



# Deutschland: Firmen gehen hohe Risiken im Inlandsgeschäft ein

Atradius Zahlungsmoralbarometer



# Studienergebnisse Deutschland

Das Atradius Zahlungsmoralbarometer ist eine jährliche Studie zur Bewertung des Zahlungsverhaltens von Unternehmen im Firmengeschäft (B2B) weltweit. Die Studie untersucht eine Vielzahl von Themen, darunter Zahlungsbedingungen, Zahlungsverzögerungen, Geschäfte mit Lieferantenkrediten und DSO (Days Sales Outstanding, Forderungslaufzeit in Tagen).

Die Studie bietet uns die Möglichkeit, Auskünfte direkt von Unternehmen einzuholen und gibt uns in diesem Jahr einen Einblick, wie Unternehmen mit der COVID-19-Pandemie und der globalen Rezession umgehen.

Dieser Bericht enthält die Studienergebnisse für Deutschland.



**Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director  
Deutschland, Mittel- und Osteuropa  
von Atradius, kommentiert den Bericht:**



*Die Corona-Krise hat das Risiko von Forderungsausfällen für fast alle deutsche Unternehmen stark erhöht. Deshalb waren wir in diesem Jahr besonders auf die Ergebnisse unseres Zahlungsmoralbarometers gespannt, und darauf, wie Unternehmen auf die zunehmenden finanziellen Unsicherheiten reagieren.*

*Die für uns größte Überraschung war, wie viele deutsche Unternehmen die Gefahr von Zahlungsausfällen im Inlandsgeschäft unterschätzen. So will fast die Hälfte der befragten Firmen in den kommenden Monaten mehr Geschäfte mit Zahlungsziel gewähren. Rund 70 % wollen solche Warenkredite nicht mit einer Versicherung absichern.*

*Solche Blankokredite stellen immer ein großes Risiko für die Liquidität eines Unternehmens dar. In der jetzigen Krise können sie ganz schnell auch das unternehmerische Aus bedeuten. Denn: In Deutschland müssen zahlungsunfähige Unternehmen seit dem 1. Oktober wieder Insolvenz anmelden. Ohne Versicherungsschutz bleibt der Lieferant, dessen Abnehmer den Gang zum Amtsgericht antreten muss, auf seinen Kosten sitzen. Häufig folgt darauf die eigene Insolvenz. Vor diesem Hintergrund ist es gerade jetzt umso wichtiger, dass Firmen nur verantwortungsvolle Risiken eingehen. Hier kommen wir als Kreditversicherer ins Spiel.*



## Zusammenfassung der Studienergebnisse

### **Unternehmen bieten mehr Lieferantenkredite an als vor der Pandemie**

41 % der befragten Unternehmen gaben an, dass sie am häufigsten Lieferantenkredite für kleine und mittelständische Firmenkunden gewährt haben, um auf dem inländischen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.

### **Zahlungsfristen haben sich mehr als vervierfacht**

Die durchschnittlichen Zahlungsfristen in Deutschland sind von 22 Tagen vor der Pandemie auf 92 Tage während der Pandemie gestiegen und liegen damit deutlich über dem westeuropäischen Durchschnitt.

### **In Deutschland steigen die Zahlungsverzüge gegenüber dem Vorjahr um 65 %**

Durchschnittlich 40 % der Befragten in Deutschland gaben an, bis zu 30 Tage länger als im Vorjahr zu benötigen, um Zahlungseingänge bei überfälligen Rechnungen zu erhalten.

### **Unternehmen gelingt es, Cashflows vor Auswirkungen der Rezession zu schützen**

Entgegen dem Trend in Westeuropa gab die Mehrheit der befragten deutschen Firmen an, negative Auswirkungen auf den Cashflow erfolgreich eingedämmt zu haben.

### **Unternehmen in Deutschland sehen die Binnenwirtschaft optimistischer als Unternehmen in der Region**

70 % der Unternehmen in Deutschland gaben an, dass sie eine Verbesserung der Binnenwirtschaft im nächsten Jahr erwarten. Das ist eine deutlich positivere Einschätzung im Vergleich zum westeuropäischen Durchschnitt von 57 %.



## Unternehmen nutzen Lieferantenkredite auf dem inländischen Markt, um den Handel bei wirtschaftlicher Unsicherheit zu fördern

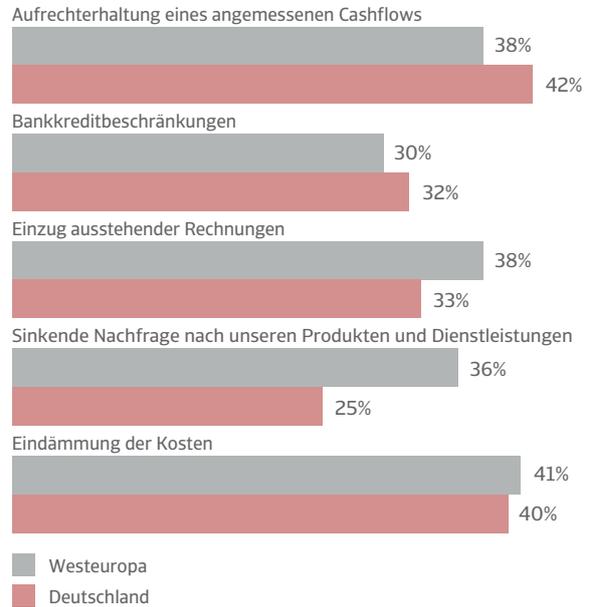
Der sich weltweit schnell ausbreitende, pandemiebedingte Wirtschaftsabschwung hat Deutschland zu einem Zeitpunkt getroffen, an dem die Konjunktur gut lief. Zehn Jahre lang hat das Land eine solide Wirtschaftsleistung erbracht. Im vergangenen Jahr hat sich die wirtschaftliche Expansion etwas verlangsamt. Als in diesem Sommer viele Unternehmen in Deutschland gezwungen waren, die Produktion oder den Verkauf aufgrund von Lockdown-Anordnungen stoppen, reagierte die Geschäftswelt schnell. Viele Firmen konnten ihre Umsätze auf einem bestimmten Niveau zu halten. In einigen Fällen wurde sogar ein Umsatzwachstum durch attraktive Kreditkonditionen verzeichnet.

Genau zu diesem Zeitpunkt haben wir die diesjährige Studie Zahlungsmoralbarometer durchgeführt. Neben dem direkten Einblick in Unternehmen zu einer kritischen Zeit bietet es uns die Möglichkeit, die von COVID-19 geprägten Geschäftsergebnisse mit dem Zeitraum vor der Pandemie zu vergleichen. Obwohl sich das diesjährige Studien-Panel geringfügig vom Vorjahr unterscheidet, können wir anhand der Studienergebnisse klare Trends erkennen.

