



Atradius Zahlungsmoralbarometer

Internationale Studie
zum B2B-Zahlungsverhalten
Schweiz – die wichtigsten Studienergebnisse

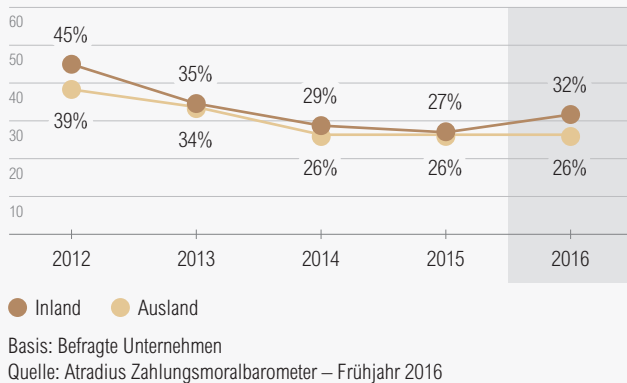
Die wichtigsten Studienergebnisse für die Schweiz

Verkäufe auf Zahlungsziel

In der Schweiz werden – ebenso wie in Österreich und Deutschland – bei nur relativ wenigen Business-to-Business (B2B)-Geschäften Zahlungsziele vereinbart. In der aktuellen Studie gaben die befragten Unternehmen aus der Schweiz an, dass nur bei durchschnittlich 28,8 % des Gesamtwertes ihrer Umsätze ein Zahlungsziel vereinbart wurde. Dieser Prozentsatz ist fast ebenso hoch wie im Jahr zuvor und liegt weit unter dem Durchschnitt von 41,3 % im übrigen Westeuropa.

Dass in der Schweiz genauso wie in Österreich und Deutschland nur relativ wenige B2B-Geschäfte mit Zahlungsziel vereinbart werden, kann eine Folge der vergleichbaren Unternehmenskulturen in diesen drei Ländern sein.

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



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

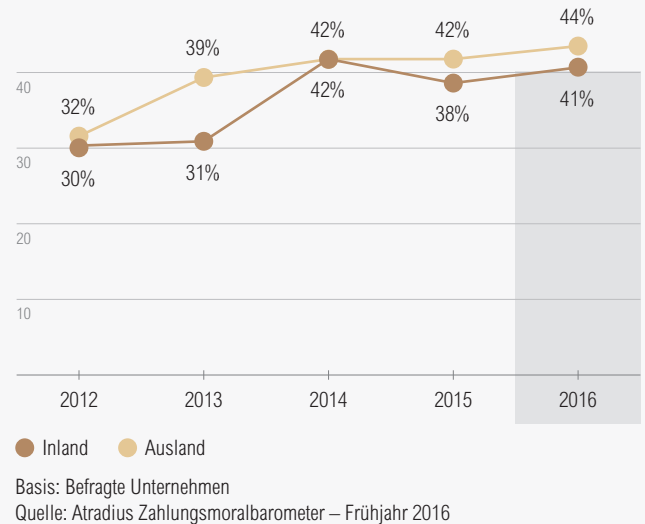
Schweizer Befragte gewähren ihren inländischen B2B-Kunden mit fast ebenso großer Wahrscheinlichkeit Handelskredite wie ihren ausländischen. 31,9 % bzw. 25,6 % des Gesamtwertes der inländischen bzw. ausländischen B2B-Umsätze wurden mittels Kredit erzielt (Mittelwert der Studie: 44,8 % Inland und 37,7 % Ausland). Ebenso wie bei der Mehrzahl der in die Studie einbezogenen Länder zeigt dies eine im Wesentlichen einheitliche Wahrnehmung des Zahlungsrisikos, das bei inländischen bzw. ausländischen B2B-Handelsgeschäften entsteht.

