



# Atradius Zahlungsmoralbarometer

Internationale Studie zum B2B-Zahlungsverhalten  
Österreich – die wichtigsten Studienergebnisse

# Die wichtigsten Studienergebnisse für Österreich

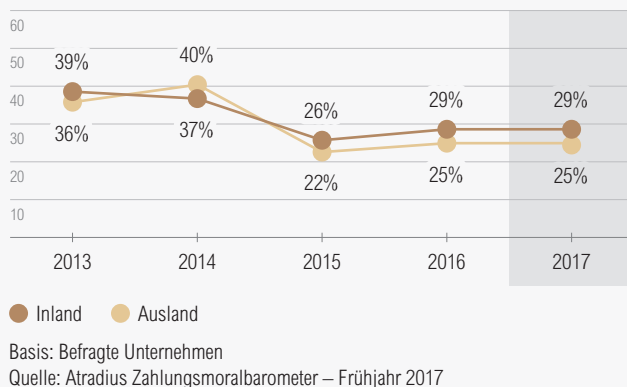
2017 ist ein Jahr, in dem Unternehmen in der Eurozone aufgrund politischer Unsicherheit möglicherweise Gegenwind verspüren werden. Während die Insolvenzentwicklung in Österreich stabil ist, können die unvorhersehbaren Wahlergebnisse in den Ländern einiger wichtiger Handelspartner die Geschäftsaktivitäten aufgrund enger Handels- und Investitionsbeziehungen beeinträchtigen.

## Verkäufe auf Zahlungsziel

Unter den befragten Ländern Westeuropas ist Österreich das Land, das am wenigsten zu Verkäufen mit Zahlungsziel neigt. Diese konservative Herangehensweise wurde bereits in früheren Jahren beobachtet und kann nicht direkt mit der beträchtlichen Unsicherheit im Jahr 2017 in Verbindung gebracht werden.

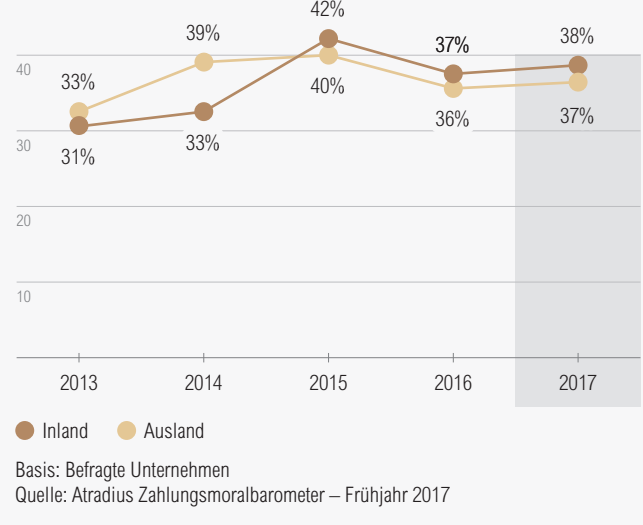
- Wie bereits 2016 liegt der Anteil der B2B-Verkäufe auf Zahlungsziel in Österreich (26,5 %) weit unter dem Gesamtwert für Westeuropa (38,8 %).
- Die Abneigung österreichischer Unternehmen gegen Kreditverkäufe konzentriert sich ein wenig stärker auf Auslands- (24,5 %) als auf Inlandsgeschäfte (28,6 %).
- Auch in den anderen untersuchten Länder Westeuropas wurde eine größere Abneigung gegen die Gewährung von Zahlungen auf Ziel für B2B-Kunden im Ausland als im Inland festgestellt (Inland: 42,6 %; Ausland: 35,1 %).
- Der höhere Prozentsatz bei Verkäufen auf Zahlungsziel an Kunden im Inland spiegelt möglicherweise ein größeres Vertrauen in die inländischen Geschäftspraktiken wider.

B2B-Umsätze mit Zahlungsziel in Österreich (Durchschnitt in %)



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

Überfällige B2B-Forderungen in Österreich (Durchschnitt in %)



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

## Überfällige B2B-Rechnungen

Im Vergleich zum Vorjahr (36,3 %) ist 2017 (37,4 %) ein leichter Anstieg bei überfälligen B2B-Rechnungen österreichischer Unternehmen zu verzeichnen.

