmen aktuell einräumen. Die Hälfte der befragten Baufirmen verfolgt diese Strategie und gewährt Kunden mehr Flexibilität bei Zahlungen. Die durchschnittliche Zahlungsfrist beträgt in diesem Industriezweig derzeit 54 Tage ab Rechnungsstellung.

Wichtige Zahlen und Tabellen auf den folgenden Seiten

Die wichtigsten Studienergebnisse

- Das Wirtschaftswachstum in Deutschland verläuft stark abgebremst, und dementsprechend zeigen alle in unserer Studie berücksichtigten Branchen eine starke Abhängigkeit von Lieferantenkrediten. Sie werden verwendet, um die B2B-Umsätze fördern. Dieser Ansatz entspricht der volatilen Nachfrage in einem wirtschaftlichen Umfeld, in dem Inflation und eine straffe Geldpolitik die Fremdkapitalkosten unter Druck setzen.
- 50 % der B2B-Verkäufe im deutschen Baugewerbe werden auf Zahlungsziel getätigt, vor allem um Folgegeschäfte anzuregen, und stolze 81 % der Betriebe gewähren Lieferantenkredite. Im Automobilsektor sind diese Zahlen fast identisch. Zwar werden bei den langlebigen Gebrauchsgütern nur 32 % der B2B-Verkäufe auf Kreditbasis abgewickelt. Dennoch gaben 92 % in diesem Industriezweig an, sie würden Kunden Lieferantenkredite anbieten.
- Zur Förderung der Umsätze werden in Deutschland über alle Branchen hinweg relativ großzügige Zahlungsfristen gewährt. 50 % der Firmen bieten längere Zeitspannen an als im letzten Jahr, und im Durchschnitt beträgt die Zahlungsfrist 54 Tage. Im Sektor der langlebigen Gebrauchsgüter verlängern 56 % die Zahlungsfristen, wobei das durchschnittliche Zahlungsziel bei 40 Tagen liegt. In der Automobilindustrie räumen nur 35 % der Unternehmen längere Fristen ein, die durchschnittliche Zahlungsfrist liegt jedoch bei 47 Tagen.

(Fortsetzung auf Seite 5)



Fast derselbe Prozentsatz im Sektor der langlebigen Gebrauchsgüter gibt an, die Zahlungsfristen für B2B-Kunden zu verlängern. Die durchschnittliche Frist beträgt hier gegenwärtig 40 Tage. Die Strategie, B2B-Kunden größere Flexibilität bei Zahlungen zu gewähren, ist in der Automobilindustrie dagegen weniger verbreitet.

Hier setzen 35 % der befragten Unternehmen gegenüber dem Vorjahr auf großzügigere Zahlungsziele. Darin zeigt sich, dass in der deutschen Automobilindustrie eine weit verbreitete Präferenz für weniger flexible Zahlungsfristen für Kunden verbreitet ist. Die durchschnittliche Zahlungsfrist liegt bei 47 Tagen ab Rechnungsstellung.

Die Tatsache, dass Betriebe in Deutschland mehr Lieferantenkredite und zunehmend großzügige Zahlungsfristen einräumen, zeigt, dass sie mit den Folgen einer verschlechterten Kreditrisiko-Landschaft zu kämpfen haben. Insgesamt betrifft das Kundenkreditrisiko 57 % der B2B-Rechnungen, die von den in Deutschland befragten Unternehmen ausgestellt werden. Dabei machen die uneinbringlichen Forderungen 10 % aller Rechnungen aus. Unserer Studie zufolge ist die Baubranche am schwersten vom Kundenkreditrisiko betroffen: Bei 62 % aller B2B-Rechnungen kommt es zu Zahlungsverzügen, und die uneinbringlichen Forderungen belaufen sich auf bemerkenswerte 13 % aller B2B-Rechnungen. Fast identisch stellt sich die Situation bei den langlebigen Gebrauchsgütern dar. Die Automobilindustrie kämpft zwar ebenfalls mit Problemen, ist aber weniger von Zahlungsverzügen und Forderungsausfällen betroffen. Dieser Anteil liegt bei 50 % beziehungsweise 8 %. Die signifikante Verschlechterung der Zahlungsmoral bei B2B-Kunden, die unsere Studie für alle untersuchten Branchen aufgezeigt hat, verursacht unmittelbare Cashflow-Probleme und erschwert die Erfüllung finanzieller Verpflichtungen. Weitere gravierende Folgen sind Verzögerungen bei wichtigen Investitionsplänen, steigende Fremdkapitalkosten und die Abhängigkeit von kurzfristigen Finanzierungsquellen. Darüber hinaus verzögern die Betriebe Zahlungen an ihre eigenen Lieferanten.

