



Schweiz: Unternehmen spüren Auswirkungen überfälliger Rechnungen

Atradius Zahlungsmoralbarometer

BIP
(Mrd. Euro)

€ 587,56

BIP-Wachstumsrate
(2018 gesch.)

2,3%

Jährliche Exportwachstumsrate
(2018 gesch.)

4,2%

Jährliche Importwachstumsrate
(2018 gesch.)

5,1%

Quellen: Oxford Economics, MIT OEC

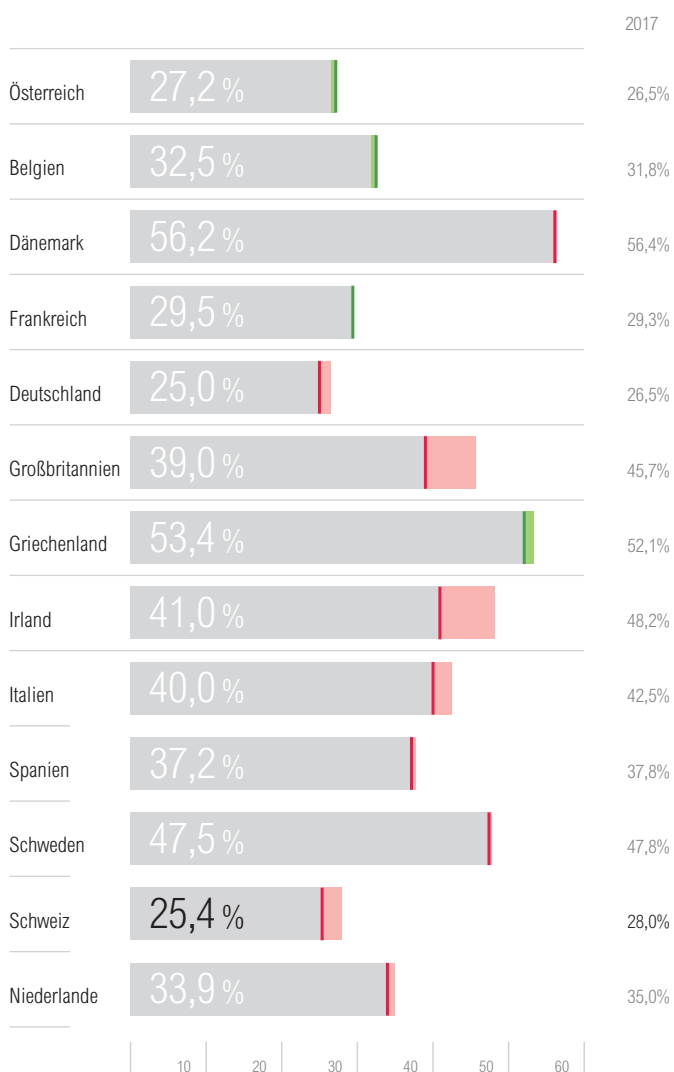
Die wichtigsten
5 ExportbranchenChemie
Stein/Glas
Sonstiges
Maschinenbau/
Elektro
MetalleDie wichtigsten
5 ExportzieleDeutschland
USA
China
Hongkong
Frankreich

Trotz der Abnahme auf 92,5 % ist der Prozentsatz von Befragten in der Schweiz, die von verspäteten Rechnungen berichteten, im Jahr 2018 immer noch der höchste im westeuropäischen Vergleich. Die häufigsten Gründe für Zahlungsverzögerungen sind unzureichende Finanzmittel und Käufer, die ausstehende Rechnungen als Finanzierungsmittel nutzen. Der Anteil der überfälligen Rechnungen im Firmengeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr stabil, liegt jedoch deutlich über dem regionalen Durchschnitt. Um überfällige Rechnungen auszugleichen, mussten 23,0 % der Befragten in der Schweiz besondere Massnahmen zur Korrektur des Cashflows ergreifen und 19,3 % mussten Zahlungen an Lieferanten aufschieben. Bei 21,4 % der Befragten führten überfällige Aussenstände zu Umsatzeinbussen.

