



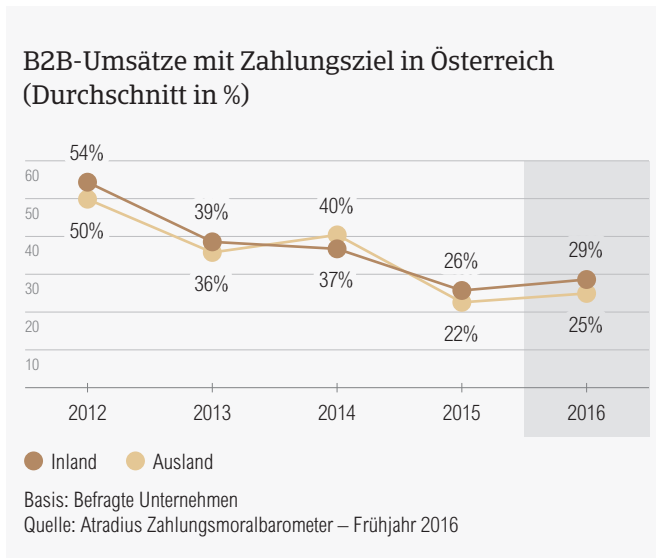
Atradius Zahlungsmoralbarometer

Internationale Studie
zum B2B-Zahlungsverhalten
Österreich – die wichtigsten Studienergebnisse

Die wichtigsten Studienergebnisse für Österreich

Verkäufe auf Zahlungsziel

Von allen an der Studie teilnehmenden Ländern in Westeuropa ist Österreich das Land mit der geringsten Tendenz, bei Geschäftsabschlüssen mit Business-to-Business (B2B)-Kunden Handelskredite zu gewähren. Im vergangenen Jahr wurden durchschnittlich 26,7 % des Gesamtumsatzes österreichischer Befragter mit B2B-Kunden auf Kredit erzielt. Diese Zahl unterscheidet sich nicht wesentlich von dem Ergebnis im Vorjahr und liegt weit unter dem Durchschnitt von 41,3 % für Westeuropa. Dies ist der niedrigste Anteil kreditbasierter B2B-Transaktionen, der in Westeuropa erfasst wurde. Die Studienteilnehmer in Deutschland und der Schweiz zeigten ebenfalls eine unterdurchschnittliche Bereitschaft, B2B-Kunden Handelskredite zu gewähren. Die Befragten in diesen Ländern gaben an, dass im Vorjahr durchschnittlich bis zu 30 % ihres B2B-Umsatzwertes auf Kredit erzielt wurden. Wie bereits in früheren Studien festgestellt wurde, könnte der ähnliche Ansatz bei der Gewährung von Handelskrediten, den die Befragten in diesen Ländern zeigten, eine Folge der vergleichbaren Unternehmenskulturen sein.

