



## Atradius Zahlungsmoralbarometer

# Deutschland

Fokus auf das B2B-Zahlungsverhalten in den  
Branchen Chemie, Bau und Transport



## Über das Atradius Zahlungsmoralbarometer

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

Das Atradius Zahlungsmoralbarometer 2022 für Deutschland eröffnet die einzigartige Möglichkeit, direkt von Unternehmen aus den Branchen Chemie, Bau und Transport zu erfahren, wie sie in ihren Geschäftsabläufen die disruptiven Auswirkungen der aktuellen Herausforderungen bei Wirtschaft und Handel bewältigen.

Selbstverständlich ist diese Umfrage eine Momentaufnahme in einem äußerst volatilen wirtschaftlichen Umfeld – und die Ergebnisse sollten vor diesem Hintergrund betrachtet werden. Die Befragung wurde zwischen Mai und Mitte Juli 2022 durchgeführt und spiegelt exakt die Situation der drei Branchen zum Halbjahresende wider.

Dieser Bericht behandelt folgende Themen: die Auswirkungen von Zahlungsverzug oder -ausfall auf die befragten Branchen, die durchschnittlich benötigte Zeit bis zum Zahlungseingang aus überfälligen B2B-Rechnungen, den Umgang der Unternehmen mit Zahlungsausfallrisiken beim Verkauf auf Kredit an B2B-Kunden sowie die erwarteten Herausforderungen für die Rentabilität in den kommenden Monaten.



## Inhalt

	Über das Atradius Zahlungsmoralbarometer	2
<b>Chemie</b>	Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse	4
	Zahlungsverzögerungen und Cashflow	6
	Branchenausblick für 2023	7
<b>Bau</b>	Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse	8
	Zahlungsverzögerungen und Cashflow	10
	Branchenausblick für 2023	11
<b>Transport</b>	Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse	12
	Zahlungsverzögerungen und Cashflow	14
	Branchenausblick für 2023	15
	Studiendesign	16

### Haftungsausschluss

Dieser Bericht 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 bezüglich der bereitgestellten Informationen ihre eigenen unabhängigen Entscheidungen treffen, sei es in geschäftlicher oder anderer Hinsicht. Auch wenn wir uns bemüht haben, nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen zu lassen, übernimmt Atradius keinerlei Haftung für etwaige Fehler, Auslassungen oder Konsequenzen, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Alle Informationen in diesem Bericht geben den aktuellen Sachstand wieder. Es 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 diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Copyright Atradius N.V. 2022



# Chemie

## Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse

### Weitverbreitete Besorgnis über Zahlungsverzüge

- Unter den aktuell schwierigen Wirtschafts- und Handelsbedingungen sind Zahlungsverzüge bei Verkäufen auf Kredit ein immenses Problem für die Unternehmen. Die befragten Firmen aus der deutschen Chemieindustrie befürchten, dass diese Verzögerungen bei den Zahlungsabläufen von B2B-Kunden in den kommenden Monaten zu anhaltenden Liquiditätsschwierigkeiten führen. Als ein zentrales Problem wurde herausgestellt, dass ernsthafte Auswirkungen für die Liquidität entstehen, wenn Unternehmen Lieferanten bezahlen müssen, bevor sie die Zahlungen von ihren eigenen B2B-Kunden erhalten haben.
- Eine erste Reaktion der deutschen Chemieunternehmen war die Forderung nach einer schnelleren Begleichung von Rechnungen, um mehr Liquidität im Unternehmen zu halten und die Nutzung externer Finanzquellen zu vermeiden. Das Resultat war, dass sich die Zahlungsfrist in der Branche von 66 Tagen im letzten Jahr auf derzeit 41 Tage verkürzte. Trotz dieser Strategie verzeichneten Unternehmen unserer Studie zufolge einen deutlichen Anstieg bei lange ausstehenden Rechnungen (mehr als 90 Tage überfällig).

### Skonti und verzögerte Zahlungen zur Entlastung des Cashflows

- In dem Bemühen, den Cashflow zu sichern, ergriffen Unternehmen in der deutschen Chemieindustrie neben der Verkürzung der Zahlungsfristen eine Reihe unterschiedlicher Maßnahmen. Eine von vielen Unternehmen angewandte Taktik war es, Zahlungen an Lieferanten hinauszuschieben, um Liquidität im Unternehmen zu halten. Dass dies als attraktiv erschien, spiegelt auch unsere Studie wider: Fast 60 % der Unternehmen steuerten das Risiko von Zahlungsausfällen, indem sie Finanzmittel zur Deckung von Verlusten zurückstellten.
- Vielfach wurden auch Skonti für vorzeitige Zahlungen gewährt, um in Forderungen gebundene Liquidität freizusetzen. Dies führte zu einer Verringerung überfälliger B2B-Rechnungen: Derzeit liegt ihr Anteil bei 39 %, im Vergleich zu 50 % in 2021, gemessen am Gesamtwert aller Verkäufe der Branche an B2B-Kunden. Als weitere positive Maßnahme erwies sich die Erhöhung des Zeit- und Ressourcenaufwands für die Verfolgung überfälliger Rechnungen. Dies führte zu einem erheblichen Rückgang bei den als uneinbringlich abgeschrieben Forderungen. Ihr Anteil ist von 10 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen im letzten Jahr auf jetzt 5 % gesunken.



