



Deutschland: Zahlungsverzögerungen führen häufig zu Umsatzeinbußen

Atradius Zahlungsmoralbarometer



Kennzahlen

BIP
(Mrd. Euro)

€ 3.390,78

BIP-Wachstumsrate
(2018 gesch.)

1,8 %

Jährliche Exportwachstumsrate
(2018 gesch.)

3,2 %

Jährliche Importwachstumsrate
(2018 gesch.)

3,1 %

Quellen: Oxford Economics, MIT OEC

Die wichtigsten
5 Exportbranchen

Maschinenbau/Elektro

Transport

Chemie

Metall

Sonstiges

Die wichtigsten
5 Exportziele

USA

Frankreich

Großbritannien

China

Niederlande

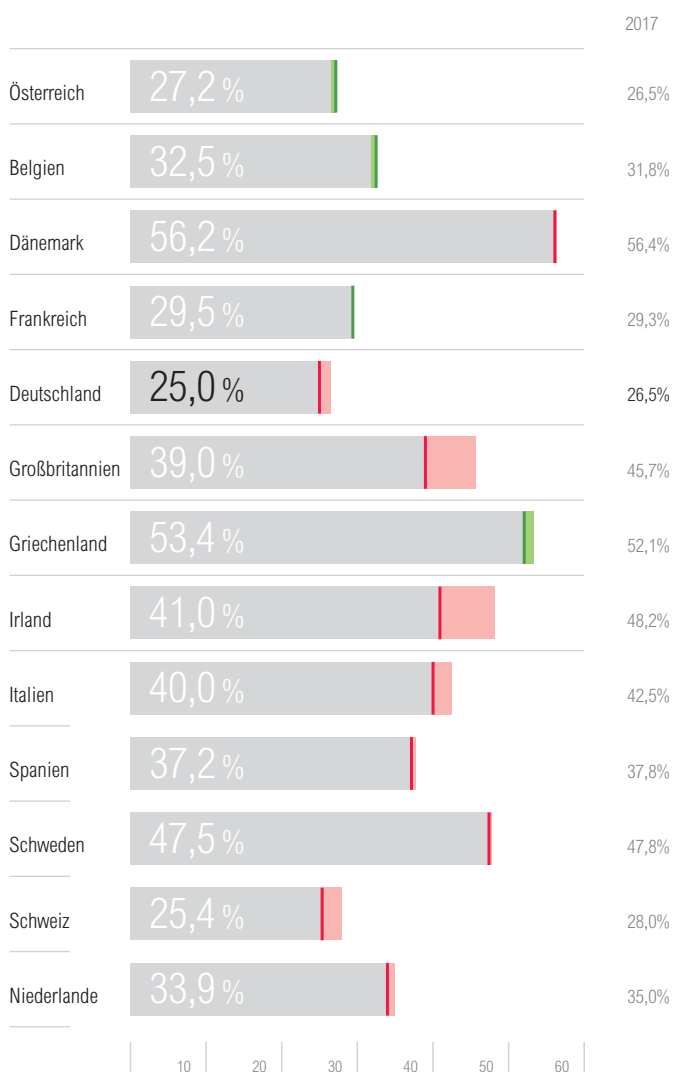
60,4 % der in Deutschland befragten Unternehmen gaben an, dass überfällige Rechnungen im Firmengeschäft in den vergangenen zwölf Monate ihr Geschäft beeinträchtigt haben. Von den befragten westeuropäischen Ländern verzeichnete Deutschland den zweithöchsten Prozentsatz der Befragten (24,7 %), nach deren Angaben verspätete Zahlungen zu Umsatzeinbußen führten. Unzureichende Finanzmittel, Abnehmer, die ausstehende Rechnungen als Finanzierungsmittel nutzen, sowie die Komplexität des Zahlungsverfahrens bleiben die Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen von kommerziellen Kunden in Deutschland.