Weniger Lieferantenkredite im Firmengeschäft

Der Anteil der gesamten Geschäfte, die in der Schweiz mit Lieferantenkredit getätigt wurden, sank von 28,0 % (2017) auf 25,4 %. Das ist der dritte Rückgang in Folge im Rahmen des Atradius Zahlungsmoralbarometers. Die Schweizer Firmen weisen insgesamt den zweitniedrigsten Anteil an Kreditverkäufen in der Region auf. Befragte im Land gewähren eher inländischen als ausländischen Kunden Zahlungsziele (29,5 % gegenüber 21,2 %).

Anteil aller Zahlungen im Firmengeschäft auf Ziel



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

Langjährige Geschäftsbeziehungen, vertrauensvolle Zusammenarbeit und Umsatzwachstumsziele sind die Hauptgründe, weswegen Schweizer Befragte inländischen Kunden Lieferantenkredite einräumen. Schlechte Zahlungserfahrungen mit einem Abnehmer und fehlende Informationen über das Geschäft beziehungsweise das Zahlungsverhalten in der Vergangenheit würden Befragte in der Schweiz jedoch davon abhalten, im Inland Lieferungen auf Kredit anzubieten. Diese Gründe wurden von 36,2 % bzw. 25,5 % der Befragten genannt.

» *Wir bieten Lieferantenkredite an, damit unser Geschäft weiter wachsen und sich entwickeln kann.*«

Befragungsteilnehmer aus der Dienstleistungsbranche

Schweizer Befragte gewährten ausländischen Firmenkunden Lieferantenkredite, wenn es sich um vertrauenswürdige Abnehmer handelte, mit denen sie schon lange Geschäfte machen. Der Wunsch, auf internationaler Ebene zu expandieren und auf neuen Märkten Fuss zu fassen, wurde ebenfalls häufig als Grund genannt, Zahlungsziele einzuräumen. Die Hauptgründe, weswegen Schweizer Befragte B2B-Kunden im Ausland keinen Lieferantenkredit anbieten würden, sind mangelnde Informationen über das Geschäft beziehungsweise das Zahlungsverhalten des Kunden in der Vergangenheit und schlechte Zahlungserfahrungen mit einem Abnehmer (von 37,5 % bzw. 30,0 % der Befragten genannt).

» *Wir bieten ausländischen Firmenkunden Lieferantenkredite an, um neue Kunden zu gewinnen.*«

Befragungsteilnehmer aus der Baustoffbranche



25,5 % der Schweizer Befragten erwarten steigende Forderungslaufzeiten

92,5 % der Schweizer Befragten gaben an, dass sie 2018 von ihren Firmenkunden zu spät bezahlt wurden, verglichen mit 95,5 % im Vorjahr. Trotz dieses Rückgangs wurden damit immer noch mehr Befragte in der Schweiz zu spät bezahlt, als in den meisten anderen westeuropäischen Ländern. Nur in Österreich und Belgien meldeten noch mehr Firmen verspätete Zahlungen. Zahlungsverzüge von inländischen Firmenkunden wurden häufiger berichtet als von ausländischen.

2018 wurden im Durchschnitt 46,5 % der Rechnungen in der Schweiz zu spät bezahlt. Ein höherer Prozentsatz an ausländischen Rechnungen im Firmengeschäft war am Fälligkeitsdatum noch nicht beglichen. Der Anteil inländischer und ausländischer überfälliger Rechnungen ist stabil geblieben (2017: 46,2 %).

Die durchschnittliche Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding, DSO) lag 2018 in der Schweiz bei 36 Tagen und wies gegenüber 2017 keine Veränderungen auf. 64,6 % der Schweizer Befragten gaben an, dass sie während der nächsten zwölf Monate keine Veränderungen ihrer DSO erwarten. Die Unternehmen, die mit Änderungen rechnen, erwarten eher eine Zunahme als eine Abnahme (25,5 % gegenüber 10,1 %).

