



# Atradius Zahlungsmoralbarometer

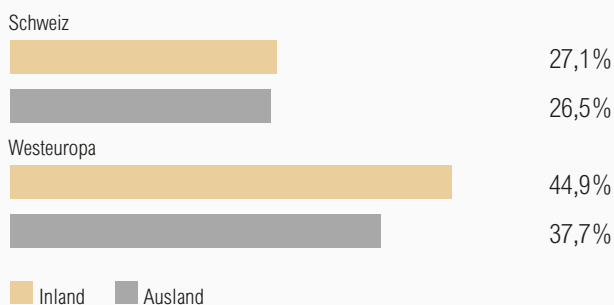
Internationale Studie  
zum B2B-Zahlungsverhalten  
Studienergebnisse für die Schweiz

## Studienergebnisse für die Schweiz

### Verkäufe mit Zahlungsziel

In der Schweiz gaben die Befragten an, dass rund 27 % der B2B-Verkäufe ins In- und Ausland über Handelskredite finanziert wurden. Zusammen mit Deutschland und Österreich gehört die Schweiz zur Gruppe der Länder, die eine eher konservative Haltung gegenüber der Nutzung von Handelskrediten bei B2B-Geschäften im In- und Ausland zeigen. Ähnlich den Beobachtungen in den beiden Nachbarländern scheinen Schweizer Unternehmen in Bezug auf die Nutzung von Handelskrediten zunehmend risikoscheuer geworden zu sein. Seit 2013 sind in der Schweiz die B2B-Verkäufe auf Kreditziel ins In- und Ausland um etwa 8 Prozentpunkte zurückgegangen. Im Gegensatz zu den Ergebnissen in Österreich konzentrierte sich die Abneigung gegen die Gewährung von Lieferantenkrediten eher auf Geschäfte mit Kunden im Inland als im Ausland. Entsprechend den Beobachtungen in Deutschland und Österreich kann diese Tendenz möglicherweise durch einen beträchtlichen Anstieg der Zahl ausländischer Zahlungsausfälle erklärt werden.

#### Anteil der mit Kreditziel getätigten Umsätze im Vergleich zum Gesamtumsatz der befragten schweizer Unternehmen



Basis: Befragte Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2015

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

### Durchschnittliche Zahlungsfrist

B2B-Kunden von Befragten in der Schweiz im In- und Ausland erhalten für die Zahlung von Rechnungen im Durchschnitt eine Frist von 27 Tagen. Obwohl diese Frist geringfügig länger als die von deutschen und österreichischen Teilnehmern zu sein scheint, unterstreicht sie doch die Konzentration der Kunden auf eine schnelle Zahlung, die wir auch in den beiden anderen Ländern festgestellt haben. Diese Frist hat sich in den vergangenen beiden Jahren im Allgemeinen nicht wesentlich geändert. Sie liegt derzeit unter den durchschnittlichen Zahlungsfristen von 34 Tagen für Kunden im Inland und 32 Tagen für Kunden im Ausland in Westeuropa.

### Überfällige B2B-Rechnungen

Fast 40 % des Gesamtwerts von B2B-Rechnungen aus dem In- und Ausland blieben in der Schweiz über den Fälligkeitstermin hinaus unbezahlt. Das entspricht dem Durchschnitt für Westeuropa (40,2 %) und ist ebenso hoch wie die in Frankreich und in den Niederlanden erfassten Prozentsätze. Der Anteil überfälliger Rechnungen an ausländische Unternehmen (42,8 %) liegt über dem Studiendurchschnitt (35,4 %) und entspricht den in Grossbritannien erfassten Werten. In den vergangenen beiden Jahren stieg in der Schweiz das Niveau überfälliger Zahlungen durch in- und ausländische Unternehmen leicht an, blieb jedoch unterhalb der Durchschnittswerte für Westeuropa. Im Rahmen eines traditionell stabilen Umfelds bezüglich der Zahlungsfähigkeit ist die im Land festgestellte Zahl überfälliger Forderungen (unbezahlte Rechnungen später als 90 Tage nach dem Fälligkeitstermin) relativ beträchtlich. 8,5 % der Rechnungen ins Ausland (über dem Studiendurchschnitt von 7 %) und 5,8 % der B2B-Rechnungen ins Inland (unter dem Studiendurchschnitt von 7,6 %) blieben unbezahlt und müssen wahrscheinlich mit Hilfe von geeigneter Inkassoinstrumente eingezogen werden.