Das auffälligste Muster, das sich aus den Ergebnissen im Pandemiezeitraum erkennen lässt, ist eine deutliche Verschiebung zugunsten der angebotenen Kreditkonditionen im Inlandsgeschäft. Dieser voraussichtlich bis 2021 fort-dauernde Trend ist vom Vertrauen der Unternehmen in eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit von Kunden im nächsten Jahr gestützt. Trotz der Herausforderung, die die Pandemie mit sich bringt, sind die befragten Firmen und ihre Prognosen deutlich optimistisch.



## Deutschland: Top-5-Herausforderungen für die Unternehmensrentabilität im Jahr 2021



Stichprobe: alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – November 2020

## Wichtigste Studienergebnisse für Deutschland

### ■ Ein Drittel der Unternehmen bietet seit dem Pandemiebeginn mehr Kredite an

Lieferantenkredite wurden bei 51 % der B2B-Umsätze der in Deutschland befragten Unternehmen gewährt (gegenüber 55 % in der gesamten Region). 34 % der Unternehmen meldeten nach Beginn der Pandemie einen durchschnittlichen Anstieg des Gesamtwerts ihrer B2B-Geschäfte mit Lieferantenkredit. Bei diesen Firmen stieg dieser Wert um 30 % im Vergleich zurzeit vor dem Corona-Ausbruch. 56 % der befragten Firmen änderten nichts bei der Vergabe von Lieferantenkrediten. Nur 10 % der in Deutschland befragten Unternehmen gaben einen Rückgang ihrer Umsätze an, bei denen sie ein Zahlungsziel gewährten.

Interessanterweise scheinen deutsche Firmen die meisten Lieferantenkredite im Inlandsgeschäft zu vergeben. 41 % der Unternehmen gaben an, dass sie am häufigsten Lieferantenkredite für kleine und mittelständische Kunden gewährt haben, um auf dem inländischen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. Das ist ein deutlich höherer Anteil als die in Westeuropa insgesamt angegebenen 29 %. 34 % der Befragten gewährten Lieferantenkredite, um B2B-Kunden aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten eine Liquiditätsunterstützung zu bieten. Auch dieser Prozentwert ist in Deutschland bedeutend höher als der regionale Durchschnitt von 19 %.



# 41 %

*der Unternehmen gaben an, dass sie am häufigsten Lieferantenkredite für kleine und mittelständische Kunden gewährt haben, um auf dem inländischen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. Das ist ein deutlich höherer Anteil als die in Westeuropa insgesamt angegebenen 29 %.*

Atradius Zahlungsmoralbarometer – November 2020

Die meisten Lieferantenkredite wurden kleinen und mittelständischen Exportkunden verweigert. Der häufigste Grund für die Ablehnung der Anträge war ein erhöhtes Risiko für Zahlungsausfälle im Land des Kunden. Das gaben 33 % der Befragten an (regionaler Durchschnitt: 30 %). Im Durchschnitt lehnten die befragten Unternehmen Lieferantenkredite in Höhe von fast 20 % ihres gesamten Umsatzvolumens im Firmengeschäft ab.

Der Trend zunehmender Lieferantenkredite für den inländischen Markt und rückläufiger Lieferantenkredite für Exportkunden ist seit Ausbruch der Corona-Pandemie zu beobachten. Auf dem inländischen Markt wurden Kreditanträge mit einem höheren Wert häufiger gewährt, während auf dem Exportmarkt mehr Kreditanträge abgelehnt wurden (was zu einem insgesamt niedrigeren Wert führte). Das könnte darauf hindeuten, dass sich die Wahrnehmung des Zahlungsausfallrisikos bei Inlandsgeschäften nach Beginn der globalen Rezession von der Wahrnehmung des mit dem Außenhandel verbundenen Risikos unterscheidet.

40 % der in Deutschland befragten Unternehmen – und somit mehr als 30 % als auf regionaler Ebene – gaben an, dass sie in den kommenden Monaten mehr Anträge auf Lieferantenkredite von ihren Firmenkunden akzeptieren würden, um den Inlandsverkauf zu fördern und auf dem inländischen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Zusammen der geänderten Vergabestrategie bei Lieferantenkrediten unmittelbar nach Ausbruch der Pandemie könnte dies darauf hindeuten, dass die befragten deutsche Firmen in der Corona-Krise das Inlandsgeschäft gegenüber dem Exportgeschäft stärken wollen.

#### ■ **Durch radikale Änderungen der Zahlungsmodalitäten steigt die gewährte Zahlungsfrist erheblich an**

Bei den eingeräumten Zahlungsfristen hat es in Deutschland nach Beginn der Lockdowns und des wirtschaftlichen Abschwungs einen erheblichen Umbruch gegeben. Das Land hat derzeit durchschnittliche Zahlungsfristen von 92 Tagen. Das ist deutlich länger als der 22-Tage-Durchschnitt der Vorjahresbefragung von Atradius. Der Wert liegt zudem auch deutlich über dem aktuellen 46-Tage-Durchschnitt für Westeuropa.

Der Durchschnitt von 92 Tagen spiegelt weitgehend die milde Kreditstrategie wider, die vor allem kleine Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe verfolgen, überwiegend in der Chemie, sowie in der Stahl und Metallbranche. Die Mehrheit der Unternehmen gab an, dass sie großzügigere Lieferantenkredite anbieten, um auf dem inländischen Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Im vergangenen Jahr bot die Mehrheit der befragten Unternehmen in Deutschland (94 %) Zahlungsfristen von bis zu 30 Tagen an. In diesem Jahr ist dieser Anteil auf 44 % gesunken. Insbesondere hat die Zahl der Unterneh-

men, die Zahlungsfristen von 90 Tagen oder mehr einräumen, einen beispiellosen Anstieg verzeichnet. Nach nur 10 % im vergangenen Jahr ist der Wert auf aktuell 43 % gestiegen. 13 % der Unternehmen geben an, Fristen von 31 bis 90 Tagen einzuräumen. Insgesamt gaben 46 % der Befragten an, dass sie die Zahlungsfristen im Firmengeschäft während der Pandemie verlängert haben. Derzeit liegen sie bis zu einem Monat länger sind als im Vorjahr. Bei der Hälfte der von uns in Deutschland befragten Unternehmen blieben die Zahlungsfristen im Firmengeschäft stabil im Vergleich zu vor der Pandemie. Nur 4 % der Befragten gaben an, B2B-Kunden aufgefordert zu haben, Rechnungen durchschnittlich 15 Tage früher als im Vorjahr zu bezahlen.