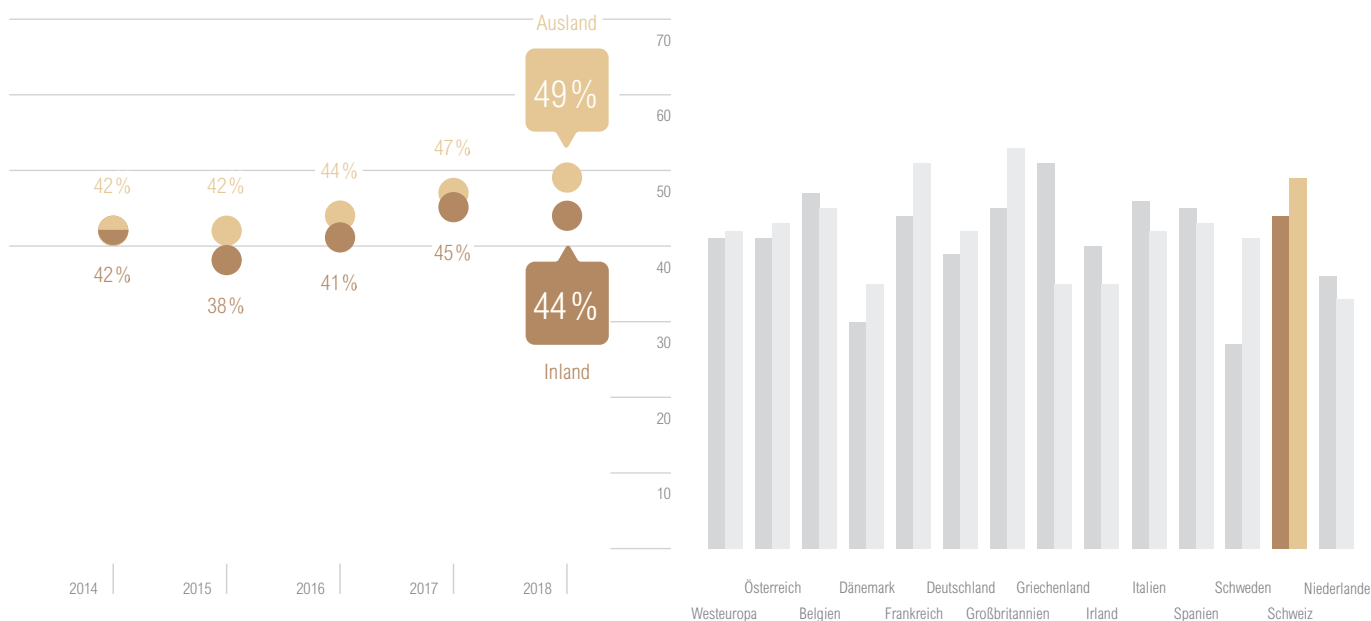
Überfällige Rechnungen verursachten bei jedem fünften Lieferanten Umsatzeinbussen

2018 wurden die durchschnittlichen Zahlungsfristen in der Schweiz gekürzt. Schweizer Lieferanten räumten ihren Firmenkunden im Inland eine Zahlungsfrist von 27 Tagen ein (2017: 28). Ausländische Firmenkunden hatten durchschnittlich eine Zahlungsfrist von 26 Tagen (2017: 28 Tage).

50,0 % der Befragten in der Schweiz gaben an, dass sie nicht zwischen Zahlungsfristen bei inländischen und ausländischen Abnehmern unterscheiden, was die vorstehenden Angaben bestätigt. Von denjenigen, die Unterschiede machen, gaben 26,6 % an, dass sie ihren inländischen Kunden eher kürzere Zahlungsfristen einräumen. 23,4 % gaben an, dass sie ihren inländischen Kunden eher längere Zahlungsfristen gewähren. Die Hauptgründe für die unterschiedlichen Zahlungsfristen in der Schweiz sind interne Richtlinien, Branchenpraxis und die Wirtschaftslage im jeweiligen Exportland.

Überfällige B2B-Forderungen in der Schweiz

(durchschnittlich in %)



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

Zahlungsdauer in der Schweiz



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

Den Befragungsergebnissen zufolge traten Zahlungsverzüge in der Schweiz im jüngsten Befragungszeitraum deutlich seltener auf. Bei inländischen Firmenkunden (Zahlungsverzüge von durchschnittlich 20 Tagen) wurde eine Abnahme von sechs Tagen berichtet, und eine Abnahme von vier Tagen bei ausländischen Firmenkunden (Zahlungsverzüge von durchschnittlich 22 Tagen).

Infolge der insgesamt kürzeren Zahlungsziele sank auch die durchschnittliche Zahlungsdauer in der Schweiz von 54 Tagen im Jahr 2017 auf 48 im laufenden Jahr. Damit liegt sie unter dem regionalen Durchschnitt von 56 Tagen.