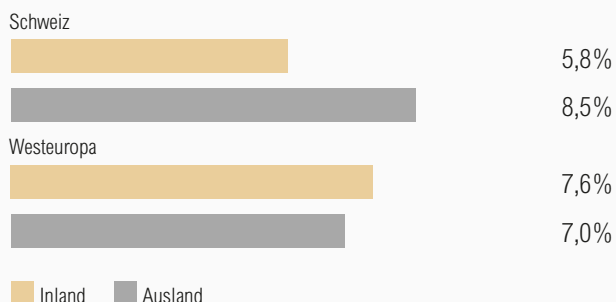
Zahlungsverzug bei B2B-Rechnungen (In- und Ausland) in der Schweiz spiegelt sich im Wert der von Teilnehmern mit durchschnittlich 41 Tagen angegebenen Forderungslaufzeit (DSO) wider (Studiendurchschnitt 48 Tage). Dieser im Vergleich zu dem vor zwei Jahren beobachtete um fast zwei Wochen kürzere Zeitraum würde auf größere Bemühungen beim Inkasso größerer und länger ausstehender B2B-Rechnungen hindeuten. Ausgelöst



wird dies höchstwahrscheinlich durch den erwähnten Anstieg bei der Zahl überfälliger Rechnungen, insbesondere bei Kunden aus dem Ausland.

24 % in Westeuropa) für 2015 das Thema Kostensenkung als eine der größten Herausforderungen für die Unternehmensrentabilität. Das ist unter allen untersuchten Ländern für die Studie der höchste Prozentsatz.

### 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

B2B-Kunden der Schweizer Studienteilnehmer im Inland leisten überfällige Zahlungen im Durchschnitt 19 Tage nach dem Fälligkeitstermin der Rechnung (Studiendurchschnitt 22 Tage). Die Durchschnittsfrist, in der B2B-Kunden im Ausland verspätete Zahlungen leisten, beträgt 23 Tage (Studiendurchschnitt 20 Tage). Das heißt, dass die Zahlungen überfälliger Inlandsrechnungen in der Schweiz etwa 46 Tage nach Rechnungsstellung erfolgen. Zahlungen aus dem Ausland können mit rund 50 Tagen etwas mehr Zeit in Anspruch nehmen. In den vergangenen zwei Jahren sank die durchschnittliche Dauer von Zahlungen aus dem In- und Ausland beträchtlich (jeweils um etwa 10 Tage). Trotzdem bleibt die Häufigkeit der überfälligen Zahlungen in der Schweiz hauptsächlich bei Kunden im Ausland beträchtlich. Die Kosten insbesondere verspäteter Zahlung können sich negativ auf Cash-Flow und Rentabilität von Unternehmen auswirken. Deshalb betrachten 31 % der Teilnehmer in der Schweiz (zum Vergleich:

### Hauptfaktoren für Zahlungsverzug

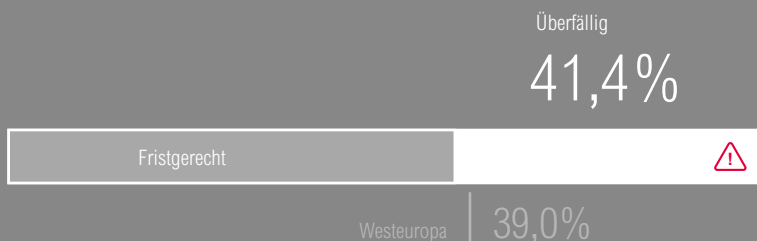
44,6 % der befragten Firmen in der Schweiz sagten, dass mangelnde Liquidität die häufigste Ursache für Zahlungsverzug im Inland darstellt (im Vergleich zu 51,4 % in Westeuropa). Das ist auch der am häufigsten genannte Grund (40,5 %) für Zahlungsverzug bei Kunden im Ausland. Der Durchschnitt in Westeuropa liegt insgesamt bei 37 %. Unerwarteterweise gaben mehr Teilnehmer in der Schweiz (fast 24 %) als in Westeuropa (13,5 %) an, dass B2B-Kunden im Ausland Zahlungen mit der Behauptung verzögern, die gelieferten Waren oder erbrachten Dienstleistungen erfüllten nicht die Vertragsbedingungen.