- Unternehmen in Österreich meldeten mit 91,4 % mehr Zahlungsverzögerungen ihrer B2B-Kunden als Unternehmen im übrigen Westeuropa mit 87,8 %. Der Anteil der Studienteilnehmer, die von verspäteten Zahlungen ihrer Firmenkunden betroffen waren, ist im Vergleich zum letzten Jahr angestiegen (90,6 %).
- Dies führte zu einem Durchschnitt von 37,4 % des Gesamtwerts der B2B-Forderungen, die bis zum Fälligkeitstermin nicht bezahlt worden waren. Der Prozentsatz überfälliger Rechnungen liegt in Österreich unter den 41 % des regionalen Durchschnitts und einen Prozentpunkt über dem Wert von vor einem Jahr (36,4 %).
- Wie viele Tage Unternehmen durchschnittlich nach Rechnungsstellung auf ihre Zahlungen warten müssen, zeigt die Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding, DSO). 2017 lag der DSO-Durchschnitt für österreichische Unternehmen bei 34 Tagen (zwei Tage weniger als 2016) und damit wesentlich unter dem Durchschnitt von 44 Tagen in Westeuropa. Das könnte bedeuten, dass die teilnehmenden österreichischen Unternehmen hohe Rechnungen effektiver eintreiben als die Unternehmen der anderen untersuchten westeuropäischen Länder.
- 58,8 % der teilnehmenden Unternehmen in Österreich (62,9 % in Westeuropa) erwarten keine Änderung ihrer DSO in den nächsten 12 Monaten, während im Vergleich zu Westeuropa (19,1 %) mehr Unternehmen in Österreich (25,0 %) einen Anstieg erwarten.



## Zahlungsfristen

Die durchschnittlichen Zahlungsfristen in Österreich zählen weiterhin zu den kürzesten in Westeuropa, auch wenn sie sich 2017 um drei Tage verlängert haben. Der Zahlungsverzug in- und ausländischer Firmenkunden von befragten österreichischen Unternehmen ist im Vergleich zu 2016 leicht angestiegen.

- Österreichische Unternehmen gewährten 2017 im Durchschnitt eine Zahlungsfrist von 25 Tagen, also drei Tage mehr im Vergleich zu 2016. Dieser Wert liegt unter dem regionalen Durchschnitt von 32 Tagen.
- Neben Großbritannien (23 Tage) und Deutschland, den Niederlanden und Dänemark (mit jeweils 25 Tagen) werden in Österreich die kürzesten Zahlungsfristen innerhalb Westeuropas gesetzt. Dieser Wert unterstreicht das größere Unbehagen bei der Verlängerung von Krediten im Vergleich zu anderen westeuropäischen Ländern.
- 2017 wurden inländischen Firmenkunden mit 24 Tagen längere Zahlungsfristen gewährt. Dies entspricht nun den durchschnittlichen Zahlungsfristen für ausländische Unternehmen und lässt darauf schließen, dass wenig Unterschied in der Wahrnehmung des Risikos bei Verkäufen an in- oder ausländische Firmenkunden besteht.
- Analog zu den Ergebnissen in Westeuropa verzeichneten österreichische Unternehmen einen leichten Anstieg bei den Zahlungsverzögerungen inländischer Firmenkunden (bis zu drei Tage im Vergleich zu 2016).
- B2B-Kunden im Ausland bezahlten im Durchschnitt zwei Tage später als im Vorjahr.
- Studienteilnehmer in Österreich erhalten überfällige Forderungen 45 Tage nach Rechnungsstellung (fast eine Woche später als 2016).

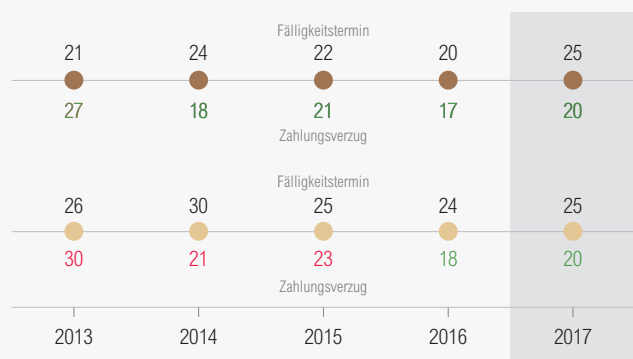


## Hauptgründe für Zahlungsverzüge

Unzureichende Verfügbarkeit von Finanzmitteln war in Österreich und auch in Westeuropa der am häufigsten genannte Grund für Zahlungsverzögerungen. Der Prozentsatz in Österreich ist mit 51,7 % dabei deutlich höher als der in Westeuropa (43,5 %).

