



Atradius Zahlungsmoralbarometer

Internationale Studie zum B2B-Zahlungsverhalten
Schweiz – die wichtigsten Studienergebnisse

Die wichtigsten Studienergebnisse für die Schweiz

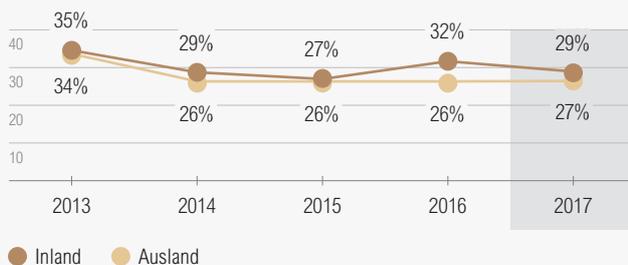
Die Schweiz ist stark auf Exporte, die 70 % des Bruttoinlandsprodukts ausmachen, angewiesen. Das Land erwartete in der zweiten Jahreshälfte 2016 eine erhöhte Nachfrage aus der Eurozone. Beim Ausblick auf 2017 zeigen sich allerdings Unsicherheiten bei einigen der wichtigsten Schweizer Handelspartner. Das könnte sich künftig auf die Zahlungsmoral auswirken.

Verkäufe auf Zahlungsziel

Befragte in der Schweiz (28 %) gewähren nicht so häufig Zahlungsziele wie Befragte in Westeuropa (39 %). Darüber hinaus scheinen 2017 die Verkäufe auf Zahlungsziel durch schweizerische Teilnehmer im Vergleich zu 2016 (28,8 %) zurückzugehen.

- Im Durchschnitt gewährten schweizerische Unternehmen bei 29,3 % der Verkäufe an inländische Firmenkunden ein Zahlungsziel. Ausländischen Firmenkunden wurde nur in 26,7 % der Fälle ein Zahlungsziel gewährt.
- Ähnlich wie in 2016 liegt der Durchschnittswert der Verkäufe auf Zahlungsziel durch schweizerische Unternehmen wesentlich unter den Durchschnittswerten in Westeuropa (Inland: 42,6 %; Ausland: 35,1 %).
- Wie in den vorherigen Untersuchungen beobachtet, nutzten befragte Unternehmen in der Schweiz eine ähnliche Herangehensweise bei der Gewährung von Lieferantenkrediten wie Unternehmen in Österreich und Deutschland. Das kann an Ähnlichkeiten in der Geschäftskultur dieser Länder liegen.

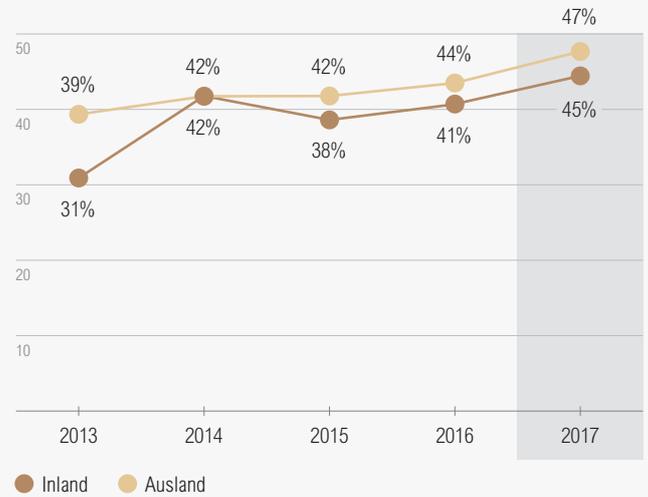
B2B-Umsätze mit Zahlungsziel in der Schweiz (Durchschnitt in %)



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2017

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

Überfällige B2B-Forderungen in der Schweiz (Durchschnitt in %)



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2017

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

Überfällige B2B-Rechnungen

Von den untersuchten Ländern Westeuropas meldeten Teilnehmer in der Schweiz am häufigsten Zahlungsverzüge. Der Anteil überfälliger Rechnungen stieg im Vergleich zu 2016 leicht an.