2 von 5
Befragten rechnen mit einer **Verschlechterung der Zahlungspraxis** in den Branchen **Geschäftsdienstleistungen und Services**

Überfällige B2B-Rechnungen (%)

90,5 % der Schweizer Befragten gaben an, dass sie im vergangenen Jahr von einem oder mehreren ihrer Geschäftskunden zu spät bezahlt worden sind. Das ergibt einen Durchschnitt von 42,6 % des Gesamtwertes von B2B-Forderungen, die am Fälligkeitstermin noch offen waren (Durchschnitt für Westeuropa: 40 %). Im vergangenen Jahr verringerte sich der Zahlungsverzug bei Rechnungen inländischer und ausländischer Kunden von Schweizer Befragten um durchschnittlich 3 Prozentpunkte, wobei er fast gleich häufig bei inländischen und ausländischen B2B-Kunden auftrat.

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



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

Die Zeit zwischen der Rechnungsstellung und ihrer Bezahlung wird (sowohl bei In- als auch bei Auslandsgeschäften) mit den „Days Sales Outstanding“ (DSO) angegeben. Bei den in der Schweiz Befragten liegt dieser Wert bei durchschnittlich 44 Tagen (vier Tage mehr als im Vorjahr) und weicht damit nur gering von den 48 Tagen für Westeuropa ab. 60,7 % der Schweizer Befragten (63,7 % in Westeuropa) erwarten keine Veränderung der DSO in den nächsten zwölf Monaten. 24,2 % der Befragten rechnen dagegen mit einem Anstieg (Befragte in Westeuropa insgesamt: 22,4 %).

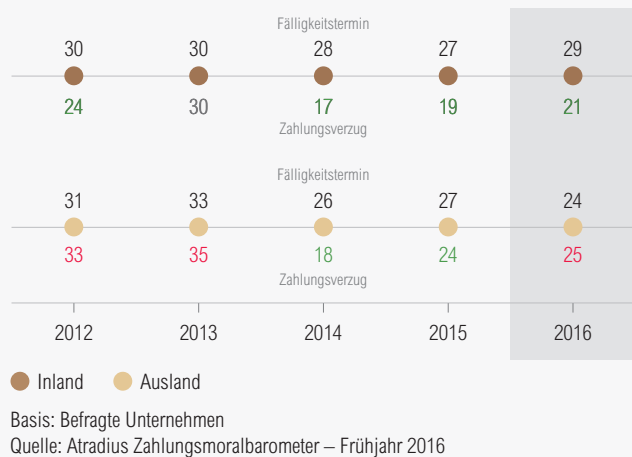
Das könnte erklären, warum die meisten Befragten in der Schweiz (fast 22,0 %) die Kostenbegrenzung als größte Herausforderung für die Rentabilität in 2016 betrachten (in Westeuropa: 23,4 %).



Zahlungsfrist (durchschnittliche Dauer in Tagen)

Inländischen B2B-Kunden der Befragten in der Schweiz werden etwas großzügigere Zahlungsziele (durchschnittlich 29 Tage nach Rechnungsdatum) gewährt als ausländischen Kunden (24 Tage). Diese Ziele weichen nicht wesentlich von den 31 Tagen ab, die den Mittelwert der Studie für inländische und ausländische Zahlungen bilden. Trotz der Ähnlichkeit in der schweizerischen, österreichischen und deutschen Unternehmenskultur im Hinblick auf B2B-Handelsgeschäft, hat die Schweiz doch eine etwas großzügigere Zahlungspraxis als die beiden anderen Länder. Im vergangenen Jahr verlängerte sich das Zahlungsziel in der Schweiz für inländische Kunden um zwei Tage, während es sich bei den ausländischen Kunden um drei Tage verkürzte.

Zahlungsfrist in der Schweiz (durchschnittliche Anzahl der Tage)



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

Die Befragten in der Schweiz müssen nach dem Fälligkeitstermin durchschnittlich drei Wochen warten, bis die überfälligen Rechnungen bezahlt wurden. Dies stimmt mit dem Durchschnitt für Westeuropa überein und hat sich im vergangenen Jahr nicht wesentlich geändert. Infolgedessen benötigen Schweizer Befragte durchschnittlich 50 Tage von der Rechnungstellung bis zur Realisierung überfälliger B2B-Forderungen (Mittelwert der Studie: 53 Tage [→ [Anhang der Studie, S. 8](#)]