- 56,1 % der Lieferanten in Österreich (52,6 % in Westeuropa) sagten, dass ihre inländischen Kunden die Zahlung am häufigsten aufgrund von Liquiditätsproblemen verzögerten. Die Verwendung ausstehender Rechnungen zu Finanzierungszwecken durch Kunden (31,7 %) und Streitigkeiten wegen der Qualität von Waren und Dienstleistungen (23,1 %) waren weitere Gründe für Zahlungsverzüge.
- 47,3 % der Lieferanten in Österreich (34,5 % in Westeuropa) gaben an, dass der wichtigste Faktor für Zahlungsverzüge bei Kunden in Übersee unzureichende Verfügbarkeit von Finanzmitteln ist. Darauf folgten die Verwendung offener Rechnungen zu Finanzierungszwecken durch die Käufer und die Umständlichkeit des Zahlungsverfahrens (jeweils 26,7 %).
- Zahlungsverzögerungen bei in- und ausländischen Firmenkunden haben bei 21,6 % der Teilnehmer in Österreich zu Umsatzeinbußen geführt. Dieser Wert liegt weit über dem Durchschnitt von 15,3 % für Westeuropa.
- 20 % der Unternehmen gaben an, dass sie wegen Zahlungsverzügen gezielte Maßnahmen zur Korrektur des Cashflows ergreifen mussten. Auch hier scheinen Teilnehmer in Österreich davon stärker betroffen zu sein als Teilnehmer in anderen Ländern Westeuropas (18,08 %).

Zahlungsfrist in Österreich  
(durchschnittliche Anzahl der Tage)



● Inland ● Ausland ● Im Vergleich zu Westeuropa (Durchschnitt) ●

Basis: Befragte Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2017

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

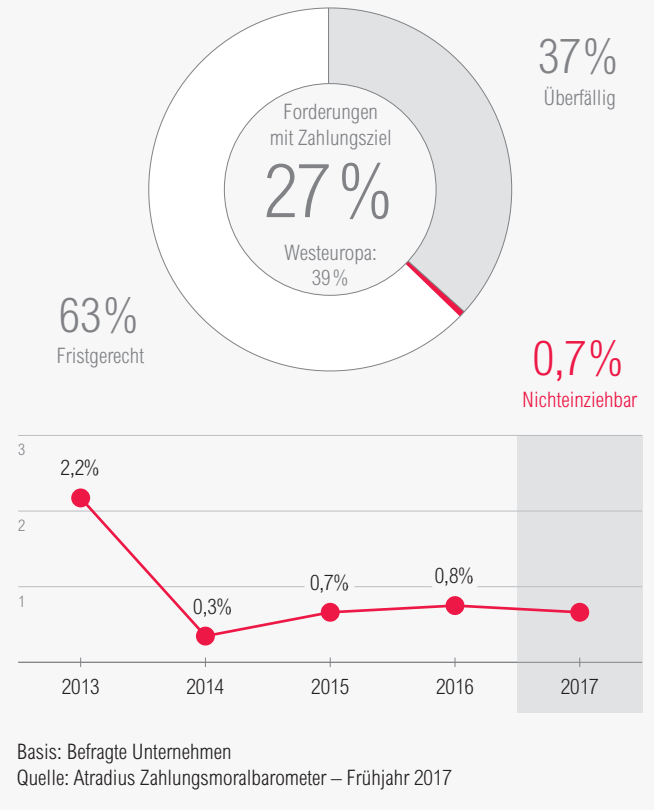
## Sicherung der Rentabilität

In Österreich wollen mehr Unternehmen als in Westeuropa Maßnahmen zum Schutz vor Zahlungsverzügen aufgrund möglicher Auswirkungen des Brexit, der Konjunkturabkühlung in Asien und des Protektionismus der USA ergreifen.