Eine weitere Folge der verschlechterten B2B-Zahlungsmoral für deutsche Unternehmen ist die negative Days-Sales-Outstanding-Entwicklung (DSO, Forderungslaufzeit in Tagen), insbesondere im Baugewerbe. Immerhin 47 % dieses Sektors melden einen DSO-Anstieg gegenüber dem Vorjahr, wobei die durchschnittliche Zeit für den Forderungseinzug bei 87 Tagen ab Rechnungsstellung liegt. In der Automobilindustrie, wo sich bei 39 % in den

letzten 12 Monaten der Days-Sales-Outstanding-Wert verschlechterte, beträgt die durchschnittliche Zeit für den Zahlungseinzug 68 Tage.

Die weitverbreitete DSO-Verschlechterung zeigt sich auch bei den langlebigen Gebrauchsgütern. Hier liegt die Forderungslaufzeit bei durchschnittlich 45 Tagen. Die langen Wartezeiten bis zum Eingang von B2B-Kundenzahlungen lenken den Fokus der Firmen auf ihre Fähigkeit, sich Zugang zu Betriebskapital zu verschaffen, um den laufenden Betrieb zu sichern. Für die Baubranche nennen 57 % der Unternehmen Lieferantenkredite als ihre Hauptfinanzierungsquelle.

Fast vier von fünf der Befragten aus dem Sektor der langlebigen Gebrauchsgüter geben Bankkredite als wichtigste Finanzierungslösung an. Im Automobilsektor bevorzugen etwas mehr als die Hälfte Bankkredite, und 45 % nutzen Lieferantenkredite.

- Ohne Zweifel verschlechtert sich die Kreditrisiko-Landschaft. 57 % aller B2B-Rechnungen wurden mit Zahlungsverzug beglichen, im letzten Jahr waren es noch 51 %. Gleichzeitig stiegen die Forderungsausfälle unter allen B2B-Rechnungen von 8 % im vergangenen Jahr auf aktuell 10 %. Die Firmen geben an, dies führe zu unmittelbaren Cashflow-Problemen, Schwierigkeiten bei der Erfüllung finanzieller Verbindlichkeiten und zum Aufschub von Investitionen.
- Eine weitere Konsequenz ist die Sorge über sich verschlechternde DSO-Werte. 47 % der befragten Unternehmen aus dem deutschen Baugewerbe äußerten diese Besorgnis. Aktuell liegt die Forderungslaufzeit hier im Durchschnitt bei 87 Tagen. Sowohl im Gebrauchsgüter- als auch im Automobilsektor geben 39 % der Befragten an, dass sich der DSO-Wert verschlechterte. Die durchschnittliche Forderungslaufzeit beträgt 45 Tage beziehungsweise 68 Tage.
- Auf der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten verfolgen deutsche Firmen verschiedene Ansätze. 57 % der Bauunternehmen nennen Lieferantenkredite als primäre Finanzierungsquelle, während im Sektor der langlebigen Gebrauchsgüter 79 % Bankkredite bevorzugen. 45 % in der Automobilbranche nutzen Lieferantenkredite, während Bankkredite mit 53 % die Hauptfinanzierungsquelle sind.

