



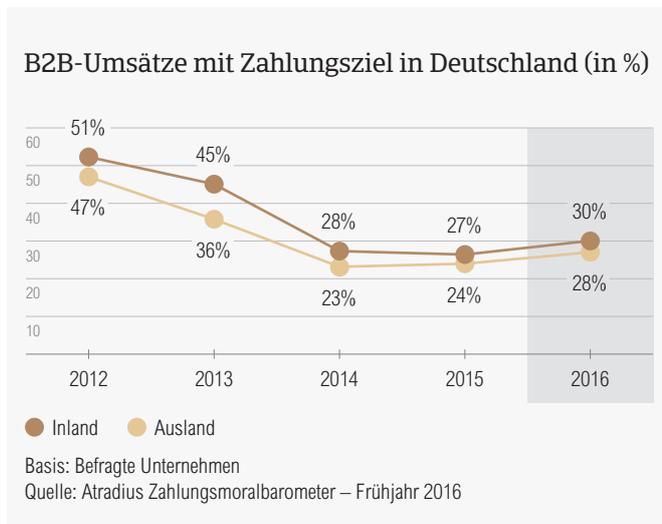
Atradius Zahlungsmoralbarometer

Internationale Studie
zum B2B-Zahlungsverhalten
Deutschland – die wichtigsten Studienergebnisse

Die wichtigsten Studienergebnisse für Deutschland

Verkäufe auf Zahlungsziel

Im Vergleich zu Westeuropa (gesamt) werden in Deutschland nur bei relativ wenigen Business-to-Business (B2B)-Geschäften Lieferantenkredite eingeräumt. In der aktuellen Studie gaben die deutschen Befragten an, dass bei nur 28,9 % des Gesamtwertes ihrer B2B-Rechnungen ein Zahlungsziel vereinbart wurde (Durchschnitt für Westeuropa: 41,3 %). Dieser Wert unterscheidet sich nicht wesentlich vom Vorjahresergebnis und ähnelt den Angaben der Befragten in Österreich, der Schweiz, Belgien und Frankreich. Die Befragten in diesen Ländern gaben an, dass sie im Vorjahr im Durchschnitt bis zu 30 % des Wertes ihrer B2B-Rechnungen auf Zahlungsziel ausstellten.



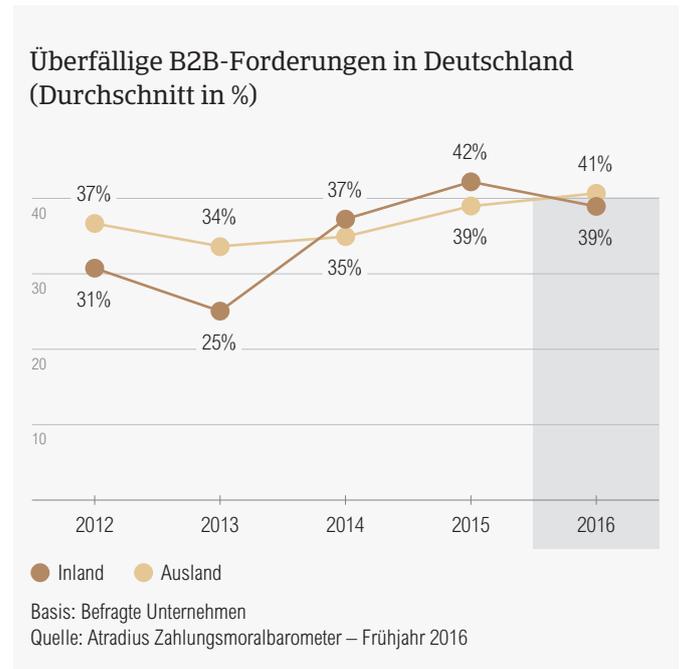
Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Deutsche Befragte gewähren ihren inländischen B2B-Kunden offenbar fast ebenso häufig Lieferantenkredite wie ihren ausländischen. 29,9 % bzw. 25,6 % des Gesamtwertes der inländischen bzw. ausländischen B2B-Umsätze wurden mittels Kredit erzielt (Mittelwert der Studie: 44,8 % Inland und 37,7 % Ausland). Damit zeigt sich, dass das Risiko von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen bei B2B-Geschäften im Inland in etwa genauso hoch eingeschätzt wird wie bei Auslandsgeschäften.