Weniger abgeneigt, langjährigen Kunden einen Lieferantenkredit einzuräumen

Der Anteil aller Firmengeschäfte, bei denen ein Zahlungsziel eingeräumt wird, ist in Deutschland in diesem Jahr leicht von 26,5 % (2017) auf 25,0 % gesunken. Damit liegt die deutsche Wirtschaft weit unter dem Studiendurchschnitt von 37,4 % und gewährt am seltensten Lieferantenkredite in Westeuropa. Dabei sind die deutschen Befragten eher dazu bereit, ihren inländischen B2B-Kunden Kredite anzubieten, als ihren B2B-Kunden im Ausland (25,9 % gegenüber 24,1 %).

Auf die Frage, warum sie im Firmengeschäft Lieferantenkredite gewähren, nennen die Befragten in Deutschland dieselben Gründe für ihre inländischen wie für ausländischen Kunden: Von Kreditverkäufen wird angenommen, dass sie das Geschäft auf nationaler und internationaler Ebene ausweiten. Darüber hinaus werden sie als wichtig erachtet, um aktuelle Geschäftsbeziehungen aufrechtzuerhalten und neue zu entwickeln.

Anteil aller Zahlungen im Firmengeschäft auf Ziel



» *Wir gewähren Lieferantenkredite, um so viele Kunden zu bekommen wie möglich, einen soliden Kundenstamm aufzubauen und diese Kunden an unser Unternehmen zu binden.*«

Befragungsteilnehmer aus der Dienstleistungsbranche

41,3 % der deutschen Befragten würden ihren inländischen B2B-Kunden keine Zahlungen auf Ziel einräumen, wenn ein Abnehmer eine schlechte Zahlungsmoral aufweist. Für 19,6 % ist die schwache Finanzlage eines Kunden ein Grund, den Lieferantenkredit zu verweigern. Im Auslandsgeschäft war die schlechte Zahlungsmoral der Kunden der Hauptgrund, weswegen Befragte keine Kredite angeboten haben (genannt von 38,1 %). Der am zweithäufigsten erwähnte Grund, weswegen ein Kreditverkauf an Firmenkunden im Ausland abgelehnt wurde, war ein hohes wirtschaftliches oder politisches Risiko im Land des Kunden (26,2 % der Befragten).

» *Geschäfte mit Zahlungsziel eröffnen uns neue Märkte und helfen uns, mehr Kunden im Ausland zu gewinnen.*«

Befragungsteilnehmer aus der Chemiebranche

Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018



Ein leichter Anstieg der DSO

Der Prozentsatz der Befragten in Deutschland, die von verspäteten Zahlungen ihrer Firmenkunden betroffen waren, ist 2018 um drei Prozentpunkte gesunken, liegt jedoch mit 89,5 % immer noch leicht über dem regionalen Durchschnitt. Zahlungsverzüge wurden ebenso häufig von inländischen Abnehmern verursacht wie von ausländischen.

2018 blieb der Anteil überfälliger Rechnungen im Firmengeschäft in Deutschland stabil (40,5 %). Dieser Wert liegt leicht unter dem Durchschnitt von Westeuropa. Es wurden etwas häufiger überfällige B2B-Rechnungen von ausländischen als von inländischen Kunden genannt.

2018 beläuft sich der durchschnittliche DSO-Wert (Days Sales Outstanding; Forderungslaufzeit) auf 27 Tage, zwei Tage mehr als im Atradius-Zahlungsmoralbarometer 2017. Auf die Frage nach dem erwarteten DSO-Trend in den nächsten zwölf Monaten gaben 67,8 % der deutschen Befragten an, dass sie keine Veränderungen prognostizieren. 19,0 % rechnen mit einer Zunahme ihres DSO-Werts, 13,1 % mit einer Abnahme.