Hauptgründe für den Zahlungsverzug

Fast der gleiche Prozentsatz der Schweizer Befragten (56,4 %) wie der westeuropäischen Befragte (57,9 %) gab an, dass inländische B2B-Kunden Rechnungen am häufigsten aufgrund von Liquiditätsproblemen verspätet bezahlen. Die Nutzung offener Rechnungen durch die Kunden zur Eigenfinanzierung wird als zweithäufigster Grund für verspäteten Rechnungsausgleich im Inlandsmarkt genannt (26,7 % der Befragten in der Schweiz gegenüber 28,2 % in Westeuropa).

Bei ausländischen B2B-Kunden ist dieser Grund offenbar die häufigste Ursache für den Zahlungsverzug. Das wurde von mehr Befragten in der Schweiz (28,4 %) als im übrigen Westeuropa (25,7 %) angegeben. Zahlungsverzug ausländischer Kunden aufgrund der Komplexität des Zahlungsverfahrens scheint jedoch fast ebenso oft einzutreten (27,3 % der Schweizer Befragten gegenüber 28,0 % in Westeuropa).

Mehr Befragte in der Schweiz (etwa 21,2 %) als in Westeuropa (18,8 %) gaben an, infolge des Zahlungsverzugs Umsatzverluste verzeichnet zu haben. 15,3 % der Befragten im Land (12,1 % in Westeuropa) mussten Investitionen in Sachanlagen verschieben. Diese Erfahrung wird auch in Österreich und Deutschland von etwa dem gleichen Prozentsatz geteilt.

Zum Schutz ihres Unternehmens vor Zahlungsverzug wollen mehr Befragte in der Schweiz (etwa 32,0 %) als in Westeuropa (26,0 %) die Verwendung von Barzahlung oder ähnlichen Zahlungsmethoden im B2B-Handel ausbauen.

32%

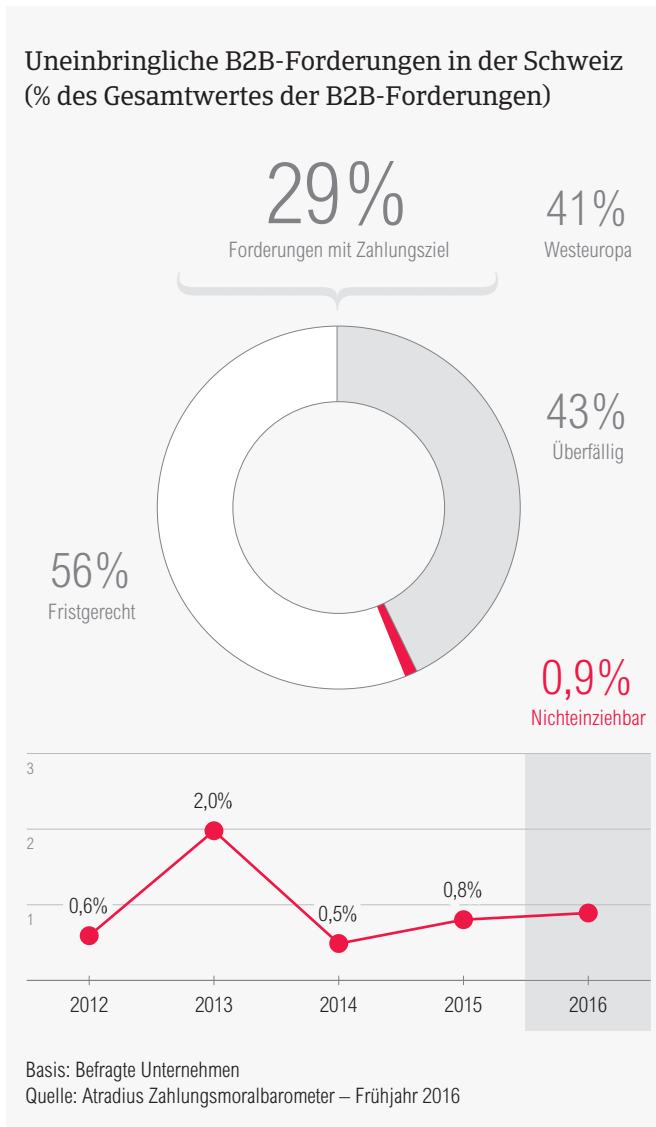
der Befragten werden die Verwendung von **Barzahlung** oder von anderen Konditionen als Krediten im **B2B-Handel ausbauen**