Dieser neue Trend zu längeren Zahlungsfristen bietet einige interessante Perspektiven auf die mögliche Strategie der deutschen Unternehmen in der Corona-Krise. Einerseits könnte die verstärkte Inanspruchnahme von B2B-Lieferantenkrediten darauf hinweisen, dass Lieferanten Unternehmen unterstützen, die durch die Pandemie-Rezession verursachten Liquiditätsproblemen leiden, und sich positiv auf die Geschäftsbeziehungen zwischen zwei Unternehmen auswirken. Statistiken haben jedoch gezeigt, dass das Risiko eines Zahlungsausfalls umso größer ist, je länger eine Rechnung nicht bezahlt wird. Wenn Lieferantenkredite für eine breitere Kundenbasis angeboten werden, besteht zusätzlich das Risiko, dass die Wirtschaft insbesondere vor dem Hintergrund der durch die Regierungen verabschiedeten Hilfspakete zur Stabilisierung Kredite an Kunden mit schlechter Bonität vergibt. Diese Maßnahmen – zusammen mit niedrigen Zinssätzen – haben auch den Fortbestand vieler Unternehmen gesichert, die unter normalen Bedingungen nicht mehr am Markt bestehen könnten. So können Lieferanten mit Unternehmen zusammenarbeiten, die eigentlich insolvent sind, ohne es zu wissen, womit sich die Ausfallwahrscheinlichkeit erhöht.

#### ■ Deutschland verzeichnet einen deutlichen Anstieg der Zahlungsverzüge

Zahlungsverzüge sind bei den befragten Unternehmen in Deutschland von 32 % im Vorjahr auf 53 % gestiegen und liegen damit über dem Durchschnitt von 47 % in Westeuropa. Das entspricht einem durchschnittlichen Anstieg von 65 % gegenüber dem vorangegangenen Atradius Zahlungsmoralbarometer. Das deutet auch darauf hin, dass Unternehmen möglicherweise einen erheblichen Kostenanstieg für die Finanzierung und Verwaltung von offenen Forderungen verzeichnen. Durchschnittlich 40 % der Befragten in Deutschland gaben an, bis zu 30 Tage länger als im Vorjahr auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen.

Durchschnittlich 7 % des Gesamtwerts der B2B-Forderungen wurden nach Beginn der Pandemie als uneinbringlich abgeschrieben (entspricht dem Anteil Westeuropas). Gleich-

zeitig wurde angegeben, dass die Zahlung von 8 % des Gesamtwerts der B2B-Forderungen nach 90 Tagen noch ausstand. Insgesamt zeigt das, dass Unternehmen in Deutschland ungefähr 90 % des Werts ihrer B2B-Forderungen, die nicht innerhalb von 90 Tagen bezahlt werden, verlieren. Der durch die Corona-Wirtschaftskrise verursachte Anstieg der Zahlungsverzüge spiegelt sich auch in der Erhöhung des DSO-Werts (Days Sales Outstanding, durchschnittliche Forderungslaufzeit in Tagen) wider. 53 % der in Deutschland befragten Unternehmen meldeten einen DSO-Anstieg von bis zu 10 %, wobei 41 % eine Zunahme von mehr als 10 % im Vergleich zum Zeitraum vor der Pandemie angaben. Ein deutlich geringerer Anteil der Unternehmen (7 %) berichtete von einem niedrigeren DSO-Wert im Vergleich zu vor der Pandemie. Insbesondere gaben 32 % der Befragten einen durchschnittlichen DSO-Wert zwischen 1 und 30 Tagen, 25 % zwischen 31 Tagen und 90 Tagen und erstaunliche 43 % einen durchschnittlichen DSO-Wert von 90 Tagen oder mehr an. Das führt zu einem durchschnittlichen DSO-Wert für Deutschland von 150 Tagen (gegenüber 98 Tagen für die Region). Diese Zahl wird stark von den hohen DSO-Werten beeinflusst, die von mittelständischen Unternehmen des KMU-Segments gemeldet wurden, die im Dienstleistungssektor sowie in der Stahl- und Metall- sowie der Transportbranche tätig sind.

#### ■ Unternehmen in Deutschland gaben bedeutend mehr Geld zum Einzug überfälliger Rechnungen aus als im Vorjahr

Aufgrund der Zunahme der Zahlungsausfälle gaben die in Deutschland befragten Unternehmen an, verstärkt Schutzmaßnahmen zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen ergriffen zu haben. 56 % der Unternehmen haben am häufigsten zusätzliche Ressourcen für den Einzug ausstehender Forderungen aufgewendet (regionaler Durchschnitt: 37 %). 45 % der Befragten gaben an, zusätzliche Finanzmittel aus externen Quellen beansprucht zu haben (gegenüber 23 % auf regionaler Ebene).

Vor diesem Hintergrund haben wir Unternehmen in Deutschland gefragt, welche Art von Informationsquellen sie üblicherweise zur Beurteilung der Lieferantenkreditwürdigkeit ihrer B2B-Kunden nutzen. 60 % gaben an, dass sie sich vor der Pandemie normalerweise auf die Unternehmensabschlüsse verlassen haben, 54 % auf Bankreferenzen und 49 % auf Handelauskünfte. Nach Beginn der Pandemie holten sie jedoch verstärkt Kreditinformationen direkt von Kunden ein (41 % der Befragten) – und setzten damit häufiger auf ihre Kunden als Informationsquelle als auf Banken.

Um die Kreditqualität eines Kunden während der Wirtschaftskrise zu bewerten, gaben Unternehmen in Deutschland an, bei ihren Abnehmern die Rentabilität, die Fähigkeit, Liquidität zu generieren und die finanzielle Flexibilität analysiert zu haben. Unternehmen gaben an, dass sie sich

in den kommenden Monaten auf den letzteren Bereich konzentrieren wollen, um zu bewerten, ob der Kunde in der Lage ist, auf unvorhersehbare Veränderungen des wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfelds zu reagieren.