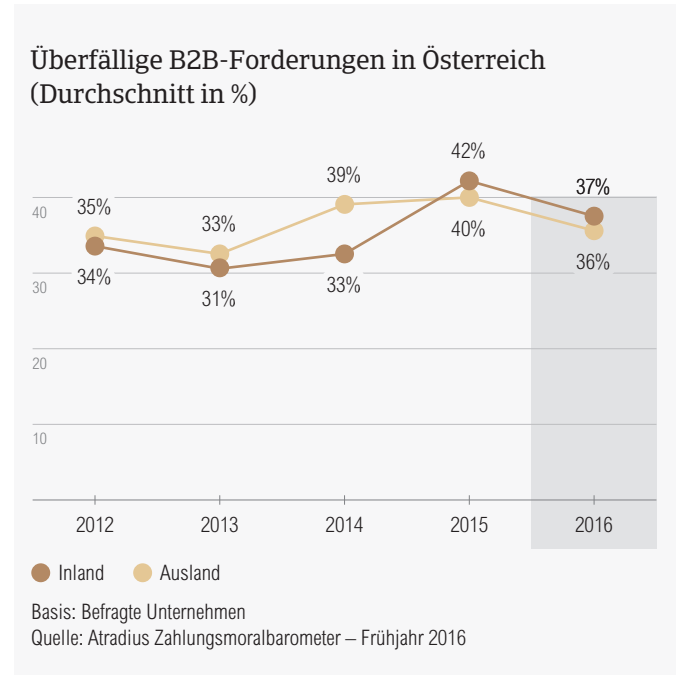


Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Österreichische Befragte gewähren ihren inländischen und ausländischen B2B-Kunden offenbar mit ähnlicher Häufigkeit Handelskredite. 28,6 % bzw. 24,7 % des Gesamtwertes der inländischen bzw. ausländischen B2B-Umsätze wurden auf Kredit erzielt (Mittelwert der Studie: 44,8 % Inland und 37,7 % Ausland). Damit zeigt sich eine fast einheitliche Wahrnehmung des Zahlungsrisikos bei inländischen bzw. ausländischen B2B-Handelsgeschäften. Diese Wahrnehmung stimmt mit der der Befragten im übrigen Westeuropa überein.

Überfällige B2B-Rechnungen (%)

90,7% der österreichischen Befragten meldeten im vergangenen Jahr Zahlungsverzug bei Rechnungen durch B2B-Kunden. Daraus ergab sich ein Durchschnitt von 36,4 % des Gesamtwertes von B2B-Forderungen, die zum Fälligkeitstermin noch offen waren (Durchschnitt für Westeuropa: 40 %). Der verspätete Rechnungsausgleich durch inländische und ausländische Kunden österreichischer Befragter verringerte sich um durchschnittlich 4 Prozentpunkte.



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

Der Zahlungsverzug bei (inländischen und ausländischen) Rechnungen ist in der Zahl Days Sales Outstanding (DSO) – durchschnittliche Forderungslaufzeit – ausgewiesen, die von den österreichischen Befragten angegeben wird. Diese betrug durchschnittlich 36 Tage (zwei Tage weniger als im Vorjahr). Damit liegt dieser Wert deutlich unter dem Durchschnittswert von 48 Tagen für Westeuropa. Das hängt möglicherweise damit zusammen, dass die Effizienz beim Einzug von Rechnungen mit großem Volumen hierzulande höher ist als in den meisten anderen westeuropäischen Ländern. 61,0 % der Befragten in Österreich (63,7 % in Westeuropa) erwarten keine Veränderung der DSO in den nächsten 12 Monaten, beträchtliche 30,0 % allerdings rechnen mit einem Anstieg. Darin enthalten sind auch Finanz- und Verwaltungskosten für die Rechnungserstellung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

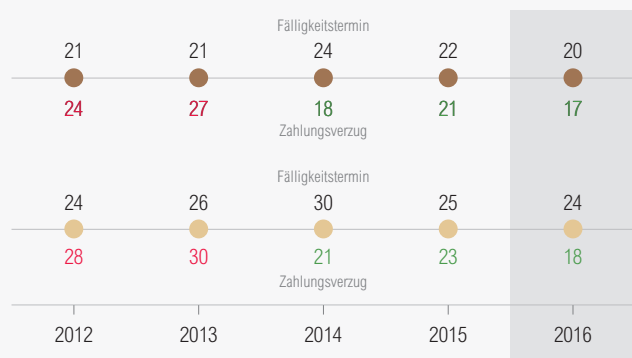
Dies könnte erklären, warum mehr Befragte in Österreich (30,5 %) als in Westeuropa (23,4 %) insgesamt die Kosteneindämmung als das größte Problem für die Rentabilität im Jahr 2016 betrachten.



Forderungslaufzeit (durchschnittliche Dauer in Tagen)

Die Zahlungsziele, die von den Befragten in Österreich inländischen B2B-Kunden gewährt wurden, gehören zu den kürzesten, die in Westeuropa ermittelt wurden. Sie betragen etwa 20 Tage nach dem Rechnungsdatum (Mittelwert der Studie: 32 Tage). Ausländische Kunden erhalten durchschnittlich 24 Tage Zeit für den Rechnungsausgleich (Mittelwert der Studie: 31 Tage). Gegenüber dem Vorjahr änderten sich diese Zahlungsziele nicht wesentlich. Die kurzen Zahlungsziele unterstreichen einen schnellen Rechnungsausgleich und zeigen ferner das geringere Maß an Entgegenkommen bei der Gewährung von Krediten im Vergleich zu anderen westeuropäischen Ländern.