# Chemie

## Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse

### Drohende finanzielle Probleme

- Obwohl einige dieser Taktiken für eine verbesserte Liquidität sorgen, gaben mehr als 40 % der befragten Unternehmen in der deutschen Chemiebranche an, dass sie noch mit einem anderen großen Problem konfrontiert seien. Gemeint ist der deutliche Anstieg bei lange überfälligen Rechnungen, der hauptsächlich auf eine schwächere Inkassoleistung zurückzuführen ist. Umgerechnet bedeutet dies einen Anstieg der Days Sales Outstanding (DSO) um 20 % gegenüber dem Vorjahr – ein alarmierender Trend, der die Liquidität der Chemiebranche in Deutschland in den kommenden Monaten gefährden könnte.
- Die tiefe Besorgnis über diesen Aufwärtstrend könnte erklären, warum über ein Viertel der befragten Unternehmen aus der deutschen Chemieindustrie folgende Aussage machten: Sie erwägen den Abschluss einer Kreditversicherung in den kommenden Monaten, anstatt alternativ dazu das Risiko eines Zahlungsausfalls von Kunden intern zu steuern. Dies würde nicht nur vor Verlusten aus Forderungsausfällen schützen und zu einer Begrenzung der Forderungslaufzeit in Tagen (DSO) beitragen, was Betriebskapital für andere Zwecke freisetzt. Zudem eröffnet der Einsatz einer Kreditversicherung den Zugang zu spezialisierten Inkassoleistungen.

### Ausblick auf 2023: Dunkle Wolken ziehen auf

- Die Stimmung unter den befragten Unternehmen in der deutschen Chemiebranche ist pessimistisch. Ein länger anhaltender Abschwung der weltweiten Konjunktur bereitet vielen der befragten Unternehmen Sorge (40 %), und eine erhebliche Anzahl von ihnen erklärte, sie befürchteten ein steigendes Risiko für Zahlungsausfälle von B2B-Kunden und daraus resultierende Liquiditätsengpässe. Wenig hilfreich ist in dieser Situation die Unsicherheit hinsichtlich hoher Energiepreise, anhaltender Lieferkettenstörungen und geopolitischer Spannungen.
- Die Zukunftssorgen äußern sich in einer erheblichen Verschlechterung des Geschäftsklimas. Nur 59 % der befragten Unternehmen gaben an, sie seien optimistisch, was Wachstum und das Zahlungsverhalten von Kunden in den kommenden zwölf Monaten angeht. Im letzten Jahr lag dieser Wert noch bei 83 %. Die deutschen Chemiebetriebe sind verhalten optimistisch über eine Trendwende bei den DSO, was sich vermutlich am zunehmendem Interesse an Kreditversicherungen zeigt.

Die wichtigsten Zahlen und Tabellen zu dieser Branche finden Sie auf den folgenden Seiten.

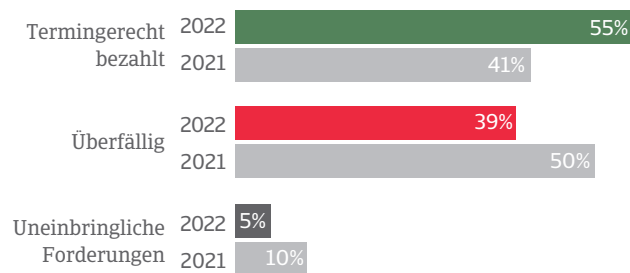


# Chemie

## Zahlungsverzögerungen und Cashflow

### Chemische Industrie in Deutschland

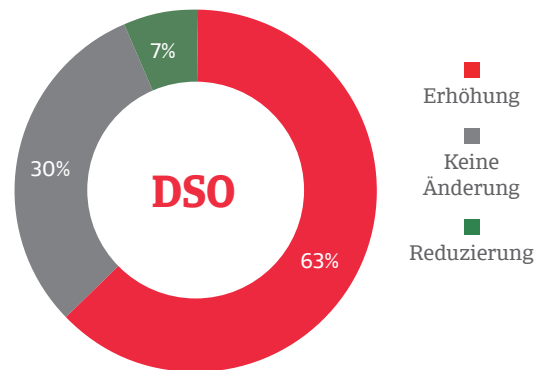
% des Gesamtwertes der termingerecht bezahlten, überfälligen und als uneinbringlich abgeschriebenen B2B-Rechnungen (2022/2021)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Chemische Industrie in Deutschland

% der Befragten, die über Veränderungen bei der Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding, DSO) in den letzten zwölf Monaten berichteten