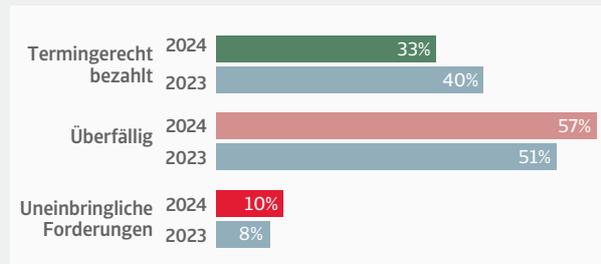
Wichtige Zahlen und Tabellen auf den folgenden Seiten



Deutschland

Deutschland

% des Gesamtwertes der termingerecht bezahlten, überfälligen und uneinbringlichen B2B-Rechnungen (2023/2024)

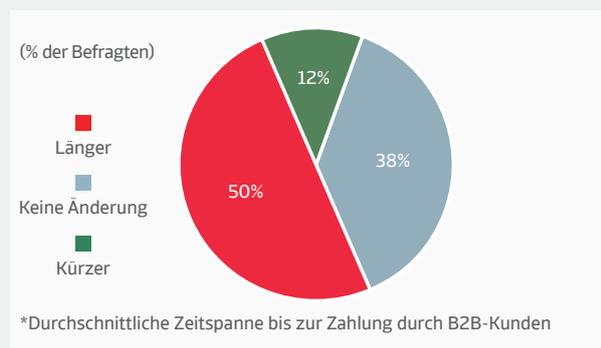


Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Deutschland

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

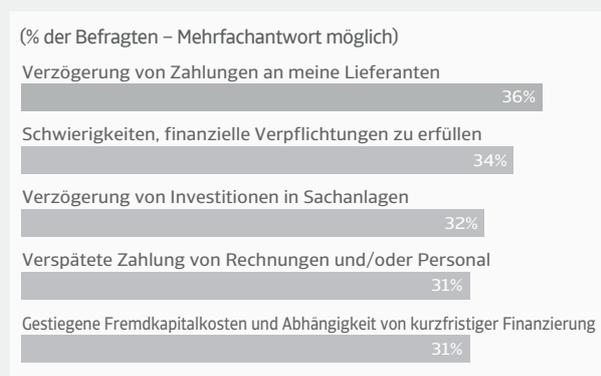


Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Deutschland

Haben in den letzten 12 Monaten verspätete Zahlungen von B2B-Kunden an Ihr Unternehmen zu einer der folgenden Situationen geführt?



Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Deutschland

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

- 62% Bankdarlehen
- 52% Lieferantenkredit
- 40% Finanzierung auf Rechnung
- 27% Interne Finanzmittel

(% der Befragten – Mehrfachantwort möglich)

Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Ausblick

Zunehmendes Insolvenzrisiko sorgt für Unruhe

Die Angst vor einem schwachen Wachstum der Binnenwirtschaft beschäftigt viele der befragten Unternehmen in Deutschland – sowohl kurzfristig als auch auf lange Sicht. Hinzu kommt die Befürchtung, dass ein anhaltend niedriges Verbrauchervertrauen im Zusammenspiel mit einer fehlenden Dynamik am Arbeitsmarkt ein Wiedererstarben der Verbrauchernachfrage in naher Zukunft erschwert. Aus branchenspezifischer Perspektive äußerten die befragten Automobilunternehmen ihre Besorgnis hinsichtlich einer durch weltweit strengere Emissionsstandards vorangetriebenen weitreichenden Umstellung auf Hybrid- und Elektrofahrzeuge, mit der sie konfrontiert sind. Die deutschen Autohersteller reagieren auf diese Herausforderungen, indem sie erheblich in die Sicherung ihrer Marktführerschaft investieren. Eine weitere wichtige kurzfristige Sorge, die die Sektoren Automobil und langlebige Gebrauchsgüter gleichermaßen beschäftigt, sind mögliche Störungen des täglichen Geschäftsbetriebs durch Cyberbedrohungen. Die Baufirmen äußern insbesondere Bedenken zu ihrer Fähigkeit, in den kommenden 12 Monaten neue Kunden oder Projekte zu gewinnen. Grund dafür ist eine straffe Geldpolitik, die sich massiv auf die Branche auswirkt.

Auf längere Sicht rechnet der deutsche Bausektor mit Herausforderungen, die sich aus Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen ergeben, inklusive der wachsenden Bedeutung von nachhaltigen Geschäftspraktiken und Umweltauflagen.