Zahlungsfrist in Österreich (durchschnittliche Anzahl der Tage)



● Inland ● Ausland

Basis: Befragte Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2016

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

Die Befragten in Österreich mussten nach dem Fälligkeitstermin durchschnittlich zwei Wochen warten, bis die überfälligen Rechnungen bezahlt wurden. Dies ist eine Woche weniger als der Mittelwert in Westeuropa und durchschnittlich fünf Tage weniger als im Jahr davor. Das bedeutet, dass österreichische Befragte durchschnittlich 40 Tage von der Rechnungstellung bis zur Zahlung überfälliger B2B-Forderungen benötigen (Mittelwert der Studie: 53 Tage). Dies entspricht den in Deutschland, Schweden, Dänemark und den Niederlanden verzeichneten Ergebnissen. [[-> Anhang der Studie, S. 8](#)]

46 %
der Befragten in Österreich rechnen mit einer **Verschlechterung der Zahlungspraxis** von B2B-Kunden in der **Bauindustrie**

Hauptgründe für den Zahlungsverzug

Fast der gleiche Prozentsatz österreichischer Befragter (58,3 %) wie in Westeuropa (57,9 %) gab an, dass ein Zahlungsverzug inländischer B2B-Kunden am häufigsten auf Liquiditätsprobleme der Kunden zurückzuführen ist. Ein Zahlungsverzug von Rechnungen ausländischer Kunden aus dem gleichen Grund wurde von sehr viel mehr Befragten in Österreich (51,2 %) als in Westeuropa (40,2 %) angegeben.

In Übereinstimmung mit der Antwortrate in Westeuropa insgesamt ist die Nutzung offener Rechnungen durch die Kunden zur Eigenfinanzierung der zweithäufigste Grund für inländischen und ausländischen Zahlungsverzug, der von Befragten in Österreich genannt wird (rund 30,0 % der Befragten). Die Komplexität des Zahlungsverfahrens war der am dritthäufigsten angegebene Grund für einen Zahlungsverzug ausländischer Kunden (28,5 % der Befragten).

Fast doppelt so viele Befragte in Österreich (etwa 21,0 %) wie im übrigen Westeuropa (12,0 %) gaben an, sie hätten aufgrund von Zahlungsverzug Investitionen in Sachanlagen verschieben müssen. Dies ist der höchste Prozentsatz der Befragten mit dieser Angabe von allen Ländern Westeuropas, die an der Studie teilgenommen haben.

Zum Schutz des Geschäfts vor Zahlungsverzug durch B2B-Kunden wollen mehr Befragte in Österreich (40,0 %) als in Westeuropa (33,7 %) in den nächsten 12 Monaten häufiger die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden kontrollieren und die Geschäftsergebnisse prüfen. Rund 36,0 % der österreichischen Befragten (29,0 % der Befragten in Westeuropa) planen, in diesem Jahr das Kreditrisiko ihrer Kunden mehr zu überwachen und zudem sichere Zahlungsweisen von ihren Geschäftskunden zu verlangen.