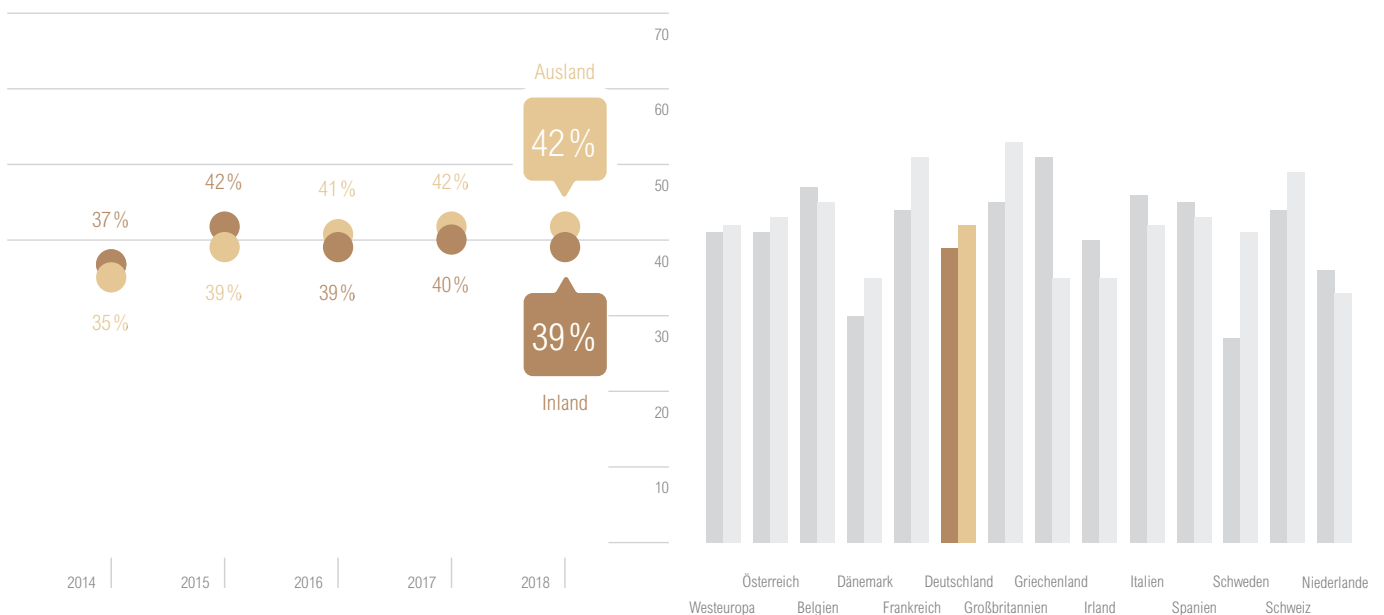
Die kürzesten Zahlungsfristen in Westeuropa

Bislang räumten Lieferanten und Dienstleister in Deutschland ihren Firmenkunden mitunter die kürzesten Zahlungsfristen in der Region ein. Das gilt auch noch für 2018. Zudem haben die deutschen Studienteilnehmer im aktuellen Befragungszeitraum noch einmal von einer Verkürzung der Zahlungsziele berichtet. Inländischen B2B-Kunden standen durchschnittlich 20 Tage zur Begleichung von Rechnungen zur Verfügung (zwei Tage weniger als 2017), während ausländische B2B-Kunden 23 Tage Zeit hatten (drei Tage weniger als 2017).

51,4 % der Befragten in Deutschland gaben an, dass sie inländischen und ausländischen B2B-Kunden keine unterschiedlichen Zahlungsziele einräumen. Von denjenigen, die Unterschiede machen, gaben 34,3 % an, dass sie eher ihre inländischen B2B-Kunden um eine schnellere Zahlung bitten. 14,3 % sind bereit, ihren inländischen B2B-Kunden mehr Zeit zur Zahlung einzuräumen. Die Hauptgründe für die Differenzierung bei Zahlungszielen in Deutschland sind Branchenpraxis, interne Richtlinien, die Wirtschaftslage im Exportland und die finanziellen Risiken in Verbindung mit Exportgeschäften.

Überfällige Forderungen im Firmengeschäft in Deutschland

(durchschnittlich in %)



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018

Zahlungsdauer in Deutschland



t = durchschnittliche Anzahl von Tagen
Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018

2018 haben die Zahlungsverzüge auch leicht abgenommen. Im Vergleich zu 2017 sank der Wert im Inland um drei Tage auf durchschnittlich 18 Tage, während ausländische B2B-Kunden einen Verzug von durchschnittlich 22 Tagen aufwiesen (2017: durchschnittlich 21 Tage).

