



Österreich: Alle befragten Unternehmen von Zahlungsverzügen durch inländische Kunden betroffen

Atradius Zahlungsmoralbarometer

BIP
(Mrd. Euro)

€ 387,94

BIP-Wachstumsrate
(2018 gesch.)

2,8 %

Jährliche Exportwachstumsrate
(2018 gesch.)

4,0 %

Jährliche Importwachstumsrate
(2018 gesch.)

3,1 %

Quellen: Oxford Economics, MIT OEC

Die wichtigsten
5 Exportbranchen

Maschinenbau/Elektro

Metall

Chemie

Transport

Holz/

Holzprodukte

Die wichtigsten
5 Exportziele

Deutschland

USA

Italien

Schweiz

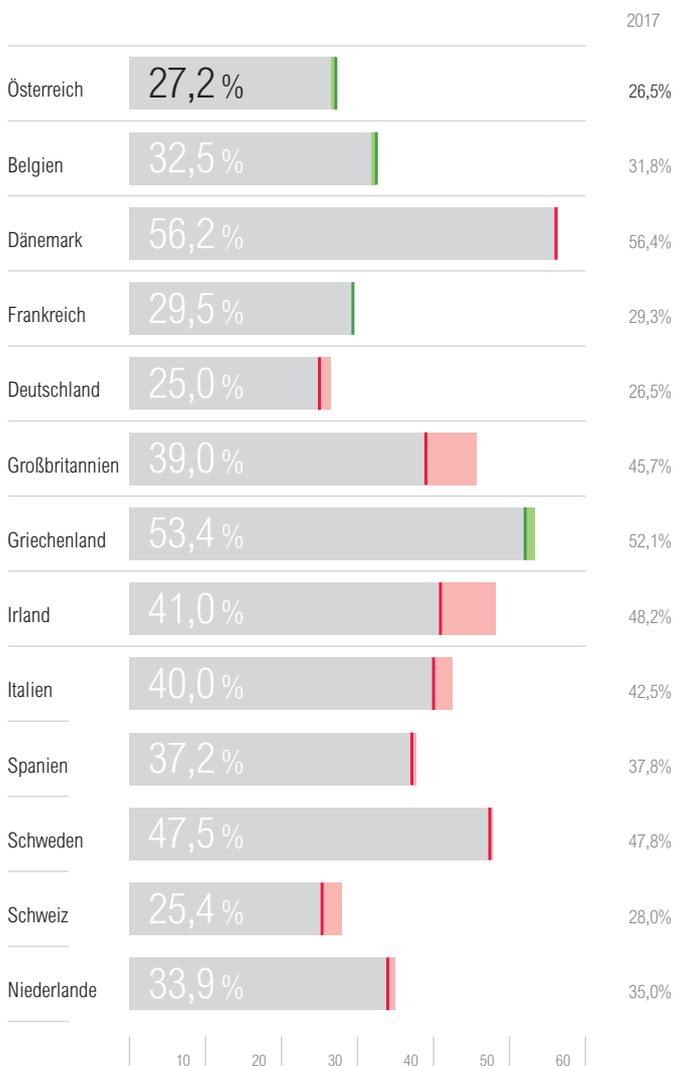
Frankreich

Den Ergebnissen des Atradius Zahlungsmoralbarometers zufolge brachten die vergangenen zwölf Monate viele Veränderungen in Österreich – häufigere Zahlungsverzüge, zunehmend überfällige Rechnungen im Firmengeschäft, längere Zahlungsdauer und mehr uneinbringliche Forderungen. Eine hohe Zahl der Befragten gab an, dass sich Zahlungsverzüge auf ihr Geschäftsergebnis auswirkten. In der Folge mussten sie häufig zusätzlichen Finanzierungsaufwand betreiben, den Cashflow korrigieren oder die eigenen Zahlungen an Lieferanten zurückstellen. Laut 18,9 % der Befragten führten überfällige Rechnungen zu Umsatzeinbußen in ihrem Unternehmen.

Stammkunden wird eher ein Lieferantenkredit angeboten

In Österreich liegt der Anteil der Firmengeschäfte mit Zahlungsziel stabil bei 27,2 % (2017: 26,5 %). Wie die meisten Unternehmen in Westeuropa gewährten österreichische Befragte Lieferantenkredite häufiger ihren inländischen Firmenkunden (durchschnittlich 32,1 %) als ihren ausländischen (22,3 %).