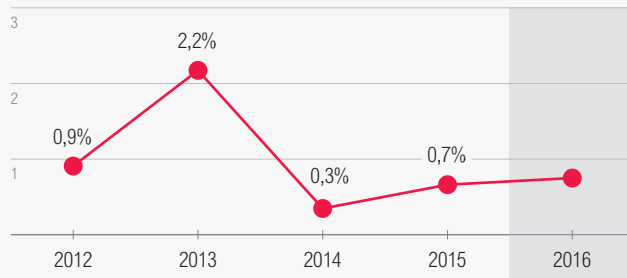
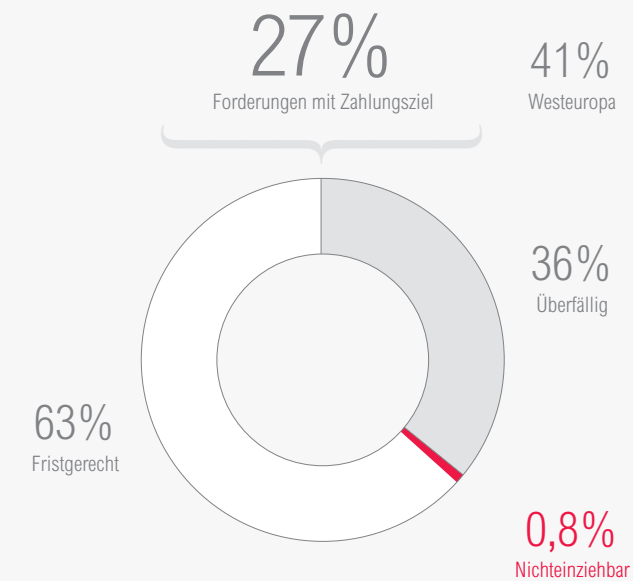
30 %
der Befragten in Österreich rechnen mit einem **Anstieg ihrer DSO** in den nächsten 12 Monaten

Uneinbringliche Forderungen

Der Anteil von B2B-Forderungen, die von österreichischen Befragten als uneinbringlich angegeben werden (0,8 %), liegt deutlich unter den durchschnittlichen 1,3 % für Westeuropa. Inländische uneinbringliche Forderungen wurden fast ebenso oft abgeschrieben wie ausländische. Uneinbringliche inländische B2B-Forderungen stammen am häufigsten aus den Branchen Bauwesen, langlebige Verbrauchsgüter und Dienstleistungen. Bei deutlich mehr Befragten in Österreich (71,5 %) als in Westeuropa (59,3 %) waren B2B-Forderungen hauptsächlich deshalb uneinbringlich, weil der Kunde in Konkurs gegangen war oder sein Geschäft aufgegeben hatte. Etwa einer von fünf österreichischen Befragten gab an, dass Abschreibungen vorgenommen wurden, weil die Kosten der Schuldnerverfolgung zu hoch waren. Das entspricht auch der Antwortrate in Westeuropa.

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

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



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2016

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

Zahlungsmoral nach Branchen

Die Studienteilnehmer in Österreich gaben an, dass sie Zahlungsziele überwiegend denjenigen B2B-Kunden gewähren, die den Branchen „Langlebige Wirtschaftsgüter“, „Bauwesen“ und „Dienstleistungen“ angehören. Längere als die für Österreich durchschnittlichen Zahlungskonditionen werden B2B-Kunden in der Bauindustrie eingeräumt (durchschnittlich 25 Tage nach Rechnungsstellung). B2B-Kunden im Sektor „Langlebige Wirtschaftsgüter“ begleichen überfällige Rechnungen am spätesten (etwa über zwei Wochen nach dem Fälligkeitstermin). [[-> Anhang der Studie, S. 4](#)]



Auf die Bauindustrie entfiel ein für Österreich überdurchschnittlicher Anteil überfälliger Rechnungen. Als Grund für den Zahlungsverzug nannten die meisten Befragten in Österreich (66 %), Kunden aus dem Sektor „Langlebige Wirtschaftsgüter“ würden Zahlungen am häufigsten wegen Liquiditätsproblemen verschieben.

46 % der Befragten in Österreich rechnen damit, dass die Zahlungspraxis von B2B-Kunden aus der Bauindustrie sich in den nächsten Monaten verschlechtern wird. 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 #atradiusppb, um mit den neuesten Ausgaben immer auf dem Laufenden 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

