



# Atradius Zahlungsmoralbarometer

Internationale Studie zum B2B-Zahlungsverhalten  
Deutschland – die wichtigsten Studienergebnisse

# Die wichtigsten Studienergebnisse für Deutschland

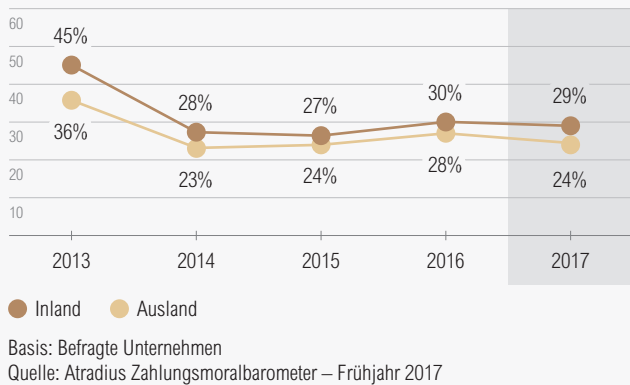
In Deutschland finden Ende September Bundestagswahlen statt. Der Ausgang der Wahlen sowie die möglichen Auswirkungen weiterer politischer Ereignisse im Euroraum sind ungewiss. In der Folge könnte sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland erhöhen.

## Verkäufe auf Zahlungsziel

Die befragten deutschen Lieferanten gewähren ihren Firmenkunden seltener Zahlungsziele als Lieferanten anderer westeuropäischer Länder. Die Abneigung gegen Verkäufe auf Zahlungsziel ist bei ausländischen Kunden nochmals größer als bei inländischen.

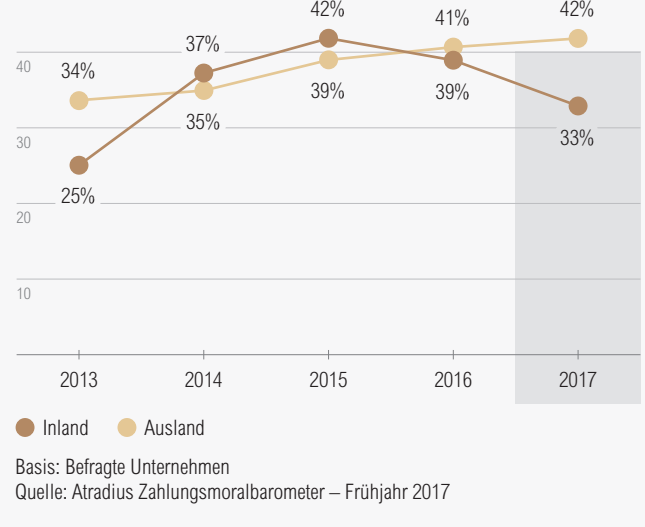
- Die vergangene Ausgabe des Atradius Zahlungsmoralbarometers zeigte für Deutschland einen geringen Anstieg der B2B-Zahlungen auf Ziel. Damals betrug der Anteil bei inländischen Kunden 29,9 % und bei ausländischen 27,9 %. In der aktuellen Erhebung ging der Prozentsatz der Geschäfte mit Lieferantenkredit wieder leicht zurück (Inland: 29,2 %; Ausland: 23,9 %).
- Mit diesen Werten liegt Deutschland deutlich unter dem westeuropäischen Durchschnitt (Inland: 42,6 %; Ausland: 35,1 %).
- In allen untersuchten westeuropäischen Ländern gibt es einen einheitlichen Trend, inländischen Firmenkunden häufiger Lieferantenkredite zu gewähren als ausländischen. Deutschland bildet hierbei keine Ausnahme. Auch 2017 wollen die befragten deutschen Unternehmen häufiger inländischen Geschäftspartnern ein Zahlungsziel anbieten (29,2 %) als ausländischen (23,9 %).
- Der Gesamtwert der Geschäfte auf Zahlungsziel lag bei den befragten deutschen Unternehmen bei 26,5 %. Damit tendieren die Unternehmen hierzulande zusammen mit jenen in Österreich (26,5 %) und der Schweiz (28,0 %) am ehesten dazu, andere Zahlungsbedingungen zu verlangen als Lieferantenkredite.

B2B-Umsätze mit Zahlungsziel in Deutschland (in %)



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

Überfällige B2B-Forderungen in Deutschland (Durchschnitt in %)



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

## Überfällige B2B-Rechnungen

2017 entsprach der Gesamtwert überfälliger Rechnungen in Deutschland mit 40,6 % etwa dem regionalen Durchschnitt von 41,0 % und dem Niveau von 2016 (40,0 %).