30%
der Befragten rechnen mit einer Verschlechterung der Zahlungspraxis inländischer B2B-Kunden aus der **Chemieindustrie**

Überfällige B2B-Rechnungen (%)

Durchschnittlich 40 % des Gesamtwertes der von Befragten in Deutschland ausgestellten B2B-Rechnungen waren am Fälligkeitsdatum noch offen und wurden somit zu spät bezahlt. Dieser Wert entspricht dem Durchschnittsergebnis der Studie. Gegenüber dem Vorjahr hat sich der Gesamtwert überfälliger Forderungen aus B2B-Geschäften kaum geändert. Verspätete Zahlungen treten bei inländischen Kunden weiterhin fast genauso häufig auf wie bei ausländischen.



Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Die Zeit zwischen der Rechnungsstellung und ihrer Bezahlung wird (sowohl bei In- als auch bei Auslandsgeschäften) mit den „Days Sales Outstanding“ (DSO) angegeben. Bei den in Deutschland Befragten liegt dieser Wert aktuell bei durchschnittlich 33 Tagen (drei Tage länger als im Vorjahr). Das ist der zweitniedrigste Wert in Westeuropa (nach Dänemark). Deutschland liegt damit deutlich unter dem Durchschnitt Westeuropas, wo die durchschnittliche Forderungslaufzeit bei 48 Tagen liegt. Das hängt möglicherweise damit zusammen, dass die Effizienz beim Einzug von Rechnungen mit großem Volumen hierzulande höher ist als in den meisten anderen westeuropäischen Märkten. 63,8 % der Befragten in Deutschland (das entspricht der Antwortrate in Westeuropa) erwarten keine Änderung bei den DSO und erhebliche 25,8 % rechnen mit einem Anstieg der durchschnittlichen Forderungslaufzeit in den nächsten zwölf Monaten.

Das könnte erklären, warum mehr Befragte in Deutschland (13,4 %) als im übrigen Westeuropa (11,9 %) den Einzug offener Rechnungen als größtes Problem für die Rentabilität im Jahr 2016 betrachten. Dies sowie die Kosteneindämmung (27,3 % der Befragten gegenüber 23,4 % für Westeuropa) bereitet den Befragten die meisten Sorgen.



Zahlungsfrist (durchschnittliche Anzahl in Tagen)

Die Zahlungsziele, die von den Befragten in Deutschland ihren B2B-Kunden gewährt wurden, sind die kürzesten, die in Westeuropa ermittelt wurden. Sie liegen durchschnittlich bei 22 Tagen nach Rechnungsdatum, sowohl für inländische als auch für ausländische Kunden (Mittelwert der Studie: 31 Tage). Gegenüber dem Vorjahr gab es bei den Zahlungszielen kaum Veränderungen. Ebenso wie in Österreich wird darin eine Zahlungskultur deutlich, in der sehr viel Wert auf schnellen Rechnungsausgleich gelegt wird.



Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Trotz sehr strenger Zahlungsbedingungen gab ein sehr hoher Prozentsatz der Befragten in Deutschland (93,0 %) an, dass B2B-Rechnungen im vergangenen Jahr zu spät bezahlt wurden. In Westeuropa waren dies 88,5 % der Befragten. Die Zahlungsbedingungen hatten sich zwar gegenüber dem Vorjahr nicht geändert, doch mussten die deutschen Befragten durchschnittlich drei Wochen über das Fälligkeitsdatum der Rechnung hinaus warten, bis ihre überfälligen Rechnungen bezahlt wurden. Das entspricht dem Mittelwert der Studie. [[-> Anhang der Studie, S. 8](#)]

Das bedeutet, dass deutsche Firmen durchschnittlich 40 Tage von der Rechnungstellung bis zur Zahlung überfälliger B2B-Forderungen warten (Mittelwert der Studie: 53 Tage). Dies entspricht auch den in Österreich, Schweden, Dänemark und den Niederlanden verzeichneten Ergebnissen.