Uneinbringliche Forderungen

Der Anteil von B2B-Forderungen, die von Schweizer Befragten als uneinbringlich angegeben werden (0,9 %), liegt deutlich unter den durchschnittlichen 1,3 % für Westeuropa. Inländische uneinbringliche Forderungen wurden fast ebenso oft ausgebucht wie ausländische. Uneinbringliche inländische B2B-Forderungen stammen am häufigsten aus den Branchen Bauwesen, langlebige Verbrauchsgüter, Geschäftsdienstleistungen und Services.

Bei mehr Befragten in der Schweiz (65,2 %) als in Westeuropa (59,3 %) waren B2B-Forderungen hauptsächlich deshalb uneinbringlich, weil der Kunde in Konkurs gegangen war oder sein Geschäft aufgegeben hatte. 27,4 % der Befragten gaben an, dass Ausbuchungen wegen der hohen Kosten der Verfolgung der Schuldner erforderlich wurden (Befragte in Westeuropa: 25,6 %).

Weitere Informationen zum Inkasso von B2B-Forderungen finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections (kostenloser Download nach Registrierung), der ab Oktober 2016 auf www.atradiuscollections.com abrufbar sein wird.



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

Zahlungsmoral nach Branchen

Die Schweizer Befragten gaben an, dass sie Handelskredite überwiegend B2B-Kunden aus den Branchen Bauwesen, langlebige Wirtschaftsgüter, Geschäftsdienstleistungen und Services gewähren. Längere als die für die Schweiz üblichen durchschnittlichen Zahlungsziele werden B2B-Kunden in der Bauindustrie eingeräumt (durchschnittlich etwas über 25 Tage nach Rechnungsstellung). B2B-Kunden aus der Branche Geschäftsdienstleistungen brauchen für den Ausgleich überfälliger Rechnungen am längsten (durchschnittlich drei Wochen nach dem Fälligkeitstermin). [[→ Anhang der Studie, S. 4](#)]



Auf die Branche „Langlebige Wirtschaftsgüter“ entfiel ein für die Schweiz überdurchschnittlicher Anteil überfälliger Rechnungen. Als Grund für den Zahlungsverzug nannte die Hälfte der Befragten in der Schweiz, Kunden aus diesem Sektor würden den Rechnungsausgleich am häufigsten wegen Liquiditätsproblemen verschieben. Kunden in der Bauindustrie dagegen verschieben den Rechnungsausgleich am häufigsten, um offene Rechnungen zur Eigenfinanzierung zu nutzen (52,0 % der Befragten).

Die meisten Befragten in der Schweiz rechnen damit, dass die Zahlungspraxis von B2B-Kunden aus den Branchen Geschäftsdienstleistungen und Services sich in den nächsten Monaten verschlechtern wird (rund 40,0 % der Befragten unterschiedslos). Bei der Zahlungspraxis anderer Branchen wird dagegen keine wesentliche Änderung erwartet.

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.



Sind Sie auf Twitter? Dann folgen Sie [@atradiusDE](#) oder suchen Sie nach [#Zahlungsmoralbarometer](#), um stets auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

Anhang der Studie

Der statistische Anhang zur Studie ist Teil des Atradius Zahlungsmoralbarometers Frühjahr 2016 und ist in englischer Sprache als Download verfügbar unter: www.atradius.com

[Download im PDF-Format](#) (nur in 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. 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.** 2016