- Weniger Unternehmen in Österreich (46,3 %) als in Westeuropa (48,3 %) sagten, dass sie den aktuellen Mix der Kreditmanagement-Tools nicht ändern werden, um sich gegen die Risiken von Forderungsausfällen aufgrund dieser Entwicklungen zu schützen.
- Andererseits sagten 19,8 %, dass sie den Einsatz von Kreditmanagement-Tools verstärken werden. Die am stärksten bevorzugten Maßnahmen sind die Prüfung der Kreditwürdigkeit der Kunden (24,9 %) und die Überwachung des Kreditrisikos der Kunden (22,2 %).
- Um sich gegen die Auswirkungen des Brexit abzusichern, planen österreichische Unternehmen nach eigenen Angaben die Erhöhung von Rücklagen für uneinbringliche Forderungen (19,4 %) und die Überprüfung der Kreditwürdigkeit der Kunden (23,4 %).
- Ein wesentlich höherer Prozentsatz der Studienteilnehmer in Österreich (26,2 %) als in Westeuropa (20,9 %) sagte, dass er die Kreditwürdigkeit der Käufer häufiger überprüfen werde, um sich gegen die Auswirkungen der Konjunkturabkühlung in Asien zu schützen.
- Eine ähnliche Herangehensweise ist in Bezug auf den Protektionismus der USA geplant. 25,1 % der Teilnehmer in Österreich sagten, dass sie die Überprüfung der Kreditwürdigkeit der Kunden erhöhen werden.



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



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

## Uneinbringliche Forderungen

Der gemeldete Anteil uneinbringlicher und damit abgeschriebener Forderungen österreichischer Lieferanten (0,7 % des Gesamtwertes aller Forderungen gegen Firmenkunden) liegt unter dem Durchschnittsniveau von Westeuropa (1,3 %).

- Inländische Forderungen wurden doppelt so häufig als uneinbringlich geschrieben als ausländische (Inland 0,5 %, Ausland 0,2 %). In beiden Fällen lag der Prozentsatz uneinbringlicher Forderungen unter den Durchschnittswerten für Westeuropa (Inland 1 %, Ausland 0,3 %).
- Uneinbringliche B2B-Forderungen gab es am häufigsten in den Branchen Bau, langlebige Gebrauchsgüter, Geschäfts- und Finanzdienstleistungen.
- Als Grund für den Ausfall von B2B-Forderungen wurden hauptsächlich der Konkurs des Schuldners (66,9 %) und die hohen Kosten der Verfolgung der Schuldner (27,2 %) genannt. 23 % der österreichischen Teilnehmer berichteten über Abschreibungen aufgrund der Unauffindbarkeit des Kunden.



## Zahlungspraktiken nach Branchen

30 % der Befragten in Österreich erwarten eine Verschlechterung im Zahlungsverhalten ihrer Firmenkunden in den nächsten 12 Monaten.

- Zahlungsfristen für Rechnungen in den Branchen Baumaterialien und Textilien sind merklich lockerer als in anderen Branchen (im Durchschnitt jeweils 35 Tage). Das bedeutet, dass Firmenkunden in diesen Branchen im Vergleich zu den durchschnittlichen Zahlungsfristen auf Länderebene 10 Tage länger Zeit für die Bezahlung ihrer Rechnungen hatten. Die kürzesten Zahlungsfristen erhalten Firmenkunden der Papierbranche (14 Tage).
- Firmenkunden in den Branchen Landwirtschaft und langlebige Gebrauchsgüter brauchten für die Bezahlung ihrer Rechnungen am längsten (72 bzw. 71 Tage). Die am häufigsten genannten Gründe für Zahlungsverzögerungen in diesen Branchen waren Liquiditätsprobleme (Landwirtschaft: 63 %, langlebige Gebrauchsgüter: 59 %), die Verwendung offener Rechnungen für einen finanziellen Nutzen (Landwirtschaft: 38 %; langlebige Gebrauchsgüter: 25 %) und die formale Zahlungsunfähigkeit des Käufers (Landwirtschaft: 13 %, langlebige Gebrauchsgüter: 41 %).
- In Österreich erwarten 64 % keine Änderungen im Zahlungsverhalten ihrer Firmenkunden in den nächsten 12 Monaten (in Westeuropa 58 %). Von denen, die eine Veränderung erwarten, gehen mehr von einer Verschlechterung (30 %) als von einer Verbesserung (8 %) aus.





## 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](http://www.atradius.com/publications)

[Im PDF-Format herunterladen](#) (nur 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 keinerlei 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 Zahlungsausfälle wünschen, besuchen Sie die [Atradius Website](#) oder [hinterlassen Sie eine Nachricht](#), wenn Sie speziellere Fragen haben. 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 über neu veröffentlichte Berichte hinweist.