Hauptgründe für den Zahlungsverzug

Als häufigsten Grund für den Zahlungsverzug bei inländischen und ausländischen B2B-Rechnungen geben deutsche Befragte Liquiditätsprobleme des Kunden an. Mehr Unternehmen (45,5 %) als im Vorjahr (39,5 %) gaben dies darüber hinaus in Bezug auf ausländische Kunden an. Bei inländischen Rechnungen wurde ein Zahlungsverzug aus diesem Grund weniger häufig als ein Jahr zuvor angegeben (50,5 % der Befragten gegenüber 55 % im Vorjahr).

Die Nutzung offener Rechnungen durch Kunden zur Eigenfinanzierung ist der Grund für Zahlungsverzug, der von Firmen in Deutschland am zweithäufigsten genannt wird (rund 30 %). Ein Zahlungsverzug aus diesem Grund scheint jedoch erheblich weniger häufig einzutreten als vor einem Jahr.

Unabhängig vom Grund für den Zahlungsverzug mussten viele der Studienteilnehmer ihre Zahlungen an ihre eigenen Lieferanten verschieben (fast 23 % der Befragten) oder verzeichneten Ertragseinbußen (20 % der Befragten). Das entspricht der durchschnittlichen Antwortrate in Westeuropa.

Zum Schutz der geschäftlichen Rentabilität gegen Zahlungsverzug werden 40 % der Befragten in den nächsten 12 Monaten häufiger die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden kontrollieren und die Geschäftsergebnisse prüfen. Rund 35 % werden die Überwachung ihres Kundenkreditrisikos verstärken. Das entspricht dem durchschnittlichen Ergebnis in Westeuropa.

40%

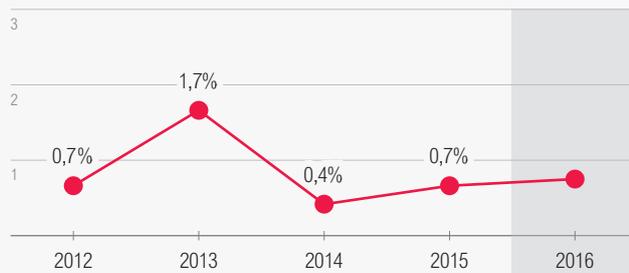
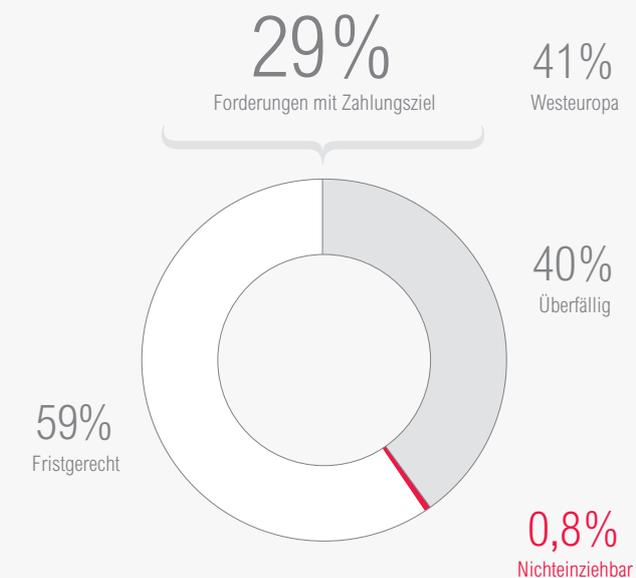
des Gesamtwertes der inländischen und ausländischen B2B-Rechnungen in Deutschland waren **am Fälligkeitsdatum noch nicht bezahlt**