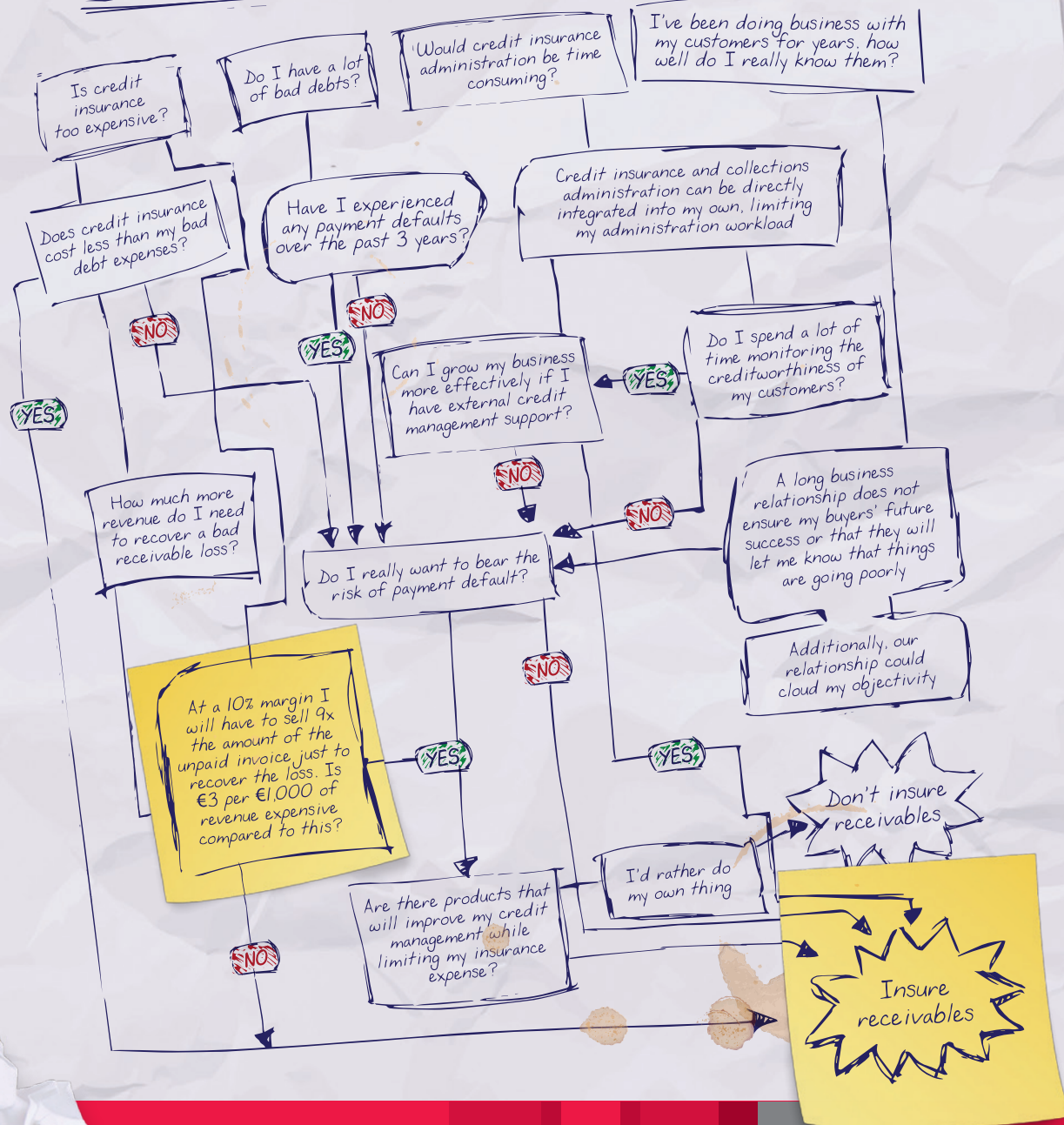
Wenn Ihnen dieser Bericht gefallen hat, dann besuchen Sie bitte unsere Website www.atradius.at. Hier finden Sie viele weitere Veröffentlichungen von Atradius zur Weltwirtschaft, verschiedene Länderreports, Branchenanalysen sowie Ratschläge zum Forderungsmanagement und Artikel über aktuelle Geschäftsthemen.

Folgen Sie uns auf



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

SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



Atradius
Managing risk, enabling trade

credit insurance | debt collection | business information

Atradius Credit Insurance N.V.
Schönbrunner Straße 218-220
A-1120 Wien
Österreich
Tel.: +34 1 8130313
Fax: +34 1 8130313-20

www.atradius.at