### Uneinbringliche Forderungen

Die Studienteilnehmer in der Schweiz gaben an, dass 0,8 % ihrer B2B-Forderungen nicht eingezogen werden können. Dieser Wert liegt unter dem Durchschnittswert von 1,2 % für Westeuropa. In Übereinstimmung mit dem Studienergebnis ist der Anteil der Abschreibungen aus Inlandsgeschäften größer als der Anteil aus Auslandsgeschäften. Ursache könnte der höhere Anteil an Verkäufen mit Kreditziel im Inland im Vergleich zum Ausland sein. Diese Tatsache kann auch eine Tendenz unterstreichen, sich mehr um Forderungen gegenüber Kunden im Ausland als gegen Kunden im Inland zu kümmern.

Uneinbringliche B2B-Forderungen im Inland werden am häufigsten für Leistungen an die Sektoren Bau, langlebige Gebrauchsgüter, Geschäftsdienstleistungen und Finanzdienstleistungen angegeben. B2B-Abschreibung aus Auslandsgeschäften werden am häufigsten für B2B-Kunden in den Sektoren Bau, Langlebige Gebrauchsgüter, Chemie und Dienstleistungen gemeldet. Bei den meisten der befragten Schweizer Unternehmen (64,3 %) konnten im Vergleich zu 66,4 % in Westeuropa B2B-Forderungen hauptsächlich aufgrund der Zahlungsunfähigkeit oder der Geschäftsaufgabe des Kunden nicht eingebracht werden.

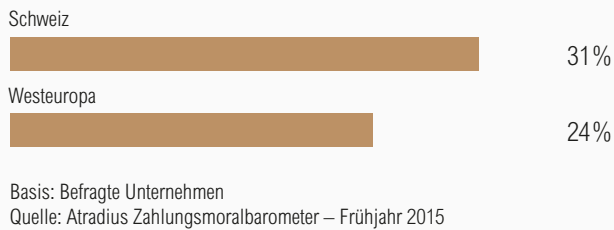
Forderungen mit Zahlungsziel  
26,8%  
Westeuropa  
41,3%



Nichteinzahbar  
0,8%  
Westeuropa  
1,2%

Weitere Informationen zur Praxis der Einbringung von B2B-Forderungen in der Schweiz finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections (kostenloser Download nach Registrierung), der ab dem 21. April 2015 unter [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) zur Verfügung steht.

### Die größte Herausforderung auf die Unternehmensrentabilität im Jahr 2015: Kosteneinsparungen



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

### Zahlungsmoral pro Branche

Studienteilnehmer in der Schweiz gaben an, hauptsächlich B2B-Kunden aus den Branchen Bau, langlebige Gebrauchsgüter, Geschäftsdienstleistungen, Finanzdienstleistungen und Dienstleistungen sog. Zahlungsziele und damit Lieferantenkredite zu gewähren. B2B-Kunden in der in Baubranche im In- und Ausland genießen Zahlungsfristen, die länger sind als der Durchschnitt des Landes. Fast 30 % der schweizerischen Teilnehmer sind der Meinung, dass sich die Zahlungsgewohnheiten von B2B-Kunden im Ausland in der Baubranche in den nächsten 12 Monaten merklich verschlechtern werden. Die Branche langlebige Konsumgüter nimmt bei überfälligen Zahlungen aus dem In- und Ausland den ersten Platz ein und zeigt auch den längsten durchschnittlichen Zahlungsverzug (48 Tage). Dieser Wert liegt wesentlich über dem Durchschnitt von 21 Tagen für das Land. Zahlungsverzug wegen Liquiditätsengpässen von B2B-Kunden im Inland werden im Durchschnitt von drei Fünfteln der Teilnehmer für die Branchen langlebige Verbrauchsgüter und Dienstleistungen angegeben. In jeder dieser Branchen erwarten 45 % der Schweizer Teilnehmer eine leichte Verschlechterung im Zahlungsverhalten der Kunden in den nächsten zwölf Monaten. Nach Meinung von 58 % der schweizerischen Teilnehmer wird sich die Zahlungsmoral von B2B-Kunden im Ausland in der Dienstleistungsbranche im selben Zeitraum merklich verschlechtern.

