



Atradius Zahlungsmoralbarometer

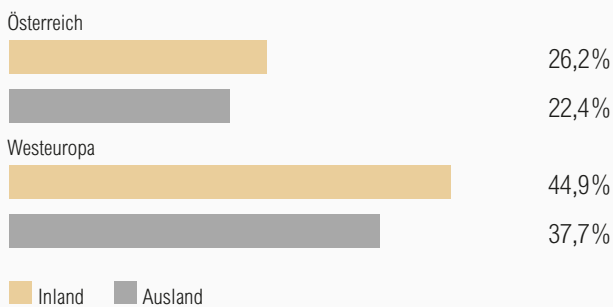
Internationale Studie
zum B2B-Zahlungsverhalten
Studienergebnisse für Österreich

Studienergebnisse für Österreich

Verkäufe mit Zahlungsziel

In Österreich gaben die Befragten an, dass 26,2 % der B2B-Geschäfte mit inländischen Kunden und 22,4 % der B2B-Geschäfte ins Ausland über Handelskredite finanziert wurden. Diese Ergebnisse, die nicht wesentlich von den Zahlen in Deutschland (26,8 % Inland und 23,6 % Ausland) und der Schweiz (27,1 % Inland und 26,5 % Ausland) abweichen, deuten auf eine konservative Nutzung von Handelskrediten bei B2B-Geschäften hin. Die vergleichbare Herangehensweise kann mit den ähnlichen Geschäftskulturen dieser Länder erklärt werden. Österreichische Studienteilnehmer scheinen jedoch in Bezug auf die Nutzung von Handelskrediten etwas risikoscheuer geworden zu sein. Seit 2013 ist der Wert der B2B-Verkäufe mit Zahlungsziel ins In- und Ausland um etwa 14 Prozentpunkte auf das gegenwärtige Niveau abgesunken. Bei Auslandsgeschäften war die Vorsicht vor Verkäufen auf Kredit größer als bei Inlandsgeschäften. Diese Tendenz ist möglicherweise durch einen beträchtlichen Anstieg der Zahl ausländischer Zahlungsausfälle zu erklären.

Anteil der mit Kreditziel getätigten Umsätze im Vergleich zum Gesamtumsatz der befragten Unternehmen in Österreich



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2015

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

Durchschnittliche Zahlungsfrist

Nach Angabe der befragten Firmen bezahlen inländische B2B-Kunden aktuell ihre Rechnungen im Durchschnitt 22 Tage nach Rechnungsdatum. Diese Zeitspanne ist in den vergangenen beiden Jahren in etwa gleich geblieben. Sie ist nun vergleichbar mit der durchschnittlichen Zahlungsfrist in Deutschland (20 Tage) und liegt weit unter dem Durchschnitt für Westeuropa (34 Tage). Die eingeräumte Zahlungsfrist für B2B-Kunden aus dem Ausland beträgt im Durchschnitt 25 Tage. Das ist kürzer als die Durchschnittsfrist für Westeuropa (32 Tage) und entspricht den in Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden festgestellten Zahlungsfristen für Rechnungen. Die durchschnittlichen Zahlungsfristen für Kunden im Ausland haben sich in den vergangenen beiden Jahren kaum verändert.

Überfällige B2B-Rechnungen

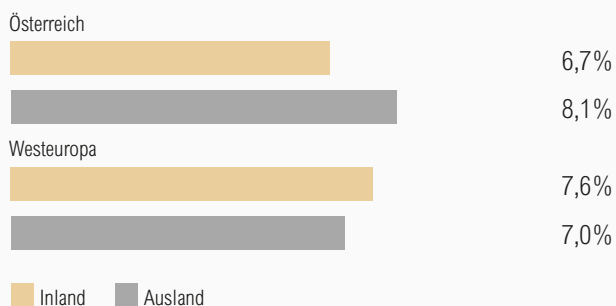
Durchschnittlich zwei Fünftel des Gesamtwerts in- und ausländischer B2B-Rechnungen in Österreich bleiben über den Fälligkeitstermin hinaus unbeglichen. Der Prozentsatz für das Inland (41,6 %) liegt leicht über dem Durchschnitt für Westeuropa (40,2 %) und entspricht den für Deutschland und Belgien erfassten Werten. Der Anteil für das Ausland (39,6 %) liegt über dem Studiendurchschnitt (35,4 %) und entspricht den Werten in Deutschland und Belgien. In den vergangenen beiden Jahren stiegen die beobachteten inländischen Außenstände in Österreich mit etwa 11 Prozentpunkten (entspricht dem Wert von Frankreich) merklich stärker als die ausländischen Außenstände, die um 7 Prozentpunkte stiegen (fast gleich mit Deutschland).