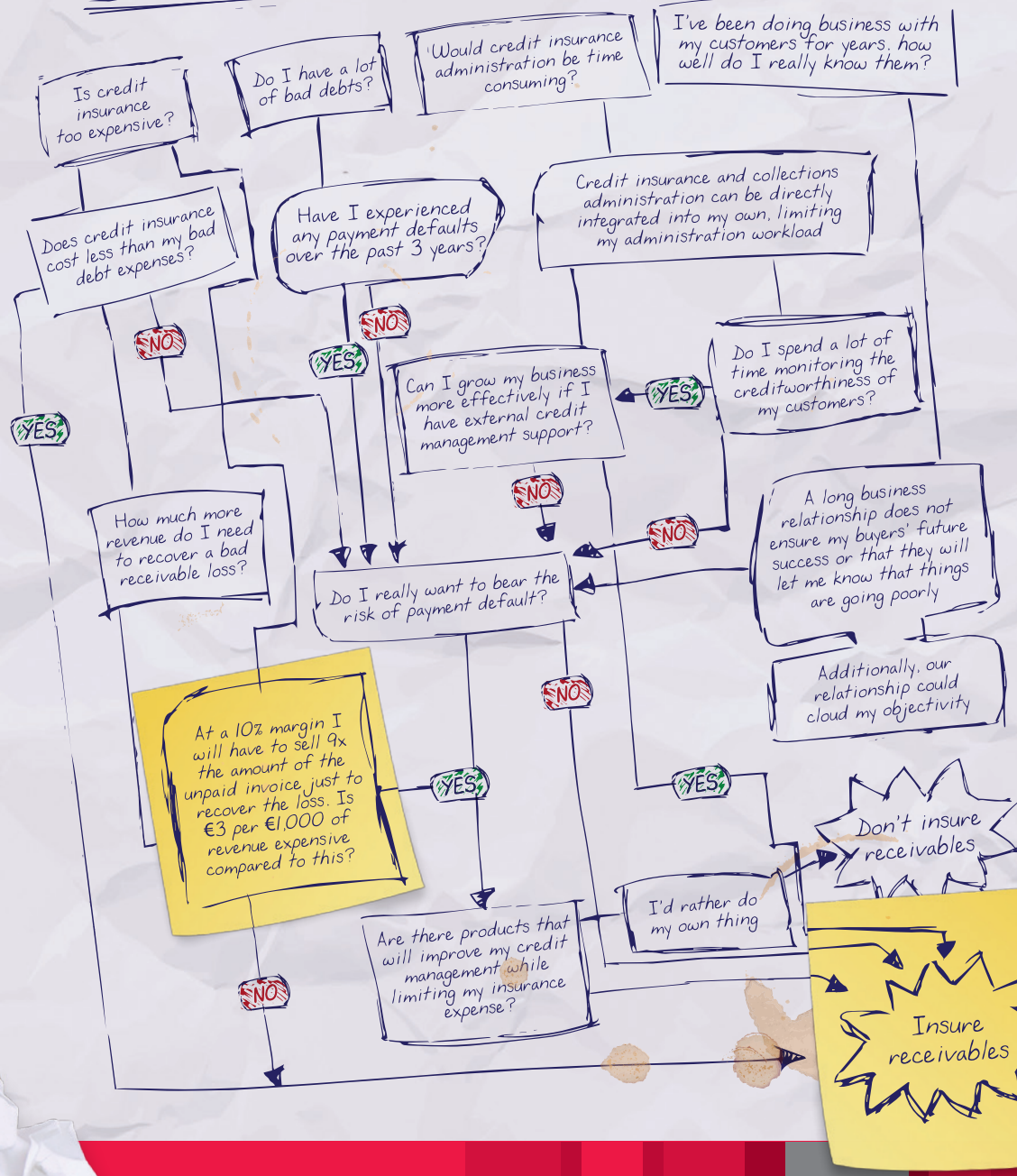
Wenn Ihnen dieser Bericht gefallen hat, dann besuchen Sie bitte unsere Website www.atradius.ch. Hier finden Sie viele weitere Veröffentlichungen von Atradius zur Weltwirtschaft, verschiedene Länderreports, Branchenanalysen sowie Ratschläge zum Forderungsmanagement und Artikel über aktuelle Geschäftsthemen.

Folgen Sie uns auf



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