Uneinbringliche Forderungen

Der Anteil von B2B-Forderungen, die von deutschen Befragten als uneinbringlich angegeben werden (0,8 %), ist deutlich niedriger als die durchschnittlichen 1,3 % für Westeuropa insgesamt. Abschreibungen aus Inlandgeschäften entsprechen fast den Abschreibungen aus Auslandsgeschäften. Uneinbringliche B2B-Forderungen im Inland treten meistens in den Branchen Chemie, Bauwesen, langlebige Verbrauchsgüter und Dienstleistungen auf. Bei den meisten der Befragten in Deutschland (61,5 % gegenüber 59,3 % in Westeuropa) waren B2B-Forderungen hauptsächlich deshalb uneinbringlich, weil der Kunde in Konkurs gegangen war oder sein Geschäft aufgegeben hatte. 26,5 % der Befragten meldeten, dass Abschreibungen aufgrund erfolgloser Inkassoversuche sowie wegen der hohen Kosten der Verfolgung der Schuldner erforderlich wurden.

Weitere Ergebnisse zum Inkasso von B2B-Forderungen finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections (kostenloser Download nach Registrierung), der ab Oktober 2016 auf www.atradiuscollections.com abrufbar sein wird.

Uneinbringliche B2B-Forderungen in Deutschland (% des Gesamtwertes der B2B-Forderungen)



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2016

Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Zahlungsmoral nach Branchen

Die teilnehmenden Unternehmen in Deutschland gaben an, dass sie Zahlungsziele überwiegend B2B-Kunden gewähren, die in den Branchen langlebige Wirtschaftsgüter, Chemie, Bauwesen, Finanzdienstleistungen, Maschinen, Metalle, Geschäftsdienstleistungen und allgemeine Dienstleistungen tätig sind. Deutlich längere als die für Deutschland durchschnittlichen Zahlungsbedingungen werden B2B-Kunden in der Maschinenbaubranche eingeräumt (durchschnittlich 33 Tage nach Rechnungsstellung). [[-> Anhang der Studie, S. 4](#)]



Auf die Bauindustrie entfiel ein für Deutschland überdurchschnittlicher Anteil überfälliger Rechnungen. Nach Angaben der meisten Befragten (58 %) ist dies vermutlich überwiegend darauf zurückzuführen, dass B2B-Kunden in dieser Branche offene Rechnungen zur Eigenfinanzierung nutzen. Auch in der Maschinenbaubranche war ein über dem Landesdurchschnitt liegender Anteil überfälliger Rechnungen zu verzeichnen. Dies war hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass B2B-Kunden eine unzureichende Verfügbarkeit von Mitteln geltend machten (angegeben von 45 % der Befragten in Deutschland).

Etwa 30% der Befragten in Deutschland rechnen damit, dass sich die Zahlungspraxis von B2B-Kunden in den Branchen Chemie, Bauwesen und Metalle in den nächsten Monaten leicht verschlechtern wird. Bei anderen Branchen wird keine wesentliche Änderung erwartet.

Mehr Informationen über das Atradius Zahlungsmoralbarometer finden Sie im [Bericht für die Region](#).

Weitere Informationen zum Schutz Ihrer Forderungen gegen Zahlungsverzug durch Ihre Kunden finden Sie auf der [Atradius-Website](#). Falls Sie spezielle Fragen haben, können Sie gerne [eine Nachricht hinterlassen](#) und ein Atradius-Experte ruft Sie zurück.



Sind Sie auf Twitter? Dann folgen Sie [@atradiusDE](#) oder suchen Sie nach [#Zahlungsbarometer](#), um stets auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

Anhang der Studie

Der statistische Anhang zur Studie ist Teil des Atradius Zahlungsmoralbarometers Frühjahr 2016 und ist in englischer Sprache als Download verfügbar unter: www.atradius.com

[Download im PDF-Format](#) (nur in Englisch).



Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Alle Informationen in diesem Bericht 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 diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Copyright **Atradius N.V.** 2016

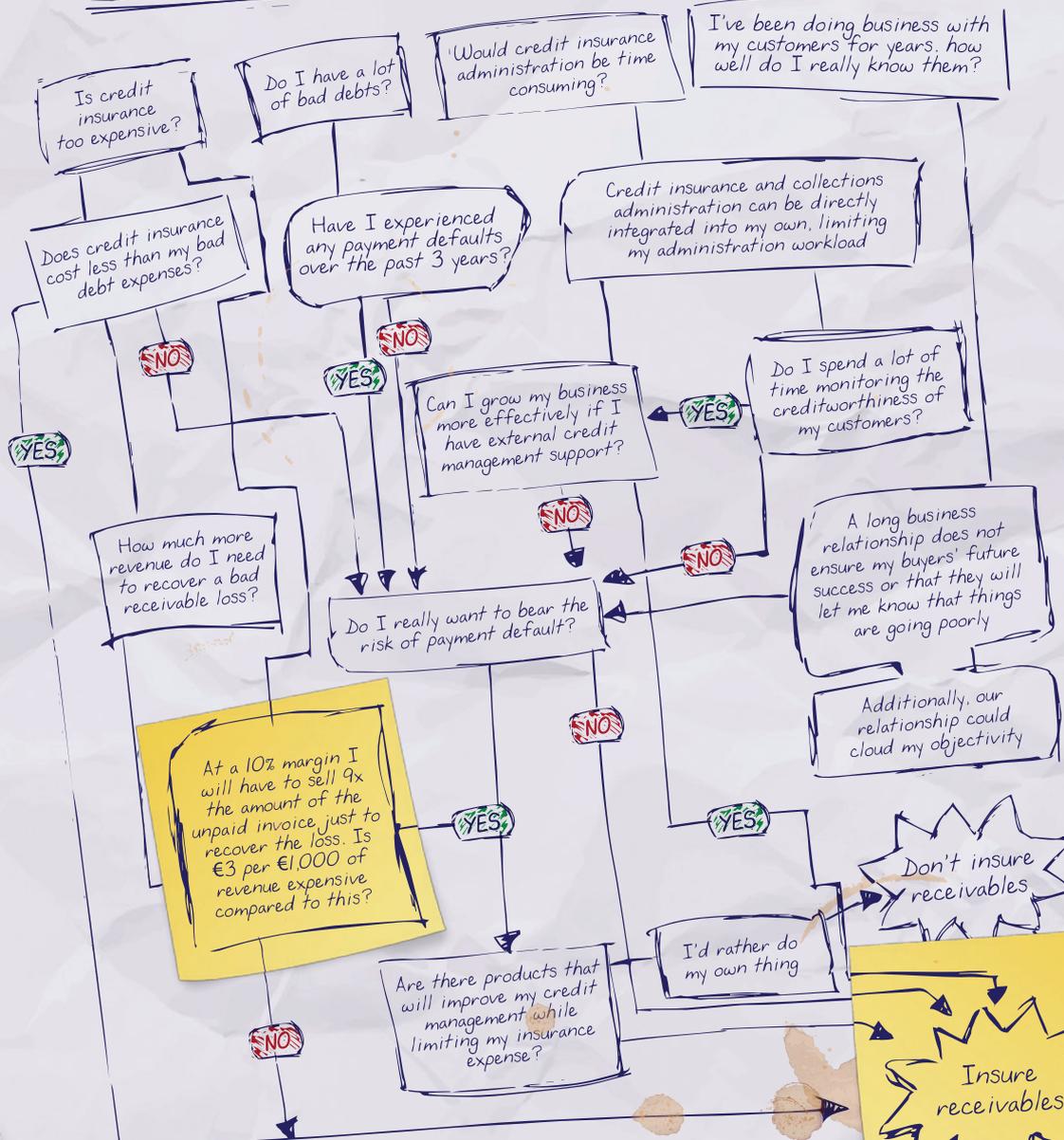
Wenn Ihnen dieser Bericht nützlich erscheint, dann besuchen Sie bitte unsere Website www.atradius.de. Hier finden Sie viele weitere Veröffentlichungen von Atradius zur Weltwirtschaft sowie verschiedene Länderreports, Branchenanalysen und Ratschläge zum Forderungsmanagement, ebenso Artikel über aktuelle Geschäftsthemen.

Folgen Sie uns auf



Don't overcomplicate your decision about whether to use credit insurance

SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



Managing risk, enabling trade

credit insurance | debt collection | business information

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

E-Mail: presse@atradius.com
www.atradius.de