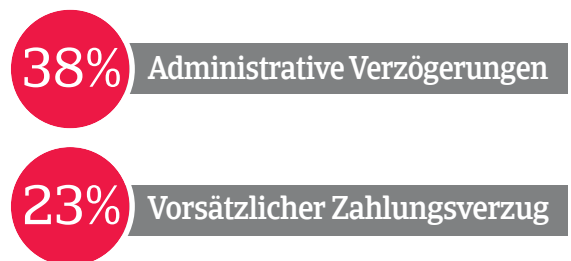
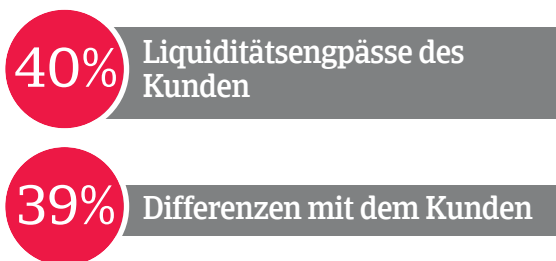


Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Chemische Industrie in Deutschland

Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen bei B2B-Kunden

(% der Befragten)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

#### STUDIENFRAGE

Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um Ihren Cashflow gegen das Zahlungsausfallrisiko Ihrer Kunden zu schützen?

- #1 Erhöhung des Zeit-, Kosten- und Ressourcenaufwands für den Einzug überfälliger Rechnungen
- #2 Verzögerung von Zahlungen an meine eigenen Lieferanten
- #3 Bemühung um externe Finanzierung





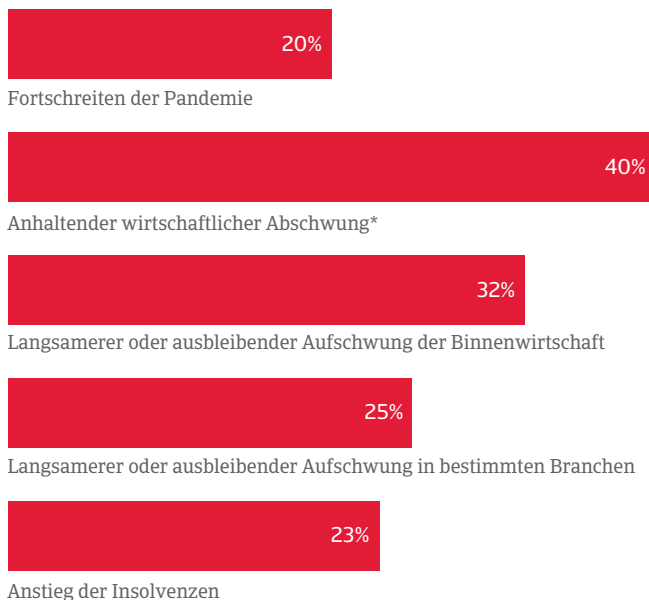
# Chemie

## Branchenausblick für 2023

### Chemische Industrie in Deutschland

Ausblick auf 2023: die fünf größten Bedenken von Unternehmen der Branche

(% der Befragten)



\* Aufgrund des Zusammenwirkens von höheren Energiepreisen, steigenden Rohstoffpreisen, Störungen der Lieferketten und geopolitischen Spannungen

Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

#### STUDIENFRAGE

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

(% der Befragten dieser Branche)

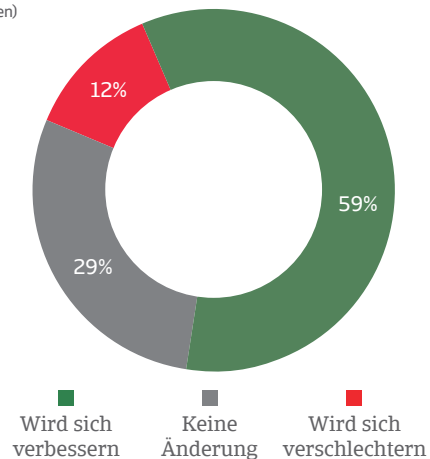
- 35%** Wird sich verbessern
- 53%** Keine Änderung
- 12%** Wird sich verschlechtern



### Chemische Industrie in Deutschland

Ausblick auf 2023: Wie schätzen Sie das potenzielle Geschäftswachstum für Ihr Unternehmen ein?

(% der Befragten)

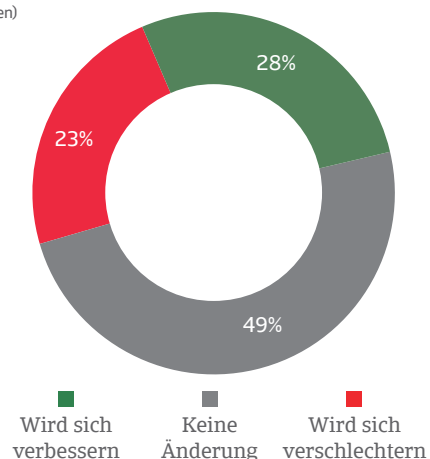


Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Chemische Industrie in Deutschland

Ausblick auf 2023: Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Zahlungsmoral Ihrer B2B-Kunden verändern?