Die rückläufigen Zahlungsziele und Zahlungsverzögerungen führten zu einer Abnahme von drei Tagen bei der durchschnittlichen Zahlungsdauer, die nun bei 42 Tagen liegt. Neben den Niederlanden hatte Deutschland die kürzeste Zahlungsdauer, was bedeutet, dass es hier von der Ausstellung der Rechnung bis hin zum Zahlungseingang am schnellsten geht.

Zahlungsverzüge durch inländische Kunden traten bei deutschen Lieferanten und Dienstleistern am häufigsten wegen unzureichender Finanzmittel auf (genannt von 45,5 % der Befragten) und weil Käufer ausstehende Rechnungen als Finanzierungsmittel benutzen (33,9 %). Von den befragten westeuropäischen Ländern wies Deutschland auch einen hohen Prozentsatz auf, der als Grund für Zahlungsverzögerungen falsche Rechnungsangaben (2018: 22,3 % gegenüber 2017: 15,6 %). Die häufigsten Gründe für Zahlungsverzüge durch Kunden im Ausland sind unzureichende Geldmittel (37,9 %), Abnehmer, die ausstehende Rechnungen als Form der Finanzierung benutzen, sowie die Komplexität des Zahlungsverfahrens (die letzten beiden wurden von 33,3 % der Befragten genannt).

Auf die Frage nach den Folgen überfälliger Rechnungen im Firmengeschäft während der vergangenen zwölf Monate gaben 24,7 % der deutschen Befragten an, dass sie Umsatzeinbußen

verzeichnen mussten. Das ist nach Griechenland der zweithöchste Prozentsatz der Befragten, die diese Folge in Westeuropa angegeben haben, und liegt somit viel höher als der regionale Durchschnitt von 16,8 %. Weitere häufig genannte Auswirkungen waren, dass die befragten Unternehmen Investitionen in Sachanlagen aufschieben (19,8 %), Zahlungen an eigene Lieferanten zurückstellen (15,4 %) und eine zusätzliche Finanzierung aufnehmen mussten (14,3 %).

Die meisten Rechnungen werden elektronisch versendet

Die meisten Befragten in Deutschland (63,8 %) erklärten, dass sie für ihre inländischen und ausländischen Kunden Rechnungen nur noch elektronisch ausstellen. Weitere 13,3 % möchten in diesem Jahr die elektronische Fakturierung einführen. 21,0 % sagten hingegen, dass sie keine elektronische Fakturierung verwenden und nur 1,9 % gaben an, dass sie diese nicht mehr nutzen.

Bei der Frage, wie sich die elektronische Fakturierung auf die Zahlungsdauer auswirkt, gaben 46,6 % der deutschen Befragten an, dass sie der Meinung seien, elektronische Rechnungen beschleunigten Zahlungen. Ein leicht höherer Prozentsatz, nämlich 48,9 %, erklärte, dass sie keine nennenswerte Auswirkung feststellen konnten. 4,5 % der Befragten stellten eine Zahlungsverzögerung fest.



Die meisten Befragten in Deutschland verwenden elektronische Rechnungen für ihre inländischen und ausländischen B2B-Kunden. 46,6 % von ihnen gaben an, dass elektronische Fakturierung Zahlungen beschleunige.



Die wichtigsten
5 Importbranchen

Protektionismus in den USA – erneut größtes potenzielles Risiko

Die deutschen Befragten wurden darum gebeten, diese Risiken von den größten bis zu den kleinsten Risiken zu ordnen: Protektionismus der USA, der sich zu einem Handelskrieg ausweiten könnte, fehlgeleitete Geldpolitik der USA, ein starkes Abschwächen des chinesischen Wirtschaftswachstums und ein geopolitisches Risiko. Da die USA einer der wichtigsten Handelspartner Deutschlands sind, gaben die meisten Befragten an, dass der drohende Handelskrieg durch den US-amerikanischen Protektionismus das größte Risiko für das globale Wachstum darstellt. Mit 54,7 % hatte Deutschland den zweithöchsten Prozentsatz der Befragten in der Region, die diese Angabe machten, und lag somit viel höher als der westeuropäische Durchschnitt von 44,8 %. 21,7 % der deutschen Befragten sagten, dass der Protektionismus der USA tatsächlich ein erhebliches Risiko sei, jedoch nicht das größte. Eine fehlgeleitete Geldpolitik der USA wurde als das zweitgrößte Risiko angegeben (20,7 % der deutschen Befragten).