Vor dem Hintergrund des durch die Pandemie verursachten unsicheren Geschäftsumfelds haben wir Unternehmen gefragt, ob und in welchem Umfang sie ihr Kreditmanagement nach Ausbruch der Pandemie geändert haben. 49 % gaben an, häufiger eine Kreditversicherung in Anspruch genommen zu haben. Fast genauso viele Befragte, nämlich 47 %, gaben an, dass sie nach Beginn der Pandemie damit begonnen haben, das Risiko eines Zahlungsausfalls der Kunden intern durch Selbstversicherungen zu steuern. Das ist deutlich mehr als die 21 %, die sich im vergangenen Jahr für eine Selbstversicherung entschieden haben. 41 % der Befragten in der diesjährigen Studie gaben an, dass sie früher Inkassomaßnahmen für ausstehende Rechnungen eingeleitet haben als vor der Pandemie. 48 % gaben an, auf Factoring oder die Dienste eines spezialisierten Inkassobüros zurückgegriffen zu haben.

In den kommenden Monaten scheint die Selbstversicherung jedoch die von den meisten Befragten in Deutschland (71 %) bevorzugte Methode zum Kreditmanagement zu sein. Rund 55 % der Befragten gaben an, dass sie Skonto für die vorzeitige Zahlung von Rechnungen anbieten möchten (im Vergleich zu 36 % im Vorjahr). 55 % erklärten außerdem, Risikokonzentrationen vermeiden zu wollen (gegenüber 22 % im Vorjahr).

#### ■ Unternehmen in Deutschland können negative Auswirkungen auf den Cashflow eindämmen

43 % der Befragten in Deutschland gaben an, dass ihre Einnahmen durch die Wirtschaftskrise negativ beeinflusst wurden. 38 % der Unternehmen, insbesondere in der Maschinenbaubranche, gaben an, dass ihr Verkaufsvolumen Einbußen erlitten habe. Interessanterweise gaben in Deutschland von allen Studienteilnehmern die meisten Befragten an, dass es ihnen einigermaßen gelungen sei, negative Auswirkungen auf den Cashflow einzudämmen. Das sagten 38 % der befragten Firmen in Deutschland, gegenüber einem Durchschnitt von 25 % in Westeuropa. Der relativ hohe Wert kann auf die zusätzlichen Maßnahmen zurückzuführen sein, die deutsche Unternehmen ergriffen haben, um ausstehende Schulden einzuziehen und die Liquidität zu fördern.

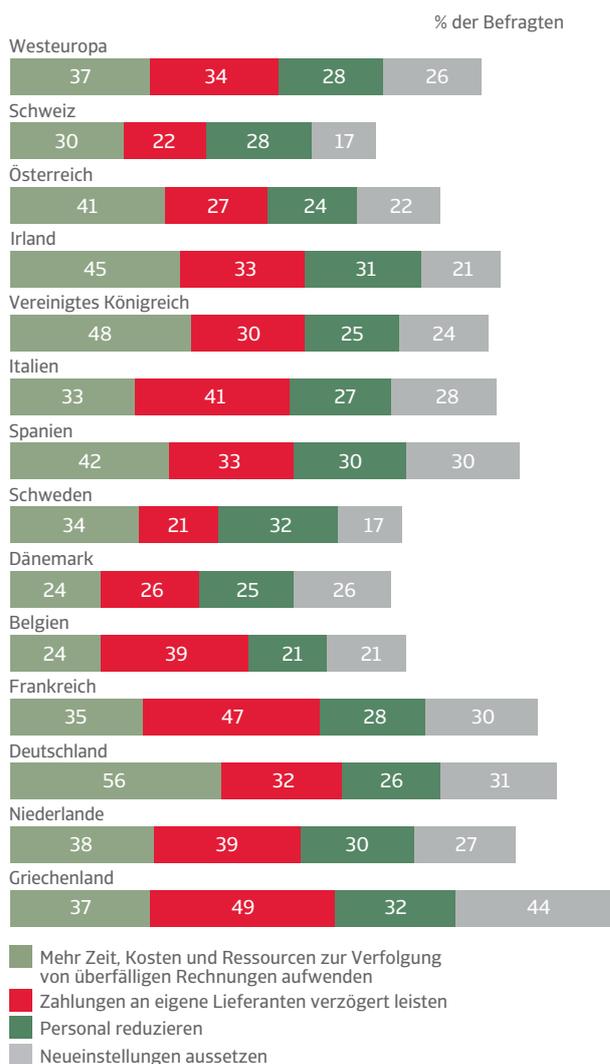
#### ■ Die meisten Unternehmen glauben, dass sich die Kreditwürdigkeit der Kunden im nächsten Jahr verbessern wird

55 % der in Deutschland befragten Unternehmen gaben an, dass sich die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden im nächsten Jahr verbessern werde. Das ist ein deutlich höherer Anteil gegenüber jenen Befragungsteilnehmern, die gegensätzlicher Meinung waren (23 %). 22 % der Befragten rechnen nicht damit, dass sich die Kreditwürdigkeit der Kunden ändern wird.

Dieser Optimismus zeigt sich auch in der Haltung gegenüber der nationalen und globalen Wirtschaft und dem internationalen Handel. 70 % erwarten eine Verbesserung der inländischen Wirtschaft (regionaler Durchschnitt: 57 %), lediglich 19 % erwarten eine Verschlechterung. 60 % sehen die Weltwirtschaft optimistisch (regionaler Durchschnitt: 45 % optimistisch) und 30 % in Deutschland sind pessimistisch. In Bezug auf den internationalen Handel äußerten sich 54 % der Unternehmen optimistisch (regionaler Durchschnitt: 49 %) und 26 % pessimistisch.

Die Mehrheit der Unternehmen gab an, dass die größten Gefahren für den wirtschaftlichen Erfolg im Jahr 2021 in folgenden Bereichen liegen: Aufrechterhaltung eines angemessenen Cashflows (42 % der Befragten in Deutschland und 38 % in Westeuropa), Kostensenkung (40 %), Inkassomaßnahmen für ausstehende Rechnungen (32 %) und mögliche Beschränkungen der Bankfinanzierung (32 %).