Die Zahl überfälliger Forderungen in Österreich (Rechnungen, die nach dem 90. Tag nach Fälligkeitstermin nicht beglichen waren) ist beträchtlich. 8,1 % der B2B-Rechnungen ins Ausland und 6,7 % der Rechnungen ins Inland blieben unbezahlt und müssen wahrscheinlich über übersprechende Inkassomaßnahmen einzogen werden. Die Zahl der überfälligen Rechnungen ins Ausland ist größer als der Studiendurchschnitt von 7 %, die Zahl der überfälligen Zahlungen im Inland liegt unter dem Studiendurchschnitt von 7,6 %. Die verspätete Zahlung von B2B-Rechnungen (In- und Ausland) in Österreich spiegelt den Trend der von den österreichischen Teilnehmern mit durchschnittlich 38 Tagen angegebenen Forderungslaufzeit (DSO) wider und ist etwa sieben Tage kürzer



als noch vor zwei Jahren. Das würde darauf hindeuten, dass sich österreichische Teilnehmer stärker auf das Inkasso hoher und lange ausstehender B2B-Rechnungen konzentrieren. Dieses Vorgehen wird höchstwahrscheinlich durch den vergleichsweise starken Anstieg an überfälligen Rechnungen (siehe oben) verursacht. Der DSO-Wert in Österreich ist jedoch um 10 Tage kürzer als der für Westeuropa erfasste Durchschnittswert.

Durchschnittlicher Anteil an B2B-Rechnungen, die auch 90 Tage nach Fälligkeit noch nicht bezahlt waren



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2015

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

Durchschnittlicher Zahlungsverzug

Die inländischen B2B-Kunden der österreichischen Befragten begleichen überfällige Geschäftsschulden im Durchschnitt 21 Tage nach dem Fälligkeitstermin der Rechnung (Studiendurchschnitt 22 Tage). Die Durchschnittsfrist für B2B-Kunden im Ausland bei verspäteten Zahlungen beträgt 23 Tage (Studiendurchschnitt 20 Tage). Das bedeutet, dass österreichische Teilnehmer Zahlungen im Inland 43 Tage nach Rechnungsstellung erhalten. Zahlungen aus dem Ausland gehen etwa 48 Tage nach Rechnungsstellung ein.

Die durchschnittliche Verzögerung bei Zahlungen im Inland unterlag in den letzten beiden Jahren beträchtlichen Schwankun-

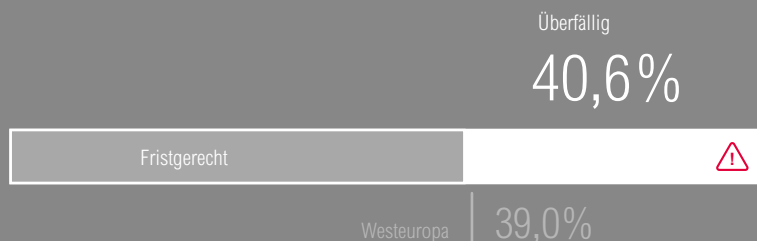
gen. Vor zwei Jahren fand ein Rückgang um 10 Tage statt, auf den 2015 ein Anstieg um vier Tage folgte. Das steht im Widerspruch zum durchschnittlichen Rückgang von insgesamt fast sieben Tagen für die Studie. Gleichzeitig sank der durchschnittliche Zahlungsverzug bei Rechnungen ins Ausland um sieben Tage und somit weniger als die insgesamt neun Tage für die gesamte Studie. Infolge dieser Schwankungen müssen österreichische Teilnehmer länger auf Zahlungseingänge für Rechnungen an B2B-Kunden warten: etwa acht Tage länger im Ausland und fünf Tage länger bei Kunden im Inland. Da sich verspätete Zahlungen schwerwiegend auf die Finanzkraft eines Unternehmens auswirken können, brachten viele Teilnehmer in Österreich (24 %) ihre Sorge bezüglich der Aufrechterhaltung eines ausreichenden Cash-Flows zum Ausdruck. Dieses Problem bewerten österreichische Unternehmen gravierender als die Befragten in anderen westeuropäischen Ländern (18 %).

Hauptfaktoren für Zahlungsverzug

Im Vergleich zu 51,4 % in Westeuropa gaben 43,4 % der Teilnehmer in Österreich an, dass mangelnde Liquidität die häufigste Ursache für Zahlungsverzug im Inland sei. Damit ist dieser Prozentsatz 2015 wieder gestiegen. 2014 war er noch stark gefallen. 47,5 % der österreichischen Teilnehmer, also deutlich über den 37 % für Westeuropa, gaben mangelnde Liquidität als primäre Ursache für verzögerte Zahlungen aus dem Ausland an. Dieses Ergebnis würde darauf hindeuten, dass Teilnehmer in Österreich in größerem Umfang Probleme mit Rechnungen ins Ausland haben als Firmen in Westeuropa. Nach einem deutlichen Absinken 2014 stieg der Prozentsatz der Teilnehmer, die verspätete Zahlungen aus dem Ausland aufgrund mangelnder Liquidität der Kunden angaben, wieder an.

In Übereinstimmung mit den Gesamtstudienresultaten war der zweithäufigste Grund für verzögerte Zahlungen von Inlandsrechnungen die Nutzung offener Rechnungen als eine Form der Finanzierung. 54,2 % der österreichischen Teilnehmer gaben diesen Umstand für Kunden im Inland (Studiendurchschnitt 34 %) und 49,2 % bei Kunden im Ausland (Studiendurchschnitt 29,4 %) an. Interessanterweise sind beide Werte für Österreich die höchsten Werte aller in Westeuropa untersuchten Länder.

Forderungen mit Zahlungsziel
24,3%
Westeuropa
41,3%



Nichteinzahbar
0,7%
Westeuropa
1,2%

Uneinbringliche Forderungen

Österreichische Teilnehmer der Studie gaben an, dass 0,7 % der B2B-Forderungen nicht eingebracht werden können. Dieser Wert liegt weit unter dem Durchschnittswert von 1,2 % für Westeuropa. In Übereinstimmung mit den Studiengesamtergebnissen ist der Anteil der Abschreibungen aus Inlandsgeschäften größer als der Anteil aus Auslandsgeschäften. Das kann einerseits mit dem relativ höheren Anteil der im Inland im Vergleich zum Ausland durchgeführten Verkäufe auf Kredit zusammenhängen oder mit einer Tendenz, sich mehr um den Forderungseinzug von ausländischen als von inländischen Kunden zu kümmern.

Uneinbringliche B2B-Forderungen im Inland werden am häufigsten für Verkäufe an die Branchen Bau, langlebige Gebrauchsgüter und Dienstleistungen angegeben. Abschreibungen aus Auslandsgeschäften können ebenfalls am häufigsten B2B-Kunden in diesen Branchen zugeordnet werden.

Zahlungsunfähigkeit und Geschäftsaufgabe der Kunden waren in Österreich bei einem größeren Anteil die Gründe für Forderungsausfälle als in Westeuropa (72 % im Vergleich zu 66,4 %). Etwa 24 % der österreichischen Teilnehmer (Studiendurchschnitt 21 %) gaben auch an, dass B2B-Forderungen nicht eingebracht werden können, weil der Kunde nicht lokalisierbar ist. Weitere Informationen zum Inkasso von B2B-Forderungen in Österreich finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections (kostenloser Download nach Registrierung), der ab dem 21. April 2015 unter www.atradiuscollections.com zur Verfügung steht.

Die größte Herausforderung auf die Unternehmensrentabilität im Jahr 2015: Kosteneinsparungen



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2015

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

Zahlungsmoral pro Branche

Studienteilnehmer in Österreich gaben an, hauptsächlich B2B-Kunden aus den Branchen Bau, langlebige Gebrauchsgüter, Geschäftsdienstleistungen und Dienstleistungen Zahlungsziele und damit Lieferantenkredite einzuräumen.

Mit durchschnittlich 33 Tagen ab Rechnungsdatum gelten für die Baubranche im Ausland die längsten Zahlungsfristen. Trotz dieses Vorteils nimmt der Sektor im In- und Ausland den ersten Platz ein bei überfälligen Zahlungen. Hier ist auch der durchschnittlich längste Zahlungsverzug festzustellen (50 Tage). Dieser Wert liegt deutlich über dem Durchschnitt von 24 Tagen für das Land.

Verzug bei Zahlungen aus dem Inland wegen Liquiditätspässen von B2B-Kunden werden im Durchschnitt von der Hälfte der Teilnehmer für die Dienstleistungsbranche angegeben. Dasselbe Problem wird von drei Fünfteln der Teilnehmer für Verzug bei Zahlungen aus dem Ausland in der Branche Geschäftsdienstleistungen angegeben.

In den nächsten 12 Monaten erwartet etwa ein Viertel der Teilnehmer in Österreich eine leichte Verschlechterung beim Zahlungsverhalten von Kunden in der inländischen Baubranche. In Bezug auf die B2B-Kunden im Ausland erwartet fast derselbe Prozentsatz der Teilnehmer eine leichte Verschlechterung beim Zahlungsverhalten der inländischen Kunden in den Branchen Bau, Langlebige Gebrauchsgüter und Geschäftsdienstleistungen.

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.

Anhang der Studie

Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Western Europe (average days)	4
Western Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Western Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Western Europe	9

Der [statistische Anhang](#) zur Studie ist Teil des Atradius Zahlungsmoralbarometers Frühjahr 2015 und ist in englischer Sprache als Download verfügbar unter: www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer.

Folgen Sie uns auf



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.** 2015

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

Sind Sie auf Twitter? Dann folgen Sie [@atradiusDE](#) oder suchen Sie nach [#atradiusppb](#), um mit den neuesten Ausgaben immer auf dem Laufenden zu bleiben.