(% der Befragten)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

## Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse

### Ein tragfähiges finanzielles Fundament

- Zahlreiche Indikatoren in unserer Studie zeigen an, dass sich die deutsche Baubranche derzeit in einer guten Finanzlage befindet. Ein zentrales Ergebnis ist, dass 86 % des Gesamtwertes aller Verkäufe der Branche an B2B-Kunden pünktlich bezahlt wurden – lediglich 12 % der Zahlungen waren überfällig. Ein weiterer wichtiger Indikator ist, dass die als uneinbringlich abgeschriebenen Forderungen 2 % ausmachen, was deutlich unter dem Landesdurchschnitt von 6 % im Baugewerbe liegt.
- Gegenwärtig bedeutet dies, dass die Cashflow-Situation für Unternehmen in der deutschen Baubranche stabil ist, Finanzmittel nicht in Forderungen gebunden sind und somit verwendet werden können. Darauf weisen auch andere Indikatoren in unserer Studie hin. Die Zahlungsfrist, die B2B-Kunden eingeräumt wurde, lag bei durchschnittlich 50 Tagen ab Rechnungsstellung. Die Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding, DSO) steht in einem ausgeglichenen Verhältnis zur durchschnittlichen Zahlungsfrist, was die Effektivität des Inkassos innerhalb der Branche widerspiegelt.

### Mechanismen der Kreditkontrolle sind solide

- Einer der wichtigsten Bausteine für die gute finanzielle Position von Unternehmen in der deutschen Baubranche ist ein konsequentes Kontrollsystem im Debitorenmanagement vor und nach Verkäufen auf Ziel. Das zeigt sich auch in einer effektiven Inkassopraxis. 63 % der befragten Unternehmen gaben an, in den vergangenen zwölf Monaten mehr Zeit und Ressourcen zur Verfolgung unbezahlter Rechnungen aufgewendet zu haben. Die Hälfte von ihnen erklärten, sie hätten die den Einzug von sehr lange ausstehenden überfälligen Rechnungsbeträgen an spezialisierte Agenturen übertragen.
- Es gab außerdem eine robuste Strategie für das Debitorenmanagement vor Verkäufen mit vereinbartem Zahlungsziel und während der Zahlungsfrist. Unternehmen aus der deutschen Baubranche gaben uns gegenüber an, sie hätten potenzielle Kunden einer strengeren Bonitätsprüfung unterzogen und dabei insbesondere die Wahrscheinlichkeit einer fristgerechten Zahlung geprüft. Darüber hinaus implementierten sie konsequente Prüfungen der Wartezeit zwischen dem Verkauf auf Ziel und der Zahlung durch den Kunden. So konnten sie Beträge effektiv einziehen und mussten seltener auf externe Finanzierungsquellen zurückgreifen.





# Bau

## Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse

### Konjunktureller Gegenwind könnte Umdenken beim Forderungsmanagement auslösen

- Der stetige Cashflow in der deutschen Baubranche hatte zur Folge, dass viele Unternehmen das Risikomanagement für Zahlungsausfälle von B2B-Kunden weiter intern betreiben. 73 % der befragten Unternehmen gaben an, diese Strategie zu verfolgen. Das überrascht nicht, sofern dieser Ansatz der Selbstversicherung dafür sorgt, dass genügend Liquidität im Unternehmen bleibt. Die Gefahr ist allerdings, dass die Selbstversicherung große Unsicherheit mit sich bringt, wenn die Zahl der Forderungsausfälle steigt.
- Die Unternehmen der Branche sind sich bewusst, dass diese Gefahr zunimmt, da die aktuelle Situation durch hohe Energiepreise, anhaltende Störungen der Lieferketten und schwere geopolitische Spannungen gekennzeichnet ist. All diese Faktoren bedeuten starken Gegenwind für die deutsche Bauwirtschaft in den kommenden Monaten – und damit wohl auch ein Umdenken beim strategischen Kreditmanagement. Eine mögliche Konsequenz daraus ist ein wachsendes Interesse an Kreditversicherungen, die in vielen Fällen um eine Übertragung von Forderungen und die Verbriefung von Krediten ergänzt werden könnten.

### Ausblick auf 2023: Ein hohes Maß an Unsicherheit

- Trotz der aktuell soliden finanziellen Lage offenbarte unsere Umfrage ein hohes Maß an Zukunftssorgen in der deutschen Bauwirtschaft. 78 % der befragten Unternehmen äußerten die Befürchtung, die Preise für wichtige Baumaterialien würden durch die globale Unsicherheit infolge von geopolitischen Spannungen, Lieferkettenstörungen und steigenden Energiekosten in die Höhe getrieben. In das pessimistische Gesamtbild passt auch, dass 61 % der befragten Unternehmen der deutschen Baubranche ihre Wachstumsaussichten für das nächste Jahr negativ einschätzen.
- Ein weiterer Indikator für die Besorgnis innerhalb der Baubranche: Lediglich 31 % der befragten Firmen beurteilen die Entwicklung der Zahlungsmoral bei den Kunden positiv, im Vergleich zu 64 % im vergangenen Jahr. Auch bei der Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding, DSO) kam es zu einem Stimmungsumschwung. 75 % der Unternehmen gaben bei der Befragung an, sie würden in den kommenden Monaten keine signifikanten Schwankungen der Forderungslaufzeit in Tagen erwarten. Das ist ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Wert von 33 % aus dem letzten Jahr. Dies legt nahe, dass sich die deutsche Bauwirtschaft weiterhin auf ein effektives Inkasso konzentrieren wird, um einen ausreichenden Cashflow sicherzustellen.