### Westeuropa: Top-4-Maßnahmen zur Bewältigung von Liquiditätsproblemen aufgrund der Auswirkungen der Pandemie



Stichprobe: alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – November 2020

# Deutschland: Auswirkungen der durch COVID-19 hervorgerufenen Wirtschaftskrise auf die Industrie



## Zahlungsverzögerungen und Cashflow

- Zahlungsverzögerungen gab es zuletzt bei fast 60 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen in der deutschen Chemieindustrie (deutlich mehr als im Vorjahr (33 %)). Aufgrund der Wirtschaftskrise gaben fast 40 % der Befragten an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 20 Tage. 56 % gaben an, dass sich der durchschnittliche Invoice-to-cash-Turnaround nicht geändert habe, während 4 % Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie verzeichnet haben.
- 44 % der Befragten in der deutschen Chemieindustrie meldeten durchschnittliche DSO-Anstiege von bis zu 10 %, während 49 % einen Anstieg von mehr als 10 % angaben. Derzeit liegt der DSO-Wert bei einem 109-Tage-Durchschnitt (weit über dem 83-Tage-Durchschnitt der Branche in Westeuropa).
- 44 % der Unternehmen der deutschen Chemieindustrie (regionaler Durchschnitt: 21 %) gaben an, dass ihr Cashflow nach Beginn der Pandemie positiv beeinflusst wurde. 19 % nannten negative Auswirkungen (regionaler Durchschnitt: 39 %).
- 56 % der Unternehmen der deutschen Chemieindustrie (regionaler Durchschnitt: 39 %) haben mehr Zeit und Ressourcen für den Einzug unbezahlter Rechnungen aufgewendet. 47 % fragten zusätzliche Finanzierung aus externen Quellen an (regionaler Durchschnitt: 27 %). 47 % beantragten eine Verlängerung der Überziehungskredite (regionaler Durchschnitt: 21 %).

## Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise änderte die deutsche Chemieindustrie ihre Herangehensweise bei Bonitätsprüfungen. Daten, die direkt von Firmenkunden stammen, einschließlich Finanzberichten, sowie Bank- und Handelsreferenzen, sind heute die am häufigsten verwendeten Quellen zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit.
- Die Befragten in der Branche gaben an, dass sie zur Vermeidung von Zahlungsausfällen der Bewertung der finanziellen Flexibilität und der Liquidität ihrer Kunden Vorrang einräumen. Zusammen mit der Zahlungshistorie der Kunden werden Unternehmen diese Indikatoren in den kommenden Monaten genauer überwachen.

## Ansatz zum Kreditmanagement

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise haben die deutschen Chemieunternehmen daran gearbeitet, das Risiko eines Zahlungsausfalls zu minimieren, indem sie häufiger als vor der Pandemie Zahlungserinnerungen für ausstehende Rechnungen versendeten und in die Selbstversicherung gingen. 70 % der Studienteilnehmer in der Branche erklärten ihre Absicht, in den kommenden Monaten verstärkt eine Selbstversicherung in Anspruch zu nehmen als vor der Pandemie.
- In den kommenden Monaten erwarten 64 % der Befragten aus der deutschen Chemieindustrie eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit ihrer B2B-Kunden (deutlich höher als der regionale Durchschnitt von 49 %), im Gegensatz zu 19 %, die eine Verschlechterung erwarten (regionaler Durchschnitt: 22 %).
- 51 % der Befragten aus der deutschen Chemieindustrie halten die Aufrechterhaltung eines angemessenen Cashflows für die größte Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021 (regionaler Durchschnitt: 41 %).

## Branchenausblick 2021

- 76 % der Unternehmen der deutschen Chemieindustrie (regionaler Durchschnitt: 58 %) erwarten, dass sich die wirtschaftliche Lage im Inland in den nächsten sechs Monaten verbessern wird. Das sind deutlich mehr als die 15 %, die eine Verschlechterung erwarten (regionaler Durchschnitt: 29 %). Die Mehrheit der Unternehmen in der Branche äußerte sich optimistisch über die Aussichten für die Weltwirtschaft (57 % optimistisch, 28 % pessimistisch) und den internationalen Handel (53 % optimistisch, 29 % pessimistisch). In dieser Hinsicht sind sie viel optimistischer als ihre Kollegen in Westeuropa.





## Zahlungsverzögerungen und Cashflow

- 55 % des Gesamtwerts der von Unternehmen der deutschen Stahl- und Metallbranche ausgestellten B2B-Rechnungen waren am Fälligkeitstag unbezahlt (mehr als im Vorjahr (35 %)). 25 % der Befragten in der Branche gaben an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 23 Tage. 75 % der Befragten gaben an, keine Änderung beim Invoice-to-cash-Turnaround verzeichnet zu haben. Keines der in der Branche befragten Unternehmen gab an, Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie verzeichnet zu haben.
- 70 % der Unternehmen meldeten einen DSO-Anstieg von bis zu 10 %, wohingegen 25 % eine Zunahme von mehr als 10 % im Vergleich zum Zeitraum vor der Pandemie angaben. Der DSO-Wert liegt derzeit bei durchschnittlich 193 Tagen. Das ist deutlich höher als der regionale Durchschnitt von 110 Tagen, was darauf hindeutet, dass Unternehmen in der Branche in Deutschland weniger erfolgreich darin sind, langfristig ausstehende Rechnungen mit einem hohen Betrag einzuziehen als ihre Kollegen in Westeuropa.
- 43 % der Befragten in der deutschen Stahl- und Metallbranche meldeten nach Beginn der durch die Pandemie ausgelösten Wirtschaftskrise einen positiven Einfluss auf die Einnahmen. Das ist deutlich mehr als diejenigen, die negative Auswirkungen meldeten (27 %). Das steht im Gegensatz zu den regionalen Ergebnissen (46 % nannten negative und 26 % positive Auswirkungen). Gleiches gilt für den Cashflow, bei dem 43 % positive und 21 % negative Auswirkungen angaben (regionaler Durchschnitt: 39 % negative und 25 % positive Auswirkungen auf den Cashflow).

Atradius · Wichtige Ergebnisse

# 55 %

des Gesamtwerts der von Unternehmen der deutschen Stahl und Metallbranche ausgestellten B2B-Rechnungen waren am Fälligkeitstag unbezahlt.

Atradius Zahlungsmoralbarometer - November 2020

- 54 % der deutschen Stahl- und Metallbranche, die von verspäteten Zahlungen nach Ausbruch der Pandemie negativ betroffen waren, gaben an, dass sie mehr Ressourcen für den Einzug unbezahlter Rechnungen aufwenden mussten (regionaler Durchschnitt: 36 %). Um Liquiditätsengpässe zu vermeiden, gaben 50 % an, zusätzliche Finanzmittel aus externen Quellen zu beschaffen (gegenüber 25 % in Westeuropa).

## Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise gab die deutsche Stahl- und Metallbranche an, dass sie sich an ihre B2B-Kunden gewendet habe, um Informationen für Bonitätsprüfungen zu erhalten. Diese Informationen wurden zusätzlich zu Liquiditätsinformationen der Kunden sowie den Bank- und Handelsreferenzen eingeholt, die nach wie vor die Hauptinformationsquellen für Kreditinformationen darstellen, die die Befragten in der deutschen Stahl- und Metallbranche normalerweise zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit ihrer Kunden heranziehen.
- Die deutsche Stahl- und Metallbranche legt großen Wert auf die Bewertung der finanziellen Flexibilität der Kunden und ihrer Fähigkeit, unerwartete Veränderungen im wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfeld zu überstehen. Die Studienteilnehmer geben an, dass sie diesen Ansatz in den kommenden Monaten fortsetzen und ihn mit einer Bewertung der Fähigkeit des Kunden zur Generierung von Liquidität kombinieren werden (was einen starken Fokus auf das Liquiditätsniveau signalisiert).

## Ansatz zum Kreditmanagement

- Nach Beginn der durch COVID-19 ausgelösten Wirtschaftskrise gaben Studienteilnehmer in der deutschen Stahl- und Metallbranche an, dass sie ihre Kreditmanagementpraktiken gestärkt haben, indem sie häufiger Zahlungserinnerungen für ausstehende Rechnungen gesendet und Selbstversicherungspraktiken eingeführt haben. 75 % gaben an, dass sie in den kommenden Monaten eine Selbstversicherung in Anspruch nehmen wollen, um das Unternehmen vor Forderungsausfällen zu schützen.
- Die Befragungsteilnehmer der deutschen Stahl- und Metallbranche sind in Bezug auf die Kreditwürdigkeit ihrer B2B-Kunden in den kommenden Monaten deutlich optimistischer als ihre Kollegen in Westeuropa. 48 % erwarten eine Verbesserung (regionaler Durchschnitt: 39 %) und 23 % erwarten eine Verschlechterung (regionaler Durchschnitt: 20 %).
- Laut 43 % der deutschen Stahl- und Metallbranche besteht die größte Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021 darin, einen angemessenen Cashflow aufrechtzuerhalten und Kosten einzudämmen (regionaler Durchschnitt: jeweils 34 % und 45 % auf regionaler Ebene).



## Branchenausblick 2021

- 68 % der Befragten aus der deutschen Stahl- und Metallbranche erwarten eine Verbesserung der inländischen Wirtschaft in den nächsten sechs Monaten. Das sind deutlich mehr als die 16 %, die eine Verschlechterung erwarten. Die Mehrheit der Unternehmen in der Branche äußerte sich optimistisch über die Aussichten für die Weltwirtschaft (50 % optimistisch, 21 % pessimistisch) und den internationalen Handel (55 % optimistisch, 27 % pessimistisch).



## Zahlungsverzüge und Cashflow

- Zahlungsverzüge in der deutschen Transportbranche machen fast 55 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen aus (verglichen mit 35 % im Vorjahr). Im Zuge der Corona-Krise gaben 42 % der Befragten an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 30 Tage. Bei 58 % der Befragten gab es keine Änderung des durchschnittlichen Invoice-to-cash-Turnarounds. Keines der Unternehmen gab an, Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie verzeichnet zu haben.
- 46 % der befragten Unternehmen meldeten einen DSO-Anstieg von bis zu 10 %, wohingegen 42 % einer Zunahme von mehr als 10 % im Vergleich zum Zeitraum vor der Pan-

demie angaben. Derzeit liegt der DSO-Wert bei einem 200-Tage-Durchschnitt (verglichen mit dem 134-Tage-Durchschnitt der Branche in Westeuropa).

- 50 % der Befragten in der deutschen Transportbranche gaben an, dass sich die durch die Pandemie ausgelöste Wirtschaftskrise negativ auf ihre Einnahmen auswirkte (regionaler Durchschnitt: 56 %). 31 % in Deutschland gaben positive Auswirkungen an. In Deutschland (42 %) gaben jedoch mehr Befragte als in Westeuropa (25 %) an, die negativen Auswirkungen der pandemiebedingten Wirtschaftskrise auf den Cashflow eingedämmt zu haben.
- Um Liquiditätsengpässe einzudämmen, gaben 46 % der Unternehmen an, dass sie mehr Zeit, Kosten und Ressourcen zur Verfolgung unbezahlter Rechnungen aufwenden mussten (regionaler Durchschnitt: 34 %). 39 % gaben an, Zahlungen an Lieferanten verspätet geleistet zu haben (regionaler Durchschnitt: 30 %) und 39 % bemühten sich um eine externe Finanzierung (regionaler Durchschnitt: 17 %).

## Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Als Reaktion auf die Pandemie-Rezession gaben Unternehmen der deutschen Transportbranche an, der Bewertung von Bankreferenzen und Kreditinformationen, die direkt vom Kunden bereitgestellt wurden, mehr Aufmerksamkeit zu schenken als zuvor. Sie zogen weiterhin die Liquiditätsbilanzen und Zahlungshistorien der Kunden heran.
- Dabei wird vorrangig bewertet, ob der Kunde in der Lage ist, Liquidität zu generieren sowie seine finanzielle Flexibilität. Dieser Ansatz wird auch in den kommenden Monaten unverändert bleiben; er wird jedoch durch Bewertungen der Kreditaufnahmefähigkeit des Kunden ergänzt.

## Ansatz zum Kreditmanagement

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise gaben die Studienteilnehmer der deutschen Transportbranche an, dass sie ihre Kreditmanagementpraktiken durch die Anforderung von Akkreditiven und die Auslagerung von Inkassomaßnahmen gestärkt haben. Die Unternehmen teilten uns mit, dass sie Selbstversicherungen in den kommenden Monaten stärker in Anspruch und Inkassomaßnahmen an spezialisierte Agenturen auslagern wollen.
- 46 % der Befragten aus der deutschen Transportbranche erwarten eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit ihrer B2B-Kunden (regionaler Durchschnitt: 40 %). 27 % in Deutschland erwarten in den kommenden Monaten eine Verschlechterung.
- 39 % der Befragten in der deutschen Transportbranche (regionaler Durchschnitt: 31 %) glauben, dass die andauernde Pandemie im Jahr 2021 zusammen mit den daraus resultierenden wirtschaftlichen Folgen die größte Herausforderung für die Rentabilität im nächsten Jahr darstellt.

## Branchenausblick 2021

- 62 % der Befragten in der deutschen Transportbranche (regionaler Durchschnitt: 52 %) erwarten, dass sich die wirtschaftliche Lage in Deutschland in den kommenden Monaten verbessern wird. Das sind dreimal mehr als die 19 %, die eine Verschlechterung erwarten. Die Meinungen zu den Aussichten für die Weltwirtschaft sind gleichermaßen geteilt (42 % optimistisch, 42 % pessimistisch). Für den internationalen Handel werden bessere Aussichten erwartet (53 % optimistisch, 31 % pessimistisch).