- Die befragten deutschen Unternehmen meldeten mit 92,4 % mehr Zahlungsverzüge ihrer Firmenkunden im Befragungszeitraum als die Unternehmen im übrigen Westeuropa (87,8 %). Im Vergleich zum Vorjahr gaben insgesamt weniger Studienteilnehmer an, von verspäteten Zahlungen ihrer Firmenkunden betroffen gewesen zu sein (Deutschland: 93,1 %; Westeuropa: 88,5 %).
- Wie viele Tage Unternehmen durchschnittlich nach Rechnungsstellung auf den Zahlungseingang warten müssen, zeigt die Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding, DSO). 2017 lag der DSO-Durchschnitt für deutsche Unternehmen bei in- und ausländischen Kunden bei 25 Tagen (acht Tage weniger als 2016). Damit ist die durchschnittliche Forderungslaufzeit deutscher Unternehmen niedriger als in allen anderen westeuropäischen Ländern und liegt deutlich unter dem regionalen Durchschnitt von 44 Tagen. Das könnte einen Hinweis darauf geben, dass die teilnehmenden deutschen Unternehmen hohe Rechnungen effektiver eintreiben als die Unternehmen der anderen untersuchten westeuropäischen Länder.
- Anteilig geben nur wenig mehr deutsche (63,5 %) als westeuropäische (62,9 %) Unternehmen an, in den nächsten zwölf Monaten keine Änderung ihrer jahresdurchschnittlichen Forderungslaufzeit in Tagen zu erwarten. Von den übrigen deutschen Unternehmen erwarten 24,1 % einen leichten Anstieg und 8,8 % einen leichten Rückgang.



## Zahlungsfristen

Die durchschnittlichen Zahlungsfristen in Deutschland sind weiterhin die kürzesten in der gesamten Region Westeuropa, auch wenn sie sich gemäß unserer Befragung von 2017 um zwei Tage verlängert haben. Der durchschnittliche Zahlungsverzug in- und ausländischer Firmenkunden der befragten deutschen Unternehmen ist gegenüber dem vergangenen Jahr gestiegen.

- Die Zahlungsfrist, die die deutschen Unternehmen Firmenkunden einräumen, beträgt im Durchschnitt 24 Tage ab Rechnungsdatum (2016: 22 Tage). Trotz dieses Anstiegs um zwei Tage sind die Zahlungsfristen in Deutschland viel kürzer als im übrigen Westeuropa (32 Tage).
- Neben Großbritannien (23 Tage), den Niederlanden und Dänemark (je 24 Tage) werden in Deutschland die kürzesten Zahlungsfristen in Westeuropa gesetzt. Offenbar legen die Unternehmen in diesen Ländern eine hohe Priorität auf umgehende Bezahlung ihrer Rechnungen.
- 2017 wurden inländischen Firmenkunden mit 22 Tagen durchschnittlich kürzere Zahlungsfristen gewährt als ausländischen.
- Der durchschnittliche Zahlungsverzug stieg leicht an: Inländische Firmenkunden deutscher Umfrageteilnehmer zahlten im Durchschnitt zwei Tage später als 2016, ausländische Firmenkunden ließen sich einen Tag mehr Zeit.
- Das bedeutet, dass deutsche Befragungsteilnehmer überfällige Forderungen im Durchschnitt 45 Tage nach Rechnungsstellung erhalten (fünf Tage später als 2016).



## Hauptgründe für Zahlungsverzüge

Wie in anderen westeuropäischen Ländern sind Liquiditätsprobleme für die deutschen Studienteilnehmer der wichtigste Grund für die verspätete Bezahlung offener Rechnungen. Der Anteil der Studienteilnehmer, die diesen Grund angaben, ist jedoch zurückgegangen.

- 2017 fiel der Anteil der befragten Unternehmen, die wegen Liquiditätsproblemen ihrer Kunden auf fällige Zahlungen warten mussten, auf 45,8 % bei Inlandsrechnungen (2016: 50,5 %) und auf 37,8 % (2016: 45,5 %) bei Auslandsrechnungen.
- Zahlungsverzüge aufgrund von Liquiditätsproblemen inländischer Firmenkunden wurden somit in Deutschland nicht so häufig berichtet wie im übrigen Westeuropa (52,6 %). Zahlungsverzüge ausländischer Firmenkunden aus diesem Grund wurden dagegen in Deutschland häufiger berichtet als in Westeuropa (34,5 %).
- Ein weiterer wesentlicher Grund für Zahlungsverzüge inländischer Firmenkunden in Deutschland war die Verwendung ausstehender Rechnungsbeträge zu Finanzierungszwecken. 27,3 % der Befragten gaben dies an.
- Ausländische Firmenkunden scheinen Zahlungen auch wegen der Umständlichkeit des Zahlverfahrens zu verzögern (27,5 %).
- 15,0 % der Unternehmen gaben an, dass sie wegen Zahlungsverzügen gezielte Maßnahmen zur Korrektur des Cashflow ergreifen mussten. In den anderen westeuropäischen Ländern machten 15,0 % der Befragten diese Angabe.

Zahlungsfrist in Deutschland  
(durchschnittliche Anzahl der Tage)



Basis: Befragte Unternehmen  
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2017

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



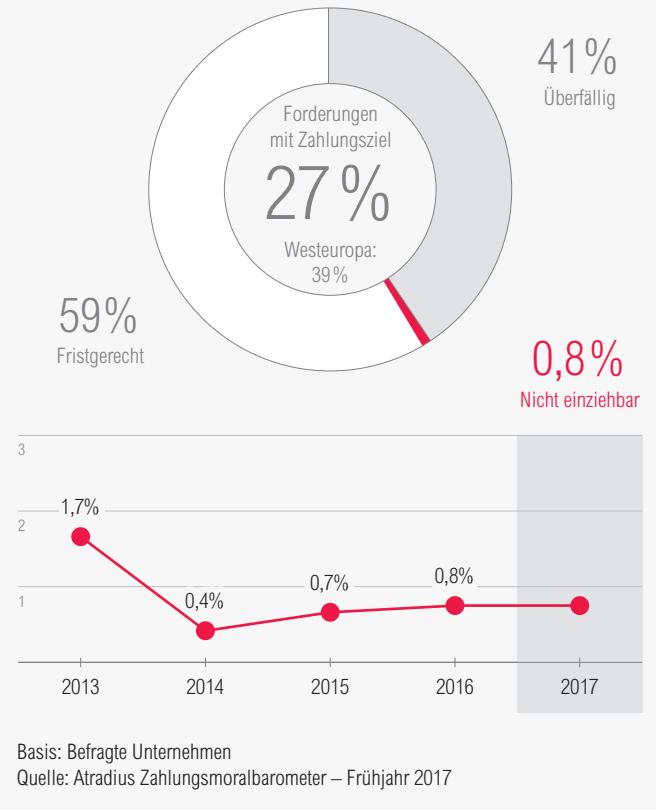
## Sicherung der Rentabilität

In Deutschland haben mit 22,9 % mehr Unternehmen als in Westeuropa (18,0 %) angegeben, verstärkt Maßnahmen zum Schutz gegen mögliche Auswirkungen des Brexit, der Konjunkturabkühlung in Asien und des Protektionismus der USA zu ergreifen.

- 41,1 % der Befragten in Deutschland gaben an, ungeachtet dieser möglichen Auswirkungen ihre aktuelle Forderungsmanagement-Strategie nicht zu ändern. Für 22,9 % der Teilnehmer waren diese Unsicherheiten jedoch Anlass zu verstärkten Schutzvorkehrungen.
- In diesem Zusammenhang nannten deutsche Unternehmen, ebenso wie die Unternehmen der gesamten Region Westeuropa, vor allem die Prüfung der Bonität ihrer Kunden (29,3 %) und die Überwachung des Kreditrisikos (25,3 %) als Maßnahmen. 21,4 % gaben an, in Zukunft verstärkt Kreditversicherungsschutz zu nutzen.
- Um sich gegen die Auswirkungen des Brexit abzusichern, planen deutsche Unternehmen nach eigenen Angaben verstärkt Kreditversicherungen zu nutzen (21,9 %) und öfter die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden zu prüfen (29,7 %).
- Um sich gegen Forderungsausfälle infolge der beiden außereuropäischen Entwicklungen zu schützen, planen die deutschen befragten Unternehmen eine häufigere Prüfung der Kreditwürdigkeit ihrer Kunden (30,9 % wegen der Auswirkungen des Protektionismus der USA; 27,2 % wegen der Konjunkturabkühlung in Asien). Darüber hinaus wollen die Unternehmen das Kreditrisiko ihrer Kunden genauer überwachen (27,7 % wegen der Auswirkungen des Protektionismus in den USA; 22,9 % wegen der Konjunkturabkühlung in Asien).



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



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

## Uneinbringliche Forderungen

Der gemeldete Anteil uneinbringlicher und damit abgeschriebener Forderungen deutscher Lieferanten (0,8 % des Gesamtwertes aller Forderungen gegen Firmenkunden) liegt unter dem Durchschnittsniveau von Westeuropa (1,3 %).

- Mit 0,6 % mussten deutsche Lieferanten Forderungen im Inland in den vergangenen zwölf Monaten drei Mal häufiger abschreiben als Forderungen im Ausland (0,2 %). Damit liegt Deutschland bei den uneinbringlichen Forderungen unterhalb des westeuropäischen Durchschnitts (Inland: 1,0 %; Ausland: 0,3 %).
- Der Anteil der für deutsche Lieferanten uneinbringlichen Forderungen hat sich seit der vergangenen Befragung nicht geändert (Inland: 0,6 %; Ausland: 0,2 %).
- Uneinbringliche B2B-Forderungen im Inland gab es am häufigsten in den Branchen Bau, langlebige Gebrauchsgüter und Dienstleistungen.
- Als Grund für den Ausfall von B2B-Forderungen wurden hauptsächlich der Konkurs des Schuldners (63,7 %) oder Verjährung (18,8 %) genannt.



## Zahlungspraktiken nach Branchen

In Deutschland erwarten etwa 9,0 % der Befragten in den nächsten zwölf Monaten eine Verbesserung der Zahlungsmoral ihrer Firmenkunden, etwa dreimal so viele (27,0 %) rechnen dagegen mit einer Verschlechterung.

- Deutsche Unternehmen räumten ihren Kunden in den meisten von unserer Umfrage erfassten Branchen eine Zahlungsfrist von 24 Tagen ein. Längere Zahlungsfristen wurden Kunden der Branchen Lebensmittel (31 Tage), Baumaterialien und Agrarwirtschaft (jeweils 30 Tage) eingeräumt.
- Die kürzesten Zahlungsfristen erhielten Firmenkunden der Bereiche Dienstleistungen (17 Tage) und Finanzdienstleistungen (19 Tage).
- Die längsten Zahlungsverzögerungen gab es in der Baubranche. Laut den Angaben der meisten Befragten (47,0 %) sei der Hauptgrund dafür, dass Firmenkunden dieser Branche ausstehende Rechnungsbeträge zu Finanzierungszwecken nutzen. 28,0 % der Teilnehmer (der zweitgrößte Anteil) nannten Streitigkeiten über die Qualität von Gütern und Dienstleistungen als Grund für Zahlungsverzögerungen.
- In Deutschland rechnen 61,0 % der Befragten in den nächsten zwölf Monaten nicht mit einer Änderung der Zahlungsmoral ihrer Firmenkunden (in Westeuropa 58,0 %).



## Anhang der Studie

Der statistische Anhang dieses Berichts ist ein Teil des Atradius Zahlungsmoralbarometers vom April 2017 (Studienergebnisse für Westeuropa), der unter folgender Adresse zur Verfügung steht: [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

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

## Studiendesign

Mehr Informationen über die Ziele und den Umfang des Atradius Zahlungsmoralbarometers finden Sie im [Studiendesign](#).



## Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Empfehlung oder Beratung in Bezug auf bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien für den Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen geschäftlichen oder sonstigen Entscheidungen 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. 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.** 2017

Wenn Sie nach dem Lesen dieses Berichts weitere **Information über den Schutz gegen Forderungsausfälle** wünschen, besuchen Sie [www.atradius.de](http://www.atradius.de) oder [hinterlassen Sie eine Nachricht](#), wenn Sie speziellere Fragen haben. Ein Produktspezialist wird Sie dann zurückrufen. Im Abschnitt „Publikationen“ finden Sie viele weitere Veröffentlichungen von Atradius zur globalen Wirtschaft, darunter Länderberichte, Branchenanalysen, Ratschläge zum Forderungsmanagement und Abhandlungen über aktuelle Geschäftsthemen.

[Abonnieren Sie](#) die Ankündigungen unserer Publikationen. Sie erhalten dann wöchentlich eine E-Mail, die Sie auf neu veröffentlichte Berichte hinweist.

Weitere **Informationen zur Praxis der Einbringung von B2B-Forderungen** in Deutschland und weltweit finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections (kostenloser Download nach Registrierung), der ab dem 24. Oktober 2017 unter [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) zur Verfügung steht.

Folgen Sie uns auf