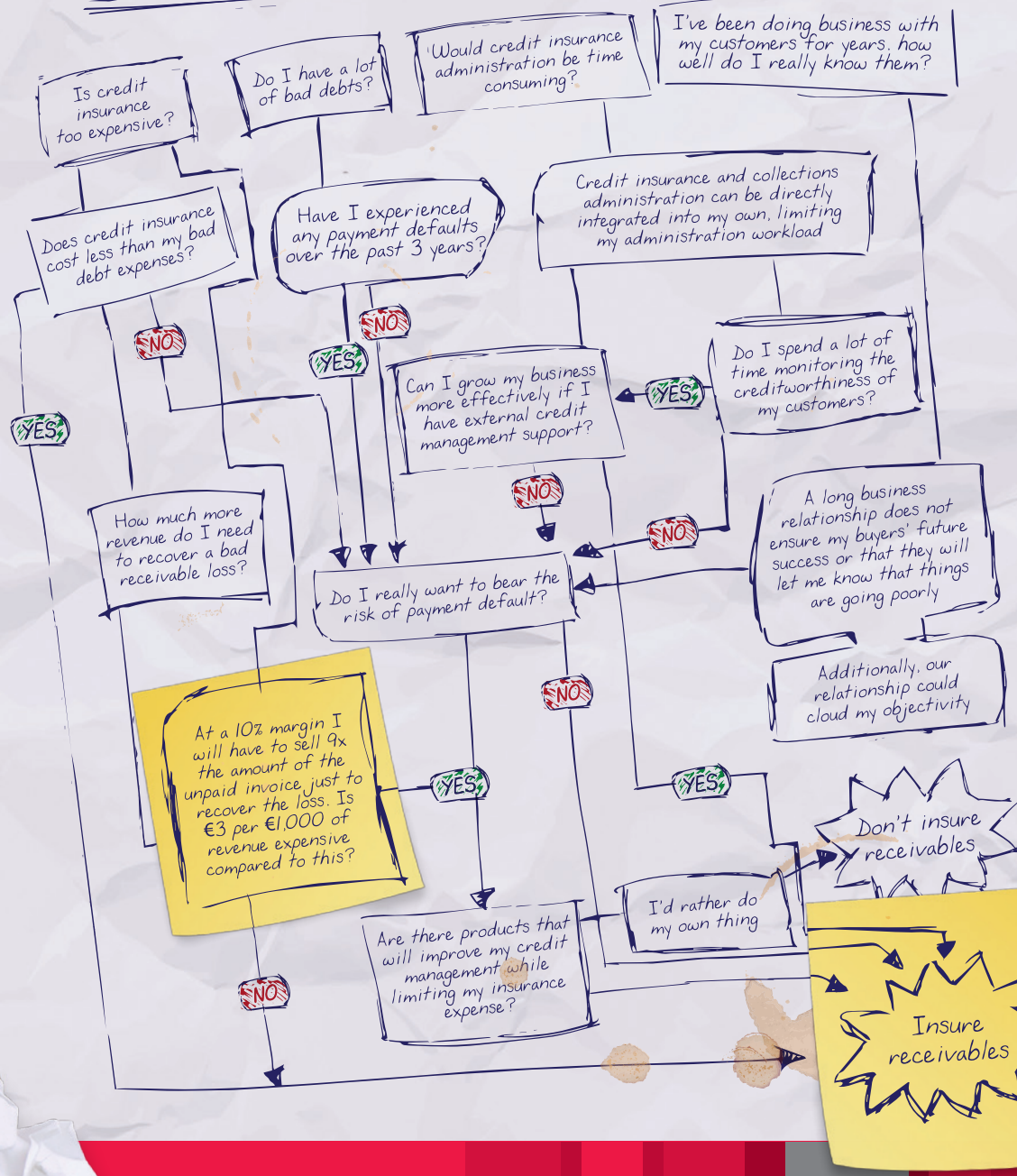
Weitere **Informationen zur Praxis der Einbringung von B2B-Forderungen** in Österreich werden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections (kostenloser Download nach Registrierung) finden, der ab dem 24. Oktober 2017 unter [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) zur Verfügung steht.

Folgen Sie uns auf



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

## SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



At a 10% margin I will have to sell 9x the amount of the unpaid invoice, just to recover the loss. Is €3 per €1,000 of revenue expensive compared to this?

Insure receivables



Atradius  
 Vienna DC Tower 1  
 Donau-City-Straße 7  
 A-1220 Wien  
 Österreich  
 Tel.: +34 1 8130313  
 Fax: +34 1 8130313-20