### MASCHINENBAU

## Zahlungsverzüge und Cashflow

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise waren zum Fälligkeitstag 41 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen im deutschen Maschinenbau ausstehend (gegenüber 25 % im Vorjahr). 46 % der Befragten gaben an, länger warten zu müssen, um Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen zu verzeichnen – durchschnittlich bis zu 26 Tage. 41 % gaben an, keine Veränderung zu verzeichnen, und 13 % gaben an, Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie erhalten zu haben.
- 54 % der Maschinenbauunternehmen meldeten einen durchschnittlichen DSO-Anstieg von bis zu 10 %. 46 % der Unternehmen meldeten Anstiege von mehr als 10 %. Derzeit liegt der DSO-Wert in der Branche bei durchschnittlich 48 Tagen (verglichen mit einem Durchschnitt von 109 Tagen in der Branche in Westeuropa).



- 77 % der deutschen Maschinenbaubranche (regionaler Durchschnitt: 52 %) gaben an, dass der durch die Pandemie verursachte Abschwung negative Auswirkungen auf den Umsatz hatte. Das waren deutlich mehr als diejenigen, die positive Auswirkungen meldeten (9 %). Gleiches gilt für den Cashflow: 59 % äußerten sich negativ, 14 % positiv. Auf regionale Ebene gaben 42 % der Befragten negative und 32 % positive Auswirkungen auf den Cashflow an.
- 64 % der Befragten aus der deutschen Maschinenbaubranche gaben an, dass sie oftmals mehr Zeit, Kosten und Ressourcen zur Verfolgung überfälliger Zahlungen aufwenden mussten, um die durch die Verwaltung von B2B-Zahlungsverzügen verursachten Kosten einzudämmen (regionaler Durchschnitt: 43 %).

## Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise änderte die deutsche Maschinenbaubranche ihre Herangehensweise bei Bonitätsprüfungen und bezog Informationen häufiger als vor der Pandemie direkt von B2B-Kunden. Kundeninformationen, Finanzberichte und Kreditberichte von spezialisierten Kreditagenturen sind heute die gängigsten Quellen zur Prüfung der Kreditwürdigkeit in der Branche.
- Maschinenbauunternehmen in Deutschland legen großen Wert auf die Bewertung der finanziellen Flexibilität der Kunden, der Fähigkeit zur Generierung von Liquidität und der Rentabilität des Geschäfts. Die Mehrheit der Branche berichtet, dass sie diese Bereiche in den kommenden Monaten weiterhin überwachen wird.

## Ansatz zum Kreditmanagement

- Nach Beginn der durch COVID-19 ausgelösten Wirtschaftskrise gaben Studienteilnehmer der deutschen Maschinenbaubranche an, dass sie ihre Kreditmanagementpraktiken gestärkt haben, indem sie häufiger Factoring als vor der Pandemie (63 % der Befragten) nutzen und auf Selbstversicherungen gegen Forderungsausfälle zurückgreifen (55 %). Die Befragten in der Branche gaben an, dass sie in den kommenden Monaten weiterhin dieselben Kreditmanagement-Tools verwenden werden, aber auch häufiger Zahlungserinnerungen zur Begleichung ausstehender Rechnung versenden werden.
- 41 % der Befragten in der deutschen Maschinenbaubranche (niedriger als der regionale Durchschnitt von 55 %) glauben, dass sich die Kreditwürdigkeit ihrer B2B-Kunden in den kommenden Monaten verbessern wird. 30 % gehen von einer Verschlechterung aus (regionaler Durchschnitt: 19 %). Der Rest erwartet keine Veränderung.
- Nach Angaben der deutschen Maschinenbaubranche wäre die anhaltende Wirtschaftskrise und die daraus resultierenden langfristigen negativen Auswirkungen auf die Nachfrage die größte Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021. Das gaben 41 % der Unternehmen an.

## Branchenausblick 2021

- 64 % der deutschen Maschinenbaubranche sieht die Zukunft für die inländische Wirtschaft in den kommenden Monaten sehr optimistisch, dagegen erwarten 36 % eine Verschlechterung. Gleiches gilt für die Aussichten für die Weltwirtschaft (41 % optimistisch, 36 % pessimistisch) und für den internationalen Handel (50 % optimistisch, 46 % pessimistisch).



IKT

## Zahlungsverzüge und Cashflow

- Zahlungsverzüge in der deutschen Informations- und Kommunikationstechnik-Branche (IKT) machen fast 40 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen aus (verglichen mit 32 % im Vorjahr). 48 % der Unternehmen gaben an, dass Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen durchschnittlich 15 Tage länger gedauert haben. 43 % gaben an, keine Veränderung verzeichnet zu haben, 9 % gaben an, Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher verzeichnet zu haben als im Vorjahr.
- 48 % der Studienteilnehmer meldeten einen durchschnittlichen DSO-Anstieg von 10 % oder mehr. 43 % der Befragten meldeten einen durchschnittlichen DSO-Anstieg von bis zu 10 %. Derzeit liegt der DSO-Wert in der Branche des Landes bei durchschnittlich 108 Tagen (verglichen mit einem Durchschnitt von 73 Tagen in der Branche in Westeuropa).
- 57 % der Studienteilnehmer in der deutschen IKT-Branche mussten nach Ausbruch der Wirtschaftskrise einen Umsatzrückgang hinnehmen, der unter dem Branchenniveau in Westeuropa lag. Der Anteil der Befragten, die negative Auswirkungen auf den Cashflow melden, entspricht dem regionalen Niveau.
- Um die durch die Zunahme verspäteter Zahlungen verursachten Kosten einzudämmen, wendeten 67 % der Befragten aus der deutschen IKT-Branche mehr Zeit und Ressourcen zur Verfolgung unbezahlter Rechnungen auf (regionaler Durchschnitt 57 %).

## Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise änderte die deutsche IKT-Branche ihre Herangehensweise bei Bonitätsprüfungen und bezog Informationen häufiger als vor der Pandemie direkt von B2B-Kunden. Kundeninformationen, Finanzberichte, Bank- und Handelsreferenzen sind heute die in der Branche am häufigsten verwendeten Quellen zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit.