Die häufigsten Gründe für Zahlungsverzüge sind in der Schweiz unzureichende Finanzmittel und Käufer, die ausstehende Rechnungen als Form der Finanzierung nutzen. Der erste Grund wurde von 41,2 % der Befragten genannt, also etwas weniger als im Vorjahr, der zweite Grund von 28,1 % – deutlich mehr als im Vorjahr. Zu Zahlungsverzügen von Firmenkunden im Ausland kam es laut der Studienteilnehmer meistens aufgrund unzureichender Finanzmittel und ineffizienter Banksysteme (von 39,8 % bzw. 25,3 % der Befragten genannt).

Bei 41,2 % der Schweizer Befragten hatten überfällige Rechnungen in den vergangenen zwölf Monaten keine nennenswerten Auswirkungen auf ihr Geschäft. 23,0 % gaben jedoch an, dass sie besondere Massnahmen zur Cashflow-Korrektur ergreifen mussten. 21,4 % meldeten sogar Umsatzeinbussen aufgrund überfälliger Zahlungen.

Frühere Zahlungseingänge nach Online-Rechnungsstellung

Elektronische Rechnungen werden von 59,3 % der Schweizer Befragten verwendet. 14,8 % der Befragungsteilnehmer stellten ihre Rechnungen noch nicht online aus, gaben jedoch an, dass sie 2018 elektronische Rechnungen einführen würden. Ein recht hoher Prozentsatz der Befragten, nämlich 24,9 %, gab an, dass sie keine elektronischen Rechnungen verwenden.

Auf die Frage, ob elektronische Rechnungen sich auf die Zahlungsdauer auswirken, erklärten 54,5 % der Befragten, dass online übermittelte Rechnungen schneller bezahlt würden. 39,0 % der Befragten stellten keinen nennenswerten Effekt auf die Zahlungsdauer fest, während 6,5 % eine spätere Zahlung verzeichneten.



Die Verwendung elektronischer Rechnungen in der Schweiz nimmt zu, wobei 59,3 % der Befragten diese bereits verwenden und 14,8 % diese 2018 einführen.



Die wichtigsten
5 Importbranchen

Schweizer Befragte in Sorge wegen Protektionismus der USA

Befragte in der Schweiz wurden ebenso wie ihre die Studienteilnehmer in anderen Ländern darum gebeten, die folgenden möglichen Risiken für das globale Wirtschaftswachstum der Bedeutung nach zu bewerten: Auslösung eines Handelskriegs durch den Protektionismus der USA, fehlgeleitete Geldpolitik der US-Notenbank, eine starke Abschwächung des chinesischen Wirtschaftswachstums und geopolitische Risiken. 43,7 % der Schweizer Befragten (regionaler Durchschnitt 44,8 %) sagten, dass der Protektionismus der USA das erheblichste Risiko für das globale Wirtschaftswachstum während der nächsten zwölf Monate sei. Weitere 23,9 % sind der Meinung, dass ein Handelskrieg aufgrund des US-Protektionismus zwar ein erhebliches Risiko darstelle, jedoch vermutlich nicht das grösste Risiko sei. 25,8 % schätzten geopolitische Risiken am grössten ein.

Stein/Glas
Chemie

Maschinenbau/Elektro

Transport

Sonstiges

Die wichtigsten
5 Importziele

Deutschland

USA

Italien

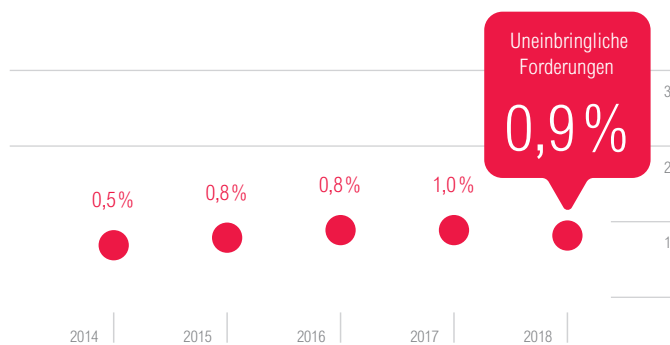
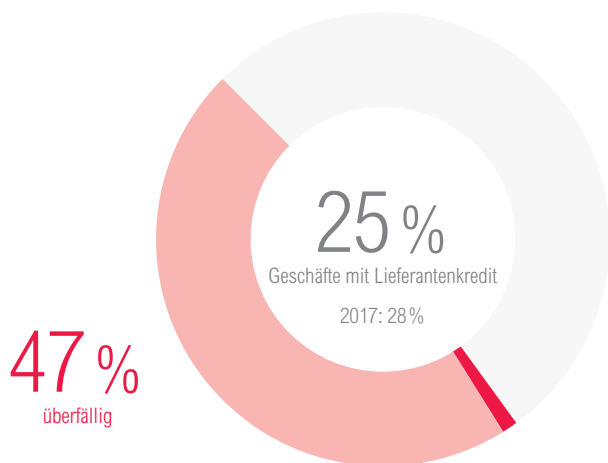
Grossbritannien