- Der Anteil an Befragten in der Schweiz, die Zahlungsverzüge ihrer Firmenkunden meldeten, stieg von 90,5 % in 2016 auf 95,4 % in diesem Jahr. Unter den Teilnehmern in Westeuropa (87,8 %) war dies der höchste Wert.
- Im Durchschnitt waren 46,2 % des Gesamtwerts der B2B-Forderungen bis zum Fälligkeitstermin nicht beglichen worden. Der Prozentsatz der überfälligen Rechnungen in der Schweiz ist höher als vor einem Jahr (42,6 %) und als der regionale Durchschnittswert von 41 %.
- Wie viele Tage Unternehmen durchschnittlich nach Rechnungsstellung auf den Zahlungseingang warten müssen, zeigt die Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding, DSO). 2017 lag der DSO-Durchschnitt bei in- und ausländischen Kunden bei 36 Tagen (acht Tage weniger als 2016). Damit ist die durchschnittliche Forderungslaufzeit schweizerischer Unternehmen niedriger als in Westeuropa mit einem Durchschnitt von 44 Tagen. Das könnte bedeuten, dass die teilnehmenden schweizerischen Unternehmen hohe Rechnungen effektiver eintreiben als die Unternehmen in Westeuropa.
- 59 % der Teilnehmer in der Schweiz (62,9 % in Westeuropa) erwarten keine Änderung ihrer DSO in den nächsten zwölf Monaten, während 20,7 % einen Anstieg erwarten (19,1 % in Westeuropa).



Zahlungsfristen

Die durchschnittlichen Zahlungsfristen in der Schweiz gehören zu den kürzesten in der gesamten Region. Die kurzen Zahlungsfristen unterstreichen die schnelle Begleichung von Rechnungen und belegen das größere Unbehagen bei der Verlängerung von Krediten als in anderen Ländern Westeuropas.

- Die Zahlungsfrist, die schweizerische Unternehmen Firmenkunden gewähren, beträgt im Durchschnitt 28 Tage, also einen Tag mehr als 2016. Dieser Wert liegt unter dem regionalen Durchschnitt von 32 Tagen.
- Trotz der etwas längeren Zahlungsfristen zählen sie dennoch weiterhin zu den kürzesten in Westeuropa. Das belegt einmal mehr das größere Unbehagen schweizerischer Unternehmen in Bezug auf die Gewährung längerer Kredite im Vergleich zu anderen untersuchten Ländern in Westeuropa.
- In Übereinstimmung mit den Beobachtungen auf regionaler Ebene war ein leichter Anstieg bei den Zahlungsverzögerungen bei Firmenkunden im Inland zu verzeichnen (fünf Tage mehr als 2016). Firmenkunden im Ausland bezahlen im Durchschnitt auch einen Tag später als 2016.
- Schweizerische Unternehmen erhalten überfällige Forderungen im Durchschnitt 54 Tage nach Rechnungsstellung (vier Tage später als 2016).



Hauptgründe für Zahlungsverzüge

In der Schweiz berichten mehr Unternehmen über Liquiditätsprobleme als Hauptgrund für Zahlungsverzüge durch Firmenkunden im In- und Ausland als in Westeuropa.

- 56,1 % der Lieferanten in der Schweiz (52,6 % in Westeuropa) meldeten, dass ihre inländischen Firmenkunden die Zahlung am häufigsten aufgrund von Liquiditätsproblemen verzögerten. Die Verwendung ausstehender Rechnungsbeträge zu Finanzierungszwecken durch Kunden (21,3 %) und die Umständlichkeit des Zahlungsverfahrens (20,7 %) wurden als zweiter und dritter Grund für Zahlungsverzüge gesehen.
- 40,5 % der Lieferanten in der Schweiz (34,5 % in Westeuropa) sehen als wichtigsten Faktor für Zahlungsverzüge bei Kunden in Übersee unzureichende Verfügbarkeit von Finanzmitteln. Wie bei Kunden im Inland folgte darauf die Umständlichkeit des Zahlungsverfahrens (33,6 %).
- Zahlungsverzüge durch Firmenkunden im In- und Ausland haben bei 17,6 % der Teilnehmer in der Schweiz zu Umsatzstrafen geführt. Dies ist geringfügig mehr als der Gesamtwert für Westeuropa (15,3 %).
- 25,1 % der Unternehmen gaben an, dass sie wegen Zahlungsverzügen gezielte Maßnahmen zur Korrektur des Cashflows ergreifen mussten. In anderen westeuropäischen Ländern machten 19,8 % diese Angabe.