Die Unternehmen sind außerdem besorgt, dass der anhaltende, durch hohe Zinssätze bedingte Abwärtstrend bei Bauinvestitionen sowie ein intensiver Wettbewerb ihr langfristiges Wachstumspotenzial beschränken könnten.

Die wichtigsten Studienergebnisse

- Unsere Studie offenbart eine Vielzahl an kurz- und langfristigen Zukunftssorgen, die deutsche Unternehmen umtreiben. Es herrscht eine weit verbreitete Besorgnis über die Wachstumsaussichten der heimischen Wirtschaft. Hinzu kommen Befürchtungen, dass das anhaltend niedrige Verbrauchervertrauen die Konsumausgaben negativ beeinflusst.
- Potenzielle Störungen durch Cyberbedrohungen, die den Geschäftsbetrieb beeinträchtigen könnten, beunruhigen sowohl die deutsche Automobilindustrie als auch den Sektor der langlebigen Gebrauchsgüter. Die Baubranche sorgt sich insbesondere um die eigene Fähigkeit, in den kommenden Monaten neue Kunden und Aufträge zu gewinnen.
- Branchenübergreifend – und speziell in der Baubranche – herrschen langfristige Befürchtungen zu Umwelt- und Nachhaltigkeitsfragen. Sowohl in der Bau- als auch in der Automobilindustrie ist die Sorge über die Auswirkungen des anhaltenden Fachkräftemangels auf die langfristigen Geschäftsaussichten weit verbreitet. Der Gebrauchsgütersektor fürchtet, dass sich die technologische Überalterung negativ auf den Geschäftsbetrieb auswirkt.

Wichtige Zahlen und Tabellen auf den folgenden Seiten

(Fortsetzung auf Seite 8)



Interessanterweise gibt es sowohl in der Bau- als auch in der Automobilbranche weit verbreitete Sorgen über die Auswirkungen des anhaltenden Fachkräftemangels auf die langfristigen Geschäftsaussichten. Mögliche politische Veränderungen im Zusammenhang mit der Erfüllung gesetzlicher Auflagen sowie branchenspezifische Unsicherheiten beim Thema technologische Veralterung infolge unzureichender Einführung oder Integration innovativer Technologien beschäftigen viele Player der Gebrauchsgüterbranche, wie unsere Studie zeigt.

Branchenübergreifend rechnen die meisten Unternehmen in Deutschland damit, dass sie in den kommenden Monaten Mühe haben werden, ihre finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen. Damit geht die Notwendigkeit einher, Zahlungen an die eigenen Lieferanten zu verzögern, um das Risiko von Liquiditätsengpässen zu verringern. Zu diesen negativen Aussichten gesellt sich ein verbreiteter Pessimismus mit Blick auf die künftige Entwicklung des Insolvenzrisikos, das mit der Gewährung von Lieferantenkrediten für B2B-Kunden verknüpft ist. Etwas mehr als 70 % der befragten Unternehmen erwarten ein zunehmendes Insolvenzrisiko in Verbindung mit dem B2B-Geschäft und sind besorgt über dessen Auswirkungen auf Cashflow und finanzielle Stabilität.

Besonders deutlich wird diese negative Einschätzung im Bausektor und bei der Automobilindustrie, wo 41 % der Firmen für die nächsten 12 Monate auch mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral von B2B-Kunden rechnen. Große Unsicherheit über die künftige Entwicklung der Zahlungsmoral von B2B-Kunden herrscht bei Unternehmen der deutschen Gebrauchsgüterbranche. Sie teilen weithin negative Erwartungen mit Blick auf das Insolvenzrisiko in den kommenden Monaten. Wie aus unserer Studie deutlich hervorgeht, haben deutsche Betriebe unterschiedliche Erwartungen an Inkasso-Effizienz und Cashflow-Management. Insgesamt rechnen 39 % der Befragten mit einer Verschlechterung. Die übrigen sind entweder optimistischer oder unsicher.