Vereinigte

Arabische Emirate

Uneinbringliche Forderungen im Firmengeschäft in der Schweiz

(% des Gesamtwertes der B2B-Forderungen)



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

Insolvenz – Hauptgrund für Abschreibungen in der Schweiz

2018 blieb der durchschnittliche Anteil uneinbringlicher Forderungen in der Schweiz stabil bei 0,9 % (2017: 1,0 %) und liegt somit unter dem regionalen Durchschnitt von 1,3 %. Inländische Forderungen im Firmengeschäft wurden deutlich öfter abgeschrieben als ausländische.

In der Schweiz stammten uneinbringliche Forderungen meistens von Firmenkunden in den Branchen Bauwesen, langlebige Verbrauchsgüter und Dienstleistungen. Der Hauptgrund, weswegen Forderungen als uneinbringliche Forderungen abgeschrieben werden, ist die Insolvenz. Dies wurde von 67,1 % der Befragten angegeben, ein höherer Prozentsatz als im Vorjahr (60,0 %) und der zweithöchste in der Region. Weitere oft angegebene Gründe für Abschreibungen sind die hohen Inkasso-Kosten und weil der

Aufenthaltort des Abnehmers nicht mehr ausfindig gemacht werden konnte (genannt von 30,7 % bzw. 28,6 % der Befragten).

Bauwesen und langlebige Verbrauchsgüter weisen die längsten Zahlungsverzögerungen auf

2018 beläuft sich die durchschnittliche Zahlungsfrist in der Schweiz auf 27 Tage. Firmenkunden in den Branchen Maschinenbau und Papier profitieren von längeren Zahlungsfristen als der Landesdurchschnitt (36 Tage bzw. 30 Tage). Abnehmer in der Chemiebranche sollen eine Woche früher bezahlen (durchschnittlich binnen 20 Tagen).

Firmenkunden in den Branchen Bauwesen und langlebige Verbrauchsgüter wiesen die längsten Zahlungsverzögerungen auf. Die Abnehmer in diesen Branchen zahlten im Durchschnitt 14 bzw. 18 Tage nach dem Fälligkeitsdatum. Die Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen in der Baubranche sind, dass die Käufer ausstehende Rechnungen als Finanzierungsform nutzen oder unzureichende Liquidität (jeder dieser Gründe wurde jeweils von 43,0 % der Befragten angegeben). In der Branche langlebige Verbrauchsgüter gaben 55,0 % der Befragten an, dass Käufer ausstehende Rechnungen als Finanzierungsmittel nutzen. 37,0 % nannten als Grund unzureichende Geldmittel.

Die meisten Befragten in den oben genannten Branchen erwarten keine Veränderungen der Zahlungsmoral ihrer Abnehmer. Von denjenigen, die mit Änderungen in der Baubranche rechnen, erwarten 30,0 % eine Verschlechterung und 10,0 % eine Verbesserung. In der Branche langlebige Verbrauchsgüter prognostizieren 27,0 % eine Verschlechterung und nur 6,0 % eine Verbesserung.



30,0 % der Schweizer Befragten in der Baubranche erwarten eine Verschlechterung der Zahlungsmoral ihrer B2B-Kunden innerhalb der nächsten zwölf Monate.

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 www.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 der Schweiz 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](#)

Atradius
Klausstrasse 43
CH-8034 Zürich
Schweiz

Tel.: +41 43 300 64 64
Fax: +41 43 300 64 65

www.atradius.ch