Maschinenbau/Elektro

Transport

Chemie

Metall

Sonstiges

Die wichtigsten
5 Importziele

China

Niederlande

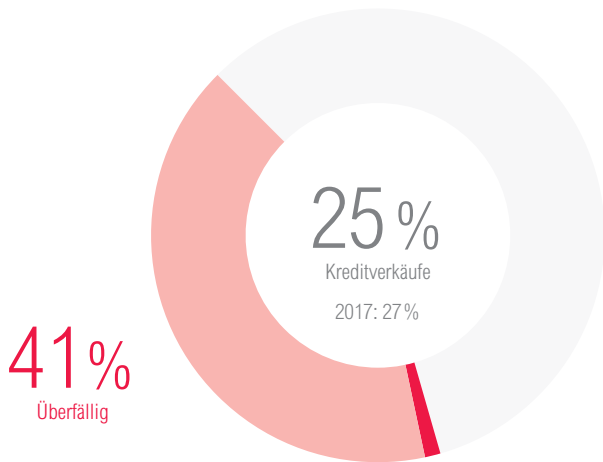
Frankreich

USA

Italien

Uneinbringliche Forderungen im Firmengeschäft in Deutschland

(% des Gesamtwertes der B2B-Forderungen)



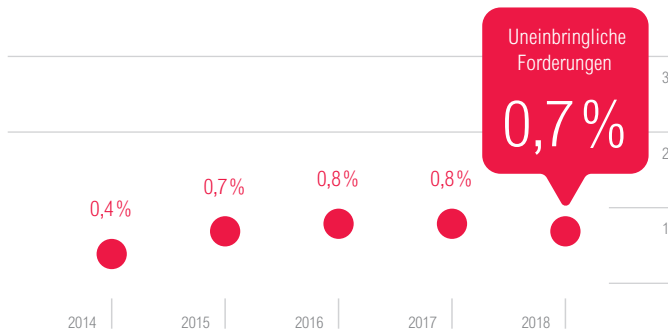
Uneinbringliche Forderungen treten meistens bei Firmenkunden in den folgenden Branchen auf: Chemie, Bauwesen, langlebige Verbrauchsgüter, Maschinen, Unternehmensdienstleistungen und Dienstleistungen. Ein verbreitetes Problem in der gesamten Region – die Kunden melden Insolvenz an oder stellen ihren Geschäftsbetrieb ein – war auch der Hauptgrund für Abschreibungen in Deutschland (genannt von 69,9 % der Befragten). Das ist der höchste Prozentsatz der Befragten in der Region und stellt einen Anstieg gegenüber 2017 dar (damals 63,7 %). Der am zweithäufigste genannte Grund für Abschreibungen sind erfolglose Inkassoversuche (33,1 % der Befragten).

Bauwesen – wieder eine problematische Branche

Wie bereits erwähnt lag die durchschnittliche Zahlungsdauer bei den deutschen Befragten 2018 bei 22 Tagen. Die Zahlungsziele sind jedoch branchenabhängig. Für Firmenkunden in den Branchen Papier und Metall gilt eine längere durchschnittliche Zahlungsfrist (36 Tage bzw. 27 Tage). Kunden in der Baustoffbranche hingegen müssen viel schneller bezahlen (durchschnittlich binnen 12 Tagen).

Ähnlich wie auch 2017 haben die Abnehmer in der Baubranche zum längsten Zahlungsverzug beigetragen. Unternehmen in dieser Branche zahlten im Durchschnitt 16 Tage nach dem Fälligkeitsdatum. Die Hauptgründe sind ähnlich wie für das ganze Land: unzureichende Finanzmittel und Abnehmer, die ausstehende Rechnungen als Form der Finanzierung nutzen (von 52,0 % bzw. 48,0 % genannt).

Mit Blick auf die nächsten zwölf Monate gaben 62,0 % der Studienteilnehmer an, dass sie keine Änderung der Zahlungsmoral ihrer Kunden aus der Baubranche erwarten. 26,0 % gehen von einer leichten und 3,0 % von einer erheblichen Verschlechterung aus.