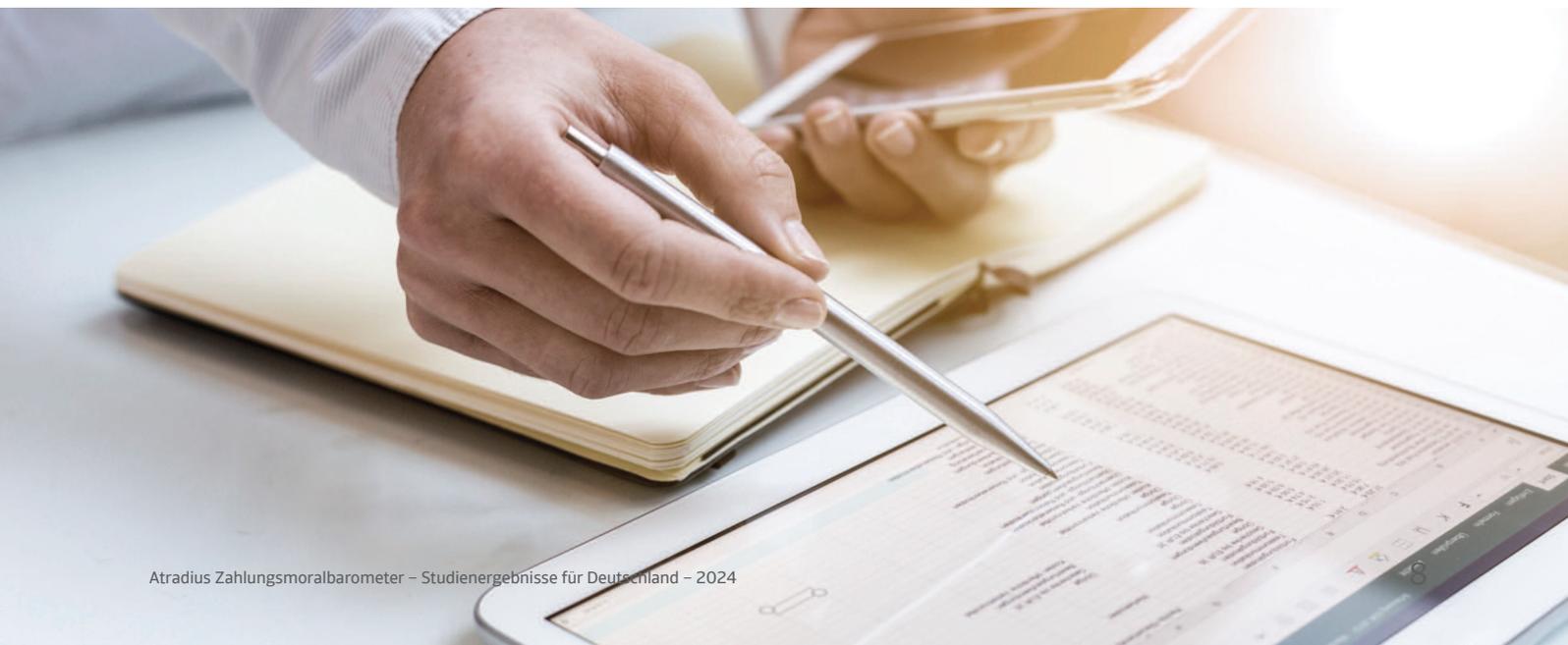
- Unsere Studie zeigt unterschiedliche Ansichten darüber, wie sich die Zahlungsmoral im B2B-Geschäft entwickeln wird. Branchenübergreifend rechnen 36 % der befragten Unternehmen mit einer Verschlechterung, während die übrigen entweder eine Verbesserung oder keine Veränderung der Zahlungsmoral erwarten. Besonders pessimistisch ist die Automobilbranche.

- Allgemein wird eine Zunahme des Insolvenzrisikos erwartet. Branchenübergreifend stellen sich über 70 % der befragten Betriebe auf einen Negativtrend beim Insolvenzrisiko ein. Besonders pessimistisch ist das Baugewerbe.

- 39 % der befragten Unternehmen in Deutschland gehen von einer Verschlechterung der DSO-Werte (Forderungslaufzeit in Tagen) aus. Die übrigen äußerten sich entweder optimistisch oder waren unentschieden. Das Baugewerbe zeigte sich besonders pessimistisch, wohingegen die Hersteller langlebiger Gebrauchsgüter im nächsten Jahr nicht mit signifikanten DSO-Veränderungen rechnen. In der Automobilindustrie ergab sich kein klares Meinungsbild.