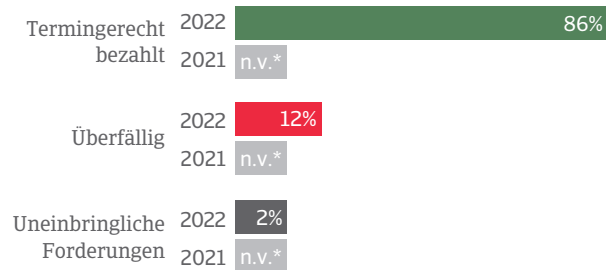
Die wichtigsten Zahlen und Tabellen zu dieser Branche finden Sie auf den folgenden Seiten.

# Bau

## Zahlungsverzögerungen und Cashflow

### Baubranche in Deutschland

% des Gesamtwertes der termingerecht bezahlten, überfälligen und als uneinbringlich abgeschrieben B2B-Rechnungen (2022/2021)



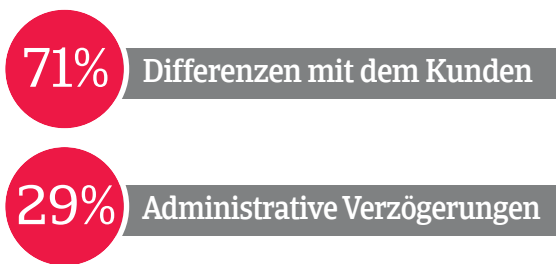
\*n.v. = Daten nicht verfügbar

Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Baubranche in Deutschland

Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen bei B2B-Kunden

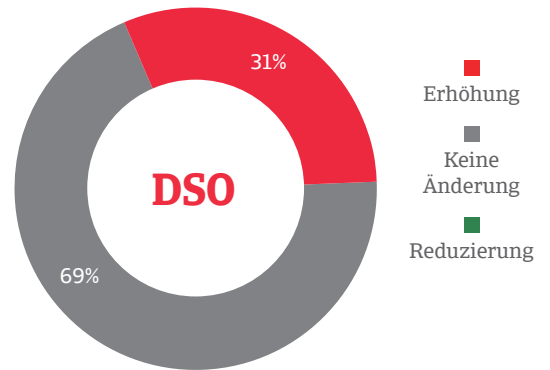
(% der Befragten)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Baubranche in Deutschland

% der Befragten, die über Veränderungen bei der Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding, DSO) in den letzten zwölf Monaten berichteten



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### STUDIENFRAGE

Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um Ihren Cashflow gegen das Zahlungsausfallrisiko Ihrer Kunden zu schützen?

- #1 Erhöhung des Zeit-, Kosten- und Ressourcenaufwands für den Einzug überfälliger Rechnungen
- #2 Stärkung des internen Kreditkontrollverfahrens
- #3 Bemühung um externe Finanzierung



# Bau

## Branchenausblick für 2023

### Baubranche in Deutschland

Ausblick auf 2023: die fünf größten Bedenken von Unternehmen der Branche

(% der Befragten)



Anhaltender wirtschaftlicher Abschwung\*



Langsamere oder ausbleibende Aufschwung der Binnenwirtschaft



Fortschreiten der Pandemie



Langsamere oder ausbleibende Aufschwung in bestimmten Branchen



Beschränkung des Warenverkehrs

\* Aufgrund des Zusammenwirkens von höheren Energiepreisen, steigenden Rohstoffpreisen, Störungen der Lieferketten und geopolitischen Spannungen

Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### STUDIENFRAGE

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

(% der Befragten dieser Branche)

22% Wird sich verbessern

75% Keine Änderung

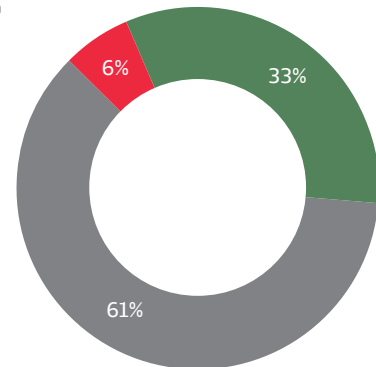
3% Wird sich verschlechtern



### Baubranche in Deutschland

Ausblick auf 2023: Wie schätzen Sie das potenzielle Geschäftswachstum für Ihr Unternehmen ein?

(% der Befragten)



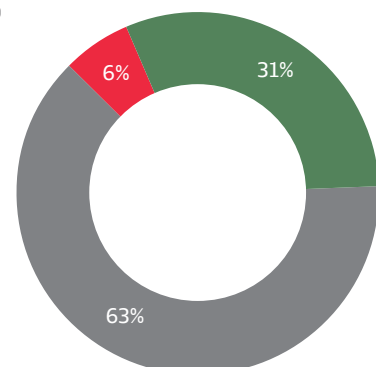
Wird sich verbessern    Keine Änderung    Wird sich verschlechtern

Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Baubranche in Deutschland

Ausblick auf 2023: Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Zahlungsmoral Ihrer B2B-Kunden verändern?