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018

Insolvenz einer der häufigsten Abschreibungsgründe

2018 blieb der durchschnittliche Anteil von uneinbringlichen Forderungen in Deutschland stabil bei 0,7 % (2017: 0,8 %). Ähnlich wie auch in der Vergangenheit wurden inländische Forderungen im Firmengeschäft erheblich öfter abgeschrieben als ausländische.



29,0 % der deutschen Befragten erwarten eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens der Firmenkunden in der Baubranche.

Studiendesign für Westeuropa

Studienziele

Atradius überprüft mit der Studie „Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken internationaler Geschäftskunden. In diesem Bericht mit dem Schwerpunkt Westeuropa, der Teil der Ausgabe 2018 des Atradius Zahlungsmoralbarometers ist, wurden Unternehmen aus 13 Ländern befragt (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz, Spanien).

Anhand eines Fragebogens hat Ilisia Research 2.770 Unternehmen befragt. Alle Befragungen wurden ohne Kombination von Themen ausschließlich für Atradius durchgeführt.

Studienkonzeption

- Grundgesamtheit: Unternehmen aus 13 Ländern (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz, Spanien) wurden überprüft. Die Ansprechpartner für das Forderungsmanagement wurden befragt.
- Auswahlprozess – Internetbefragung: 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 = 2.770 Personen wurden insgesamt befragt (ca. n = 200 Personen je Land). In jedem Land wurde eine Quote auf Basis von vier Unternehmensgrößenklassen eingehalten.
- Befragung: Webbasierte persönliche Befragungen (WAPI) mit einer Dauer von ca. 15 Minuten. Befragungszeitraum: 2. Quartal 2018.

Stichprobenübersicht - Summe der Befragungen = 2.770

Land	Anzahl	%
Österreich	218	7,9%
Belgien	208	7,5%
Dänemark	213	7,7%
Frankreich	215	7,8%
Deutschland	213	7,7%
Großbritannien	215	7,8%
Griechenland	200	7,2%
Irland	229	8,3%
Italien	214	7,7%
Spanien	212	7,7%
Schweden	214	7,7%
Schweiz	213	7,7%
Niederlande	206	7,4%
Unternehmensgröße		
	Anzahl	%
Kleinstunternehmen	915	33,0%
KMU	1.533	55,3%
Großunternehmen	322	11,6%
Branche		
	Anzahl	%
Verarbeitende Industrie	797	28,8%
Großhandel/Einzelhandel/Vertrieb	855	30,9%
Dienstleistungsgewerbe	1.118	40,4%

In einigen Fällen können die Ergebnisse in der Summe knapp über oder unter 100 % liegen. Dies ist auf die Rundung der Einzelergebnisse zurückzuführen. Anstatt die Ergebnisse entsprechend anzupassen, so dass die Summe 100 % ergibt, haben wir uns dafür entschieden, die Einzelergebnisse beizubehalten, um eine möglichst genaue Darstellung zu gewährleisten.

Statistischer Anhang

Der statistische Anhang für Westeuropa enthält detaillierte Tabellen und Zahlen. Er gehört zu dem im Oktober 2018 von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer, das auf der Website atradius.com zur Verfügung steht.

www.atradius.com/publications

[Im PDF-Format herunterladen](#) (nur auf 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. darin 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.** 2018

Wenn Sie nach der Lektüre dieses Berichts **an weiteren Informationen über den Schutz gegen Zahlungsverzüge** vonseiten Ihrer Kunden interessiert sind, besuchen Sie die Atradius-Website. Wenn Sie konkrete Fragen haben, können Sie eine [Nachricht hinterlassen](#), damit Sie von einem Produktspezialisten zurückgerufen werden. 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 zur Praxis der Einbringung von B2B-Forderungen** in Deutschland und weltweit finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections, der (nach der Registrierung kostenlos) von www.atradiuscollections.com heruntergeladen werden kann.

Folgen Sie Atradius in den sozialen Medien



Auf Twitter? Folgen Sie [@atradiusDE](https://twitter.com/atradiusDE)

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

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