46 % der Firmen im Baugewerbe erwarten in den nächsten 12 Monaten eine Verschlechterung des DSO-Werts. Darin artikuliert sich eine zunehmende Sorge vor dem Risiko finanzieller Instabilität, insbesondere bei denjenigen, die auf pünktliche Zahlungen angewiesen sind, um ihren Betrieb aufrechtzuerhalten. Im Gegensatz dazu erwarten 45 % der deutschen Gebrauchsgüterindustrie keine DSO-Veränderung, was auf eine stabile Inkassosituation hindeutet. In der Automobilindustrie ist das Meinungsbild uneindeutig. Ein Drittel ist bei der DSO-Entwicklung optimistisch, der Rest entweder unentschieden oder pessimistisch.

Wichtige Zahlen und Tabellen auf den folgenden Seiten





Deutschland

Deutschland

Wie wird sich Ihrer Erwartung nach in den nächsten 12 Monaten die Zahlungsmoral Ihrer B2B-Kunden verändern?

(% der Befragten)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Deutschland

Sehen Sie in den nächsten 12 Monaten ein erhöhtes Insolvenzrisiko für Ihre Kunden?

(% der Befragten)



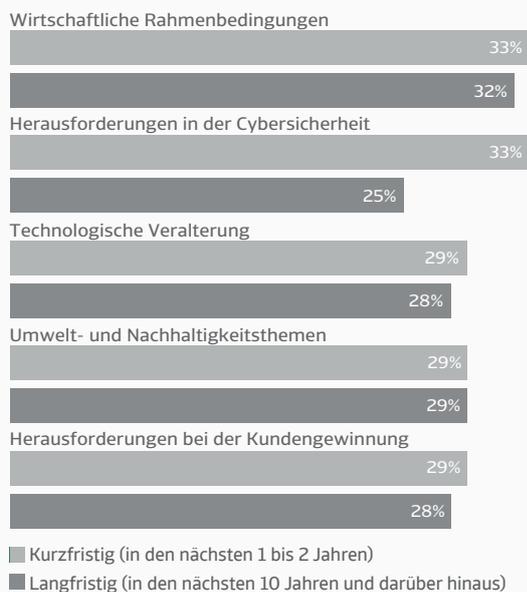
Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Deutschland

Ausblick: Die 5 wichtigsten von den befragten Unternehmen genannten Problemfelder

(% der Befragten – Mehrfachantwort möglich)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Deutschland

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

- 23% Wird sich verbessern
- 38% Keine Änderung
- 39% Wird sich verschlechtern

(% der Befragten)

Stichprobe: alle Studienteilnehmer

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Deutschland – 2024

Studiendesign

Atradius überprüft mit der Studie „Atradius Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken internationaler Geschäftskunden. Dieser Bericht, der Teil der Ausgabe 2024 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 215 Unternehmen befragt.

Alle Befragungen wurden exklusiv für Atradius geführt.

Umfang der Umfrage

- **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 = 215 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. Befragungszeitraum: Die Studie wurde zwischen dem Ende des 1. Quartals und dem Beginn des 2. Quartals 2024 durchgeführt. Dies ist bei der Einordnung der Ergebnisse zu berücksichtigen.

Stichprobenübersicht – Summe befragungen = 215

Geschäftsbereich	Befragungen	%
Verarbeitende Industrie	100	58
Großhandel	46	21
Einzelhandel/Vertrieb	38	18
Dienstleistungen	31	3
SUMME	215	100

Unternehmensgröße	Befragungen	%
KMU – Kleine Unternehmen	33	15
KMU – Mittelständische Unternehmen	82	38
Mittelstands-/Großunternehmen	70	33
Großunternehmen	30	14
SUMME	215	100

Baugewerbe	70	33
Langlebige Gebrauchsgüter	71	33
Automobilindustrie	74	34
SUMME	215	100

Statistischer Anhang

Der statistische Anhang enthält detaillierte Tabellen und Zahlen. Er gehört zu dem von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer 2024, 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 Deutschland

Atradius

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

atradiuspressede@atradius.com
atradius.de