(% der Befragten)



Wird sich verbessern    Keine Änderung    Wird sich verschlechtern

Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022



# Transport

## Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse

### Schutz des Cashflows als zentrale Aufgabe

- Das Bemühen um die Aufrechterhaltung des Cashflows bestimmt auch die geschäftlichen Erwägungen in der deutschen Transportbranche. Die befragten Firmen erklärten, sie würden verschiedene Maßnahmen ergreifen, um unter den turbulenten Wirtschafts- und Handelsbedingungen ihre Liquidität zu schützen. 50 % der Unternehmen gaben an, dass sie Skonti für frühzeitige Zahlungen einräumen, um ihre Liquidität zu verbessern. Andere verlangten von B2B-Kunden kürzere Zahlungsfristen, auch wenn sie sich möglicher negativer Auswirkungen auf ihre B2B-Umsätze bewusst waren.
- Zusammengenommen führen diese Maßnahmen dazu, dass in der deutschen Transportbranche die Zahlungsfristen ab Rechnungsstellung jetzt bei durchschnittlich 33 Tagen liegen, gegenüber 66 Tagen im letzten Jahr. Eine weitere, von jedem zweiten befragten Unternehmen angewandte Strategie bestand darin, das Inkasso zu stärken. Dies erfolgte entweder intern durch den Versand von Zahlungserinnerungen an säumige Kunden oder durch die Übertragung des Inkassos für lange überfällige Forderungen an spezialisierte Agenturen.

### Kürzere Forderungslaufzeit in Tagen verbessert die Finanzlage

- Bei seinem anhaltenden Bemühen um den Schutz des Cashflows verzeichnete das deutsche Transportgewerbe durchaus Erfolge. Insgesamt ergab sich branchenweit ein Rückgang der überfälligen B2B-Rechnungen um durchschnittlich 30 %. Überfällige Rechnungen machen derzeit einen Anteil von 38 % vom Gesamtwert aller B2B-Umsätze aus, gegenüber 54 % im Vorjahr. Folglich war deutlich weniger Liquidität in ausstehenden Forderungen gebunden, und die Abhängigkeit von externer Finanzierung verringerte sich.
- Auch die stärkere Inkasso-Performance von Unternehmen in der deutschen Transportbranche wirkte sich positiv aus. Der Anteil der als uneinbringlich abgeschrieben Forderungen blieb wie im Vorjahr konstant bei 6 %. Darüber hinaus verkürzte sich die Forderungslaufzeit in Tagen (DSO) deutlich: Sie sank um 25 %.



# Transport

## Überblick über die wichtigsten Studienergebnisse

### Stärkere Nutzung von Kreditversicherungen

- Die von Unternehmen der deutschen Transportbranche ergriffenen Maßnahmen zum Schutz ihres Cashflows blieben alle im Rahmen einer internen Steuerung des Risikos kundenseitiger Zahlungsausfälle. Diese Strategie stützt sich auf Liquiditätsreserven, mit denen Verluste gedeckt werden. 60 % der befragten Unternehmen gaben an, auf diese Weise vorzugehen. Obwohl dieser Ansatz verbreitet ist, ergab unsere Studie außerdem einen klaren Aufwärtstrend bei der Nutzung von Kreditversicherungen.
- Im Vergleich zu anderen untersuchten Branchen in Deutschland lag im Transportsektor der Anteil der Unternehmen, die in den vergangenen zwölf Monaten eine Kreditversicherung abgeschlossen haben, um ihr Geschäft vor dem Risiko von Zahlungsausfällen bei B2B-Kunden zu schützen, um ein Drittel höher. Darin spiegelt sich die Anerkennung der zusätzlichen Vorteile wider, die Kreditversicherungen in diesen schwierigen Zeiten bieten, insbesondere die Freisetzung von Betriebskapital.

### Ausblick auf 2023: Pessimistisch mit einigen Hoffnungsschimmern

- Besorgnis trübt die Aussichten der Transportbranche. Die befragten Firmen rechnen in den nächsten zwölf Monaten mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral von B2B-Kunden. Nur 36 % der Unternehmen erwarten eine Verbesserung, verglichen mit 64 % im letzten Jahr. Dieses Ergebnis ist vermutlich Ausdruck einer tiefen Verunsicherung angesichts eines langsameren oder ausbleibenden Aufschwungs in Branchen, mit denen der Transportsektor stark verflochten ist. Es spiegelt auch die Angst vor anhaltenden Störungen der Lieferketten wider, die sich auf die Branche besonders stark auswirken.
- Außerdem brachten die befragten deutschen Transporteure ihre großen Befürchtungen über einen anhaltenden Abschwung der Weltwirtschaft zum Ausdruck. Gleichzeitig äußerten sie sich recht zuversichtlich über ein potenzielles Unternehmenswachstum. Es besteht die Erwartung, dass die Forderungslaufzeit in Tagen (DSO) relativ stabil bleiben wird, was möglicherweise den Aufwärtstrend bei der Nutzung von Kreditversicherungen innerhalb der Branche widerspiegelt.