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](http://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.

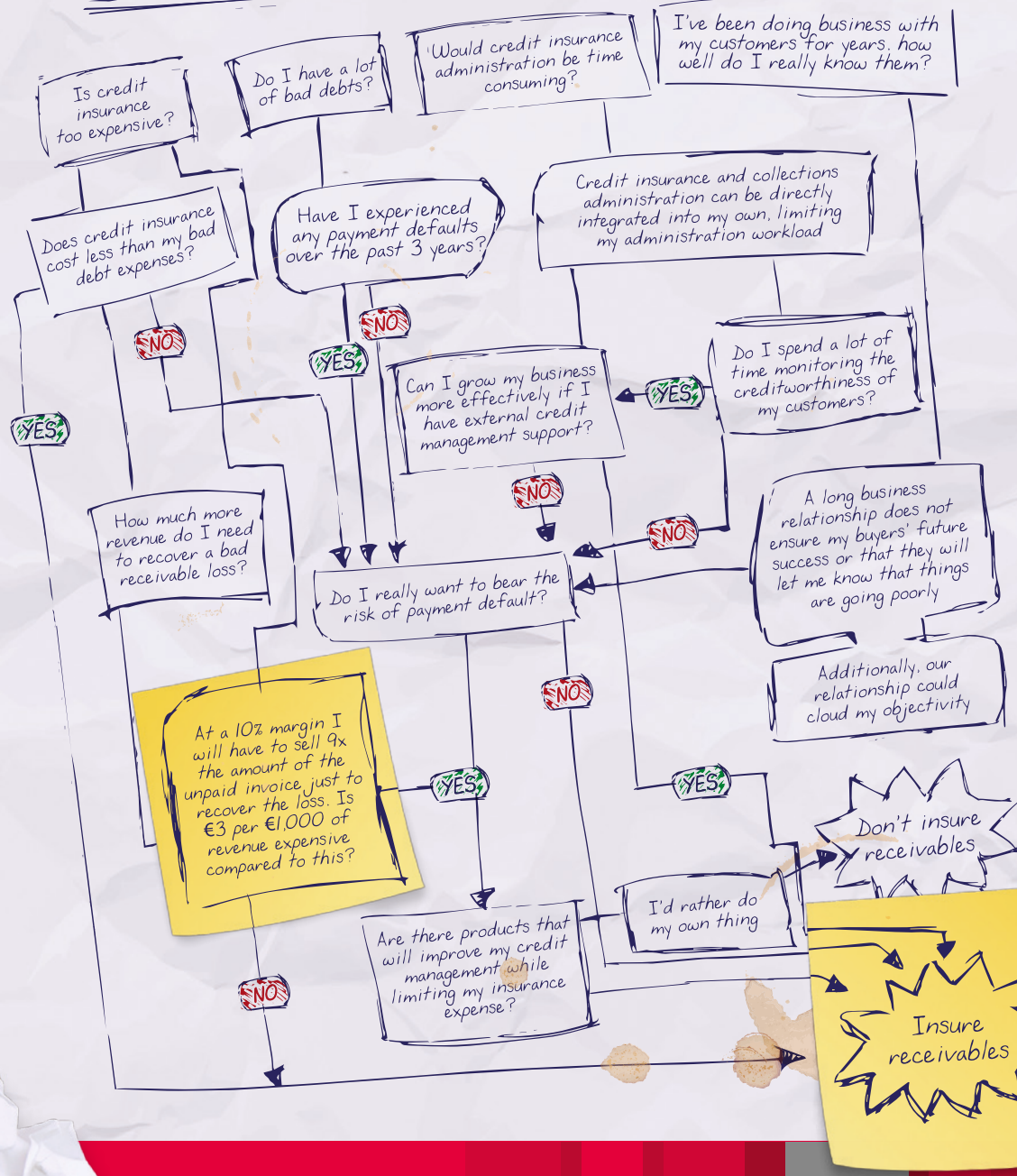
Copyright **Atradius N.V.** 2015

Wenn Ihnen dieser Bericht gefallen hat, dann besuchen Sie bitte unsere Website [www.atradius.de](http://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.

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

## SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



Atradius Credit Insurance N.V.  
 Klausstrasse 43  
 CH-8034 Zürich  
 Schweiz



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