Anteil der Firmengeschäfte mit Zahlungsziel



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018

Die meisten Befragten in Österreich bieten inländischen Firmenkunden Lieferantenkredite an, weil sie die Geschäftsgepflogenheiten ihres Heimatmarktes kennen, und um ihre langjährigen Kunden weiter an sich zu binden. Im Inlandsmarkt weiter zu wachsen ist für die österreichischen Befragten ein weiterer Grund, Zahlungsziele zu gewähren. Eine schlechte Zahlungsmoral oder die finanzielle Schwäche eines Abnehmers sind hingegen die häufigsten Faktoren, weswegen die Befragten in Österreich inländischen Abnehmern keinen Lieferantenkredit einräumen (genannt von 40,5 % bzw. 21,4 % der Befragten).

» *Bei langjähriger Zusammenarbeit mit vertrauenswürdigen Stammkunden gewähren wir bei Handelsgeschäften einen Lieferantenkredit. Neuen Kunden wird nur ein Lieferantenkredit eingeräumt, wenn wir davon ausgehen, dass die Geschäftsbeziehung von Dauer ist.*«

Befragungsteilnehmer aus der Maschinenbaubranche

Österreichische Unternehmen gewähren ihren ausländischen Abnehmern Lieferantenkredite, weil sie Stammkunden sind, denen sie vertrauen, und weil Zahlungsziele in ihrer Branche gängige Praxis sind. Die Hauptgründe für die Ablehnung eines Lieferantenkredits bei Geschäften mit Kunden aus dem Ausland sind mangelnde Informationen über das Geschäft des Kunden und sein Zahlungsverhalten in der Vergangenheit (genannt von 32,5 % der Befragten) sowie ein hohes wirtschaftliches und politisches Risiko im Land des Abnehmers (genannt von 35,0 %).

» *Wir bieten ausländischen Firmenkunden Lieferantenkredite an, da es ein allgemeiner Trend auf dem Markt ist.*«

Befragungsteilnehmer aus der Elektro-Branche



Zweites Jahr in Folge mit zunehmenden überfälligen Forderungen

Die meisten Studienteilnehmer in Österreich (95,0 %) berichteten, dass sie in den vergangenen zwölf Monaten häufig verspätete Zahlungen ihrer inländischen und ausländischen Firmenkunden erlebt haben. Das war der höchste Prozentsatz in Westeuropa und ein höherer Prozentsatz als 2017 (damals 91,5 %). Besonders im Heimatmarkt scheint die Zahlungsmoral zu sinken: Alle österreichischen Befragten (100 %) gaben an, im aktuellen Befragungszeitraum Zahlungsverzüge bei Geschäften mit inländischen Kunden erlebt zu haben.

Der Anteil an überfälligen inländischen und ausländischen Forderungen im Firmengeschäft in Österreich stieg das zweite Jahr in Folge an und liegt jetzt bei 42,0 %. Der durchschnittliche Anteil überfälliger Rechnungen von ausländischen Kunden war leicht höher als der von inländischen Kunden.

Die durchschnittliche Forderungslaufzeit (DSO, Days Sales Outstanding) in Österreich beträgt 32 Tage. Dabei ist 2018 das dritte Jahr in Folge, das eine Abnahme des DSO-Wertes verzeichnet (2017: 34 Tage). 67,3 % der Befragten gaben an, dass sie während der nächsten zwölf Monate keine Änderungen des DSO-Wertes ihres Unternehmens erwarten. 18,8 % rechnen mit einer Zunahme und 13,9 % mit einer Abnahme.

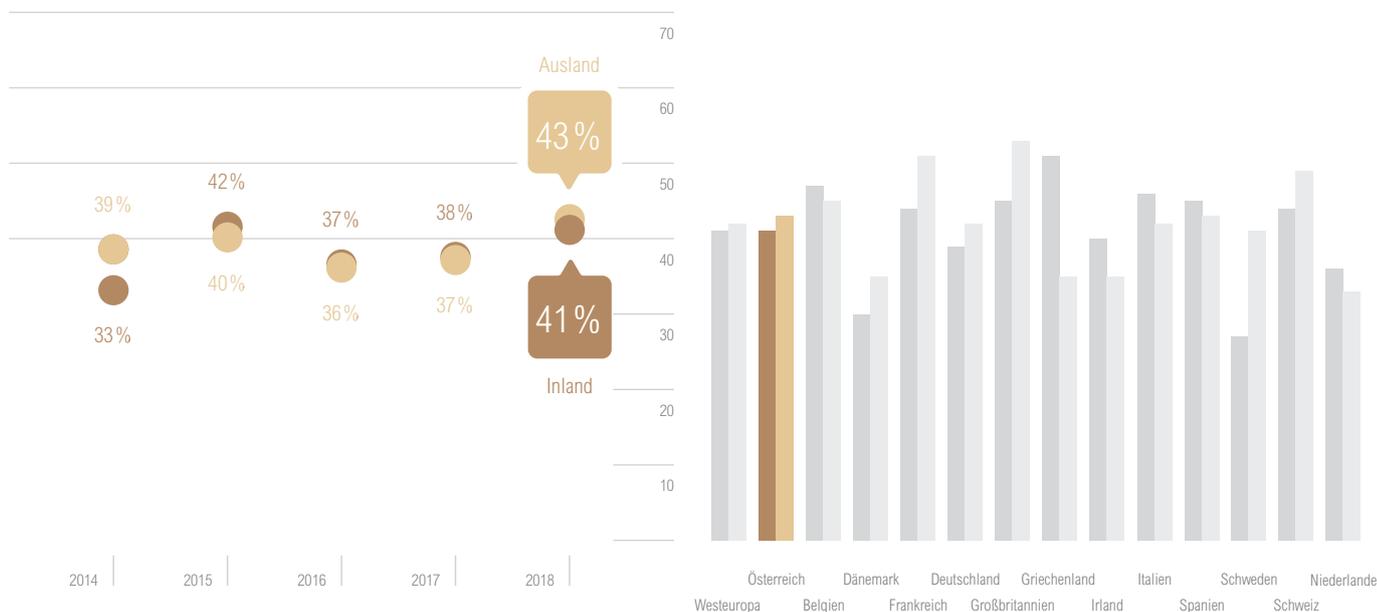
Zahlungsverzüge erfordern Zusatzfinanzierung

Österreichische Befragte gewähren inländischen Firmenkunden durchschnittlich ein Zahlungsziel von 23 Tagen. Das sind zwei Tage weniger als 2017. Ausländische Abnehmer erhalten hingegen durchschnittlich 27 Tage zur Erfüllung ihrer Zahlungspflicht – zwei Tage mehr als 2017. Insgesamt entsprechen die von österreichischen Unternehmen gewährten Zahlungsziele dem westeuropäischen Durchschnitt.

52,8 % der Befragten in Österreich gaben an, dass sie inländischen und ausländischen Firmenkunden unterschiedliche Zahlungsziele einräumen. 33,3 % geben ihren inländischen Firmenkunden eine kürzere Zahlungsfrist, während 19,5 % ihren inländischen B2B-Kunden eine längere Zahlungsfrist gewähren. Die Hauptgründe für die Differenzierung bei Zahlungszielen in Österreich sind Branchenpraxis, die Wirtschaftslage im Exportland sowie die finanziellen Risiken in Verbindung mit Exportgeschäften.

Überfällige Forderungen im Firmengeschäft in Österreich

(durchschnittlich in %)



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018

Zahlungsdauer in Österreich



t = durchschnittliche Anzahl von Tagen
Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018

Die Abnehmer der Befragten in Österreich brauchten 2018 insgesamt länger zur Zahlung der Rechnungen. Berichtet wurde eine Zunahme von zwei Tagen in Bezug auf inländische B2B-Kunden (durchschnittlich 22 Tage) und eine Zunahme von drei Tagen im Hinblick auf ausländische B2B-Kunden (durchschnittlich 23 Tage).

In Österreich traten Zahlungsverzüge bei Firmenkunden am häufigsten wegen unzureichender Finanzmittel auf und weil Käufer ausstehende Rechnungen als Mittel zur Finanzierung nutzten. 53,4 % der Befragten im Land nannten als Grund unzureichende Liquidität im Hinblick auf ihre inländischen und 49,1 % im Hinblick auf ihre ausländischen Firmenkunden. Beide Werte liegen über dem westeuropäischen Durchschnitt. Der 2018 am zweithäufigsten genannte Grund für Zahlungsverzüge, nämlich Käufer, die ausstehende Rechnungen als Mittel zur Finanzierung nutzen, wurde von 38,2 % der österreichischen Befragten im Hinblick auf ihre inländischen und von 37,0 % bezüglich ihrer ausländischen Firmenkunden genannt. Auch diese Prozentzahlen sind höher als der regionale Durchschnitt.

Unter den befragten westeuropäischen Ländern wies Österreich einen der niedrigsten Anteile der Befragten (38,3 %) auf, nach deren Aussage der Zahlungsverzüge ohne spürbare Auswirkungen auf das Geschäft geblieben sind. Zur Steuerung der Folgen überfälliger Rechnungen nannten 22,8 % der Befragten in Österreich, dass sie eine Zusatzfinanzierung benötigten. 20,0 % gaben an, dass sie besondere Maßnahmen ergreifen mussten, um den Cashflow zu korrigieren, und ihre eigenen Zahlungen an Lieferanten aufschieben.