Zahlungsfrist in der Schweiz (durchschnittliche Anzahl der Tage)



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

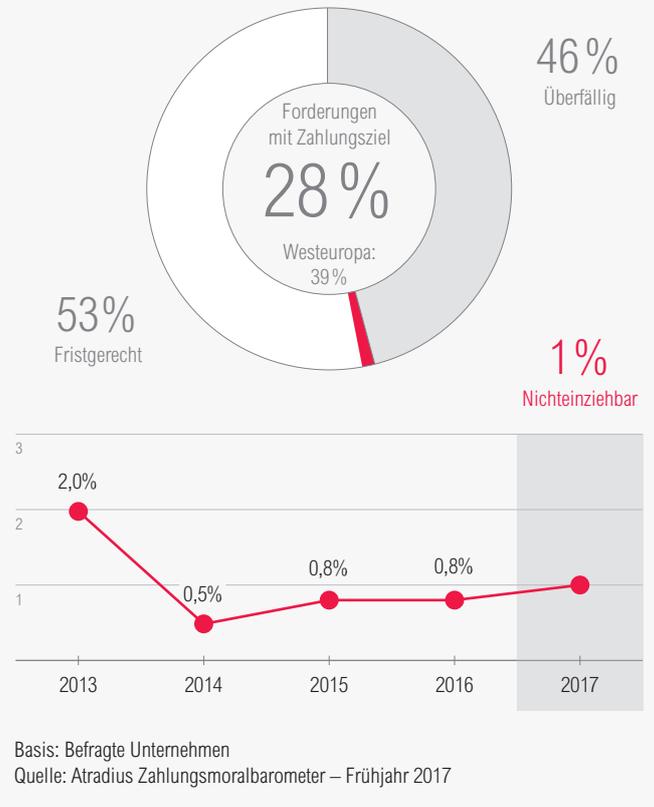
Sicherung der Rentabilität

In der Schweiz haben 20,3 % der Unternehmen angegeben, verstärkt Kreditmanagement-Maßnahmen zum Schutz gegen die Auswirkungen des Brexit, der Konjunkturabkühlung in China und des möglichen Protektionismus der USA zu ergreifen.

- Ähnlich den Beobachtungen auf regionaler Ebene (48,3 %) gab die Mehrheit der Teilnehmer in der Schweiz (38,5 %) an, dass sie Kreditmanagement-Tools im bisherigen Umfang weiter nutzen werden, um ihre Unternehmen gegen Risiken aufgrund dieser Entwicklung zu schützen.
- 20,3 % der Teilnehmer in der Schweiz (mehr als die auf regionaler Ebene festgestellten 18 %) sagten, sie werden den Schutz überwiegend durch die Überprüfung der Kreditwürdigkeit (29,3 %) und durch die Überwachung des Kreditrisikos der Käufer (23,3 %) verbessern.
- Die schweizerischen Teilnehmer haben die folgenden Maßnahmen zur Verbesserung des Schutzes gegen die Auswirkungen des Brexit gewählt: Überprüfung der Kreditwürdigkeit der Käufer (30,4 %), Überwachung des Kreditrisikos der Käufer (21,1 %) und Erhöhung der Rücklagen für uneinbringliche Forderungen (21 %).
- Während die Konjunkturabkühlung in China nicht so viele Unternehmen zur Verbesserung ihres Schutzes veranlasste, gaben 25,7 % an, dass sie die Kreditwürdigkeit der Käufer öfter überprüfen werden, und 22,6 % sagten, dass sie das Kreditrisiko der Käufer überwachen werden.
- Zur Bewältigung von Risiken aufgrund des möglichen Protektionismus der USA nannten Teilnehmer in der Schweiz die häufigere Überprüfung der Kreditwürdigkeit der Käufer als Mittel der Wahl: 31,8 %; die Überwachung des Kreditrisikos des Käufers nannten: 26,4 %.



Uneinbringliche B2B-Forderungen in der Schweiz (% des Gesamtwertes der B2B-Forderungen)



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

Uneinbringliche Forderungen

1,0 % des Gesamtwertes der B2B-Forderungen von Unternehmen in der Schweiz wurden als uneinbringlich abgeschrieben. Dieser Wert liegt geringfügig unter dem regionalen Durchschnitt von 1,3 %.

- Inländische Forderungen wurden öfter als ausländische Forderungen als uneinbringlich abgeschrieben (% des Werts: Inland 0,8; Ausland 0,2). Dennoch lag der Prozentsatz uneinbringlicher Forderungen unter den regionalen Durchschnittswerten (% des Werts: Inland 1 %, Ausland 0,3 %).
- Uneinbringliche B2B-Forderungen stammen am häufigsten aus den Branchen Bau, langlebige Gebrauchsgüter, Geschäfts- und Finanzdienstleistungen.
- Als Grund für den Ausfall von B2B-Forderungen wurden hauptsächlich der Konkurs des Schuldners (60 %), die Unaufindbarkeit des Schuldners (25,7 %) und die hohen Kosten der Verfolgung von Schuldern (24,2 %) genannt.



Zahlungspraktiken nach Branchen

Mehr als 30 % der befragten Schweizer Unternehmen erwarten ein schlechteres Zahlungsverhalten ihrer Firmenkunden in den kommenden zwölf Monaten.

- Firmenkunden in der Papierbranche wurden im Durchschnitt 40 Tage Zahlungsfrist gewährt, Chemieunternehmen 39 Tage, Abnehmern aus der Metallindustrie 36 Tage und Baufirmen 31 Tage. Das bedeutet, dass Firmenkunden in diesen Branchen bis zu zwölf Tage länger Zeit für die Bezahlung ihrer Rechnungen im Vergleich zu den durchschnittlichen Zahlungsfristen in Westeuropa hatten.
- In den Branchen Finanzdienstleistungen (22 Tage), Textilien (23 Tage) und Geschäftsdienstleistungen (24 Tage) lagen die verlängerten Zahlungsfristen unter dem Landesdurchschnitt.
- Trotz der gewährten längeren Zahlungsfristen verzögerten Kunden in den Branchen Metall und Bau die Zahlung der Rechnungen am längsten (62 Tage bzw. 54 Tage). Die am häufigsten genannten Gründe für Zahlungsverzögerungen waren die Verwendung offener Rechnungen zu Finanzierungszwecken durch die Käufer (Metall: 58%; Bau: 34 %) und unzureichende Verfügbarkeit von Finanzmitteln (Metall: 50 %; Bau: 43 %).
- Mehr Teilnehmer in der Schweiz (34 %) als in Westeuropa (26 %) erwarten keine Änderungen im Zahlungsverhalten ihrer B2B-Kunden in den nächsten zwölf Monaten.

Teilnehmer in der Schweiz erwarten eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens der B2B-Kunden in diesen Branchen:

Landwirtschaft Konsumgüter Bau Elektronik Nahrungsmittel



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

[Im PDF-Format herunterladen](#) (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 oder weitere Fragen haben, besuchen Sie die [Atradius Website](#) oder [kontaktieren Sie uns](#). 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 informiert.

Weitere **Informationen zur Praxis der Einbringung von B2B-Forderungen** in der Schweiz 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 zur Verfügung steht.

Folgen Sie uns auf