Die wichtigsten Zahlen und Tabellen zu dieser Branche finden Sie auf den folgenden Seiten.

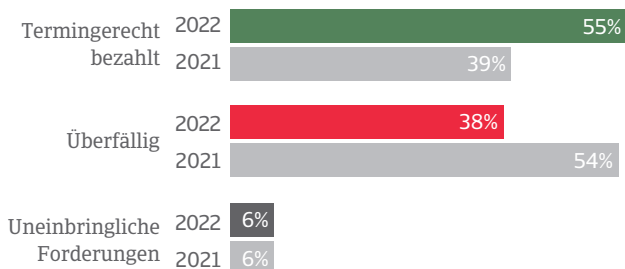


# Transport

## Zahlungsverzögerungen und Cashflow

### Transportbranche in Deutschland

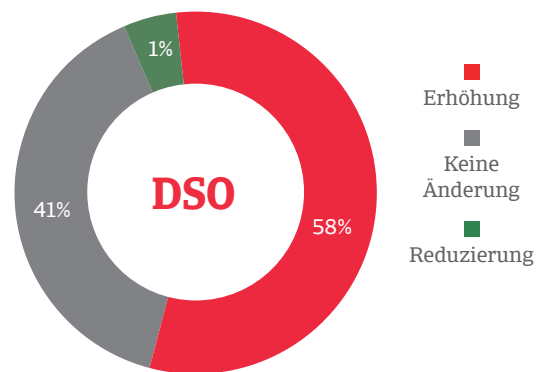
% des Gesamtwertes der termingerecht bezahlten, überfälligen und als uneinbringlich abgeschriebenen B2B-Rechnungen (2022/2021)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Transportbranche in Deutschland

% der Befragten, die über Veränderungen bei der Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding, DSO) in den letzten zwölf Monaten berichteten

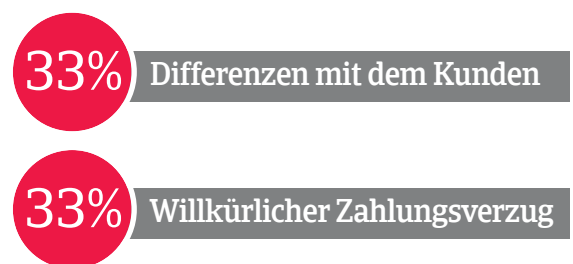
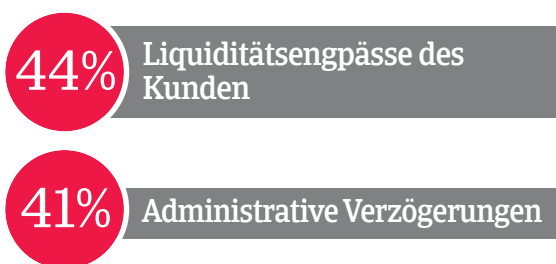


Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Transportbranche in Deutschland

Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen bei B2B-Kunden

(% der Befragten)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

#### STUDIENFRAGE

Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um Ihren Cashflow gegen das Zahlungsausfallrisiko Ihrer Kunden zu schützen?

- #1 Verzögerung von Zahlungen an meine eigenen Lieferanten
- #2 Erhöhung des Zeit-, Kosten- und Ressourcenaufwands für den Einzug überfälliger Rechnungen
- #3 Stärkung des internen Kreditkontrollverfahrens





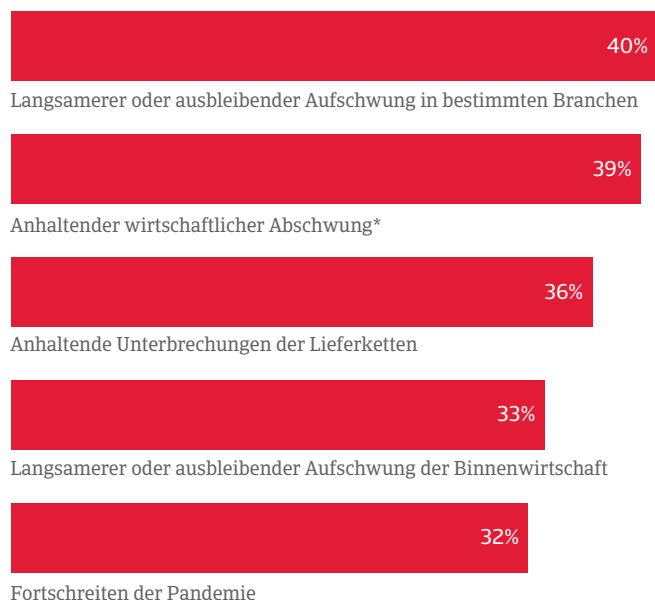
# Transport

## Branchenausblick für 2023

### Transportbranche in Deutschland

Ausblick auf 2023: die fünf größten Bedenken von Unternehmen der Branche

(% der Befragten)



\* Aufgrund des Zusammenwirkens von höheren Energiepreisen, steigenden Rohstoffpreisen, Störungen der Lieferketten und geopolitischen Spannungen

Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

#### STUDIENFRAGE

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

(% der Befragten dieser Branche)

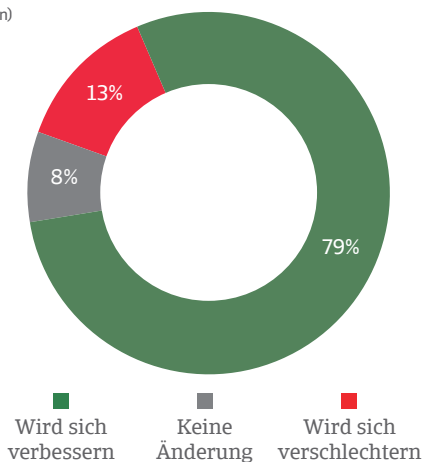
- 33% Wird sich verbessern
- 65% Keine Änderung
- 2% Wird sich verschlechtern



### Transportbranche in Deutschland

Ausblick auf 2023: Wie schätzen Sie das potenzielle Geschäftswachstum für Ihr Unternehmen ein?

(% der Befragten)

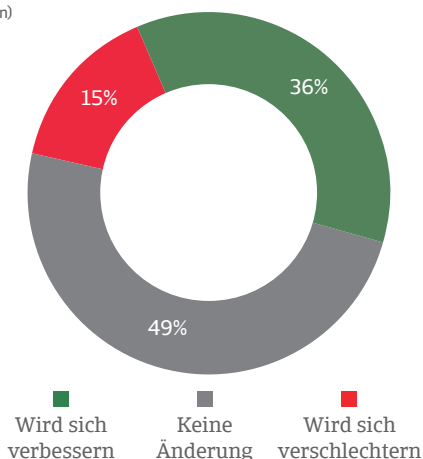


Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

### Transportbranche in Deutschland

Ausblick auf 2023: Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Zahlungsmoral Ihrer B2B-Kunden verändern?

(% der Befragten)



Stichprobe: alle Studienteilnehmer dieser Branche  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2022

# Studiendesign

## Studienziele

Atradius überprüft mit der Studie „Atradius Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken internationaler Geschäftskunden. Dieser Bericht, der Teil der Ausgabe 2022 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 201 Unternehmen befragt. Alle Interviews wurden exklusiv für Atradius geführt.

## Studienkonzeption

- **Grundgesamtheit:** Die Studie bezieht sich auf Unternehmen aus Deutschland, befragt wurden 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:** Die Unternehmen wurden über ein internationales Internetpanel ausgewählt und kontaktiert. Zu Beginn der Befragung wurde ein Screening zur Ermittlung des richtigen Ansprechpartners und zur Quotenkontrolle durchgeführt.
- **Stichprobe:** n = 201 Personen wurden insgesamt befragt. Es wurde eine Quote auf Basis von vier Unternehmensgrößenklassen eingehalten.
- **Befragung:** Computergestützte Befragungen (CAWI) mit einer Dauer von rund 15 Minuten.  
Befragungszeitraum: von Mai bis Mitte Juli 2022

## Stichprobenübersicht – Summe der Befragungen = 201

Geschäftsbereich	Befragungen	%
Verarbeitende Industrie	35	20
Großhandel	47	24
Einzelhandel/Vertrieb	34	17
Dienstleistungen	85	39
SUMME	201	100

Unternehmensgröße	Befragungen	%
Kleinstunternehmen	83	41
KMU – Kleine Unternehmen	30	14
KMU – Mittelständische Unternehmen	53	27
Großunternehmen	35	18
SUMME	201	100

Branche	Befragungen	%
Chemie	75	38
Bau	51	25
Transport	75	37
SUMME	201	100

## Statistischer Anhang

Er gehört zu dem im Oktober 2022 von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer, das auf der Website unter [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications) zur Verfügung steht.

[Im PDF-Format herunterladen](#) (nur auf Englisch).

Copyright [Atradius N.V.](#) 2022

Wenn Sie nach der Lektüre dieses Berichts weitere Informationen über den Schutz vor Zahlungsausfällen von Seiten Ihrer Kunden wünschen, besuchen Sie bitte die [Atradius-Website](#). Falls Sie konkrete Fragen haben, können [Sie eine Nachricht](#) hinterlassen und werden von einem Produktspezialisten zurückgerufen. Im Abschnitt Publications finden Sie viele weitere Veröffentlichungen von Atradius zur globalen Wirtschaft, einschließlich Länderberichten, Branchenanalysen, Ratschlägen zum Forderungsmanagement und Abhandlungen über aktuelle Geschäftsthemen.

[Abonnieren Sie](#) unseren Informationsdienst für Veröffentlichungen. Dann erhalten Sie wöchentliche E-Mails, die Sie über neu veröffentlichte Berichte auf dem Laufenden halten.

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

[atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com)

Besuchen Sie für Deutschland [atradius.de](http://atradius.de)



Folgen Sie Atradius  
in den sozialen Medien



@Atradius



Atradius



Atradius

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

[atradiuspressede@atradius.com](mailto:atradiuspressede@atradius.com)  
[atradius.de](http://atradius.de)