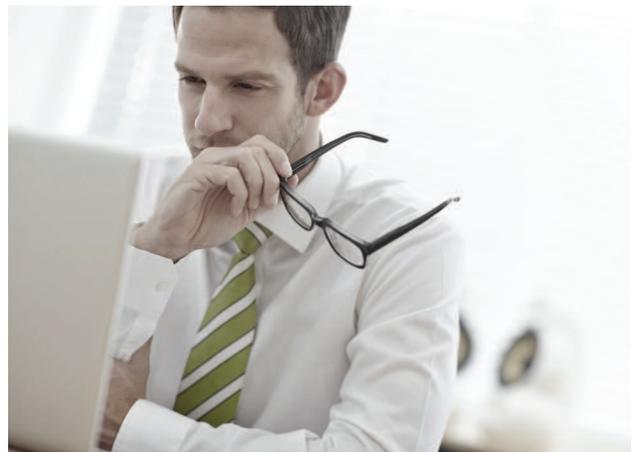
- IKT-Unternehmen in Deutschland legen großen Wert auf die Bewertung der Rentabilität und der Fähigkeit ihrer Kunden, Liquidität zu generieren. Die Befragten aus der Branche gaben an, dass sie diesen Ansatz in den kommenden Monaten beibehalten und die finanzielle Flexibilität ihrer Kunden überwachen wollen.

## Ansatz zum Kreditmanagement

- Nach Beginn der durch COVID-19 ausgelösten Wirtschaftskrise haben Studienteilnehmer in der deutschen IKT-Branche verstärkt Zahlungserinnerungen für ausstehende Rechnungen versandt. Unternehmen gaben an, dass sie in Zukunft Kreditversicherungen als strategisches Instrument einsetzen wollen, um ihr Unternehmen vor dem Risiko eines Zahlungsausfalls der Kunden zu schützen.
- 67 % der Befragten aus der deutschen IKT-Branche erwarten in den kommenden Monaten eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit ihrer B2B-Kunden (regionaler Durchschnitt: 47 %). Das sind deutlich mehr als die 19 %, die eine Verschlechterung erwarten (regionaler Durchschnitt: 28 %).
- 48 % der Unternehmen der deutschen IKT-Branche halten mögliche Beschränkungen der Bankfinanzierung für die größte Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021 (regionaler Durchschnitt: 30 %). 43 % der Unternehmen sind besorgt über die künftige Kosteneindämmung (regionaler Durchschnitt: 39 %).

## Branchenausblick 2021

- Die Mehrheit der Befragten in der deutschen IKT-Branche sieht die Aussichten für die inländische Wirtschaft in den kommenden Monaten optimistisch (67 % erwarten eine Verbesserung, 24 % eine Verschlechterung). Sie glauben auch an bessere Aussichten für die Weltwirtschaft (43 % optimistisch, 38 % pessimistisch) und für den internationalen Handel (52 % optimistisch, 33 % pessimistisch).



# Studiendesign für Westeuropa

## Studienziele

Atradius überprüft mit der Studie „Atradius Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken im nationalen und internationalen Firmengeschäft. In diesem Bericht mit dem Schwerpunkt Westeuropa, der Teil der Ausgabe 2020 des Atradius Zahlungsmoralbarometers ist, wurden Unternehmen aus 13 Ländern befragt (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz und Spanien). Aufgrund einer Änderung der Forschungsmethodik für diese Studie sind für einige der Ergebnisse keine Vergleiche im Jahresvergleich möglich, obwohl die Werte des letzten Jahres nach Möglichkeit in der gesamten Studie als Benchmark verwendet werden.

Anhand eines Fragebogens hat CSA Research 2.603 Unternehmen befragt. Alle Interviews wurden exklusiv für Atradius geführt.

## Studienkonzeption

- **Grundgesamtheit:** Unternehmen aus dreizehn Ländern (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz und Spanien) wurden befragt. Die Ansprechpartner für das Forderungsmanagement wurden befragt.
- **Stichproben-Design:** Der strategische Stichprobenplan ermöglicht die Analyse von Länderdaten, die nach Sektor und Unternehmensgröße gegenübergestellt werden. Dadurch können auch Daten zu bestimmten Sektoren verglichen werden, die alle untersuchten Volkswirtschaften gemeinsam haben.
- **Auswahlprozess:** 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=2.603 Personen wurden insgesamt befragt (ca. n=200 Personen je Land). In jedem Land wurde eine Quote auf Basis von vier Unternehmensgrößenklassen eingehalten.
- **Befragung:** Computergestützte Befragungen (CAWI) mit einer Dauer von ca. 15 Minuten.  
Befragungszeitraum: 3. Quartal 2020.

## Stichprobenübersicht – Summe der Befragungen = 2.603

Land	Interviews	%
Österreich	200	8 %
Belgien	200	8 %
Dänemark	200	8 %
Frankreich	200	8 %
Deutschland	200	8 %
Griechenland	200	8 %
Irland	201	8 %
Italien	200	8 %
Spanien	201	8 %
Schweden	200	8 %
Schweiz	200	8 %
Niederlande	200	8 %
Vereinigtes Königreich	201	8 %

Geschäftsbereich (Westeuropa gesamt)	Interviews	%
Verarbeitende Industrie	851	32,7
Großhandel	661	25,4
Einzelhandel/Verkauf	569	21,9
Dienstleistungen	522	20,1

Unternehmensgröße (Westeuropa gesamt)	Interviews	%
Kleinstunternehmen	599	23,0
KMU – Kleine Unternehmen	775	29,8
KMU – Mittelständische Unternehmen	615	23,6
Großunternehmen	614	23,6

## Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für Investments, Rechtsberatung oder Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen unabhängig seine eigenen kommerziellen oder sonstigen Entscheidungen treffen. Obgleich wir uns bemüht haben sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesem Bericht enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für Fehler, Auslassungen oder Ergebnisse, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. 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. 2020.

## Statistikanhang

Der statistische Anhang für Westeuropa enthält detaillierte Tabellen und Zahlen. Er gehört zu dem im November 2020 von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer, das auf der Website

[www.atradius.com/publications/](http://www.atradius.com/publications/) zur Verfügung steht.

[Im PDF-Format herunterladen](#) (nur auf Englisch).



### Copyright **Atradius N.V.** 2020

Wenn Sie nach der Lektüre dieses Berichts an weiteren Informationen über den Schutz vor Zahlungsausfällen von Seiten 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 Länderberichte, Branchenanalysen, Ratschläge 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 über die Einbringung von B2B-Forderungen in Deutschland und weltweit finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections, der (nach der Registrierung kostenlos) auf [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) heruntergeladen werden kann.

Besuchen Sie für Deutschland: <https://atradius.de/>

Folgen Sie Atradius  
in den sozialen Medien



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

[atradiuspressede@atradius.com](mailto:atradiuspressede@atradius.com)  
[www.atradius.de](http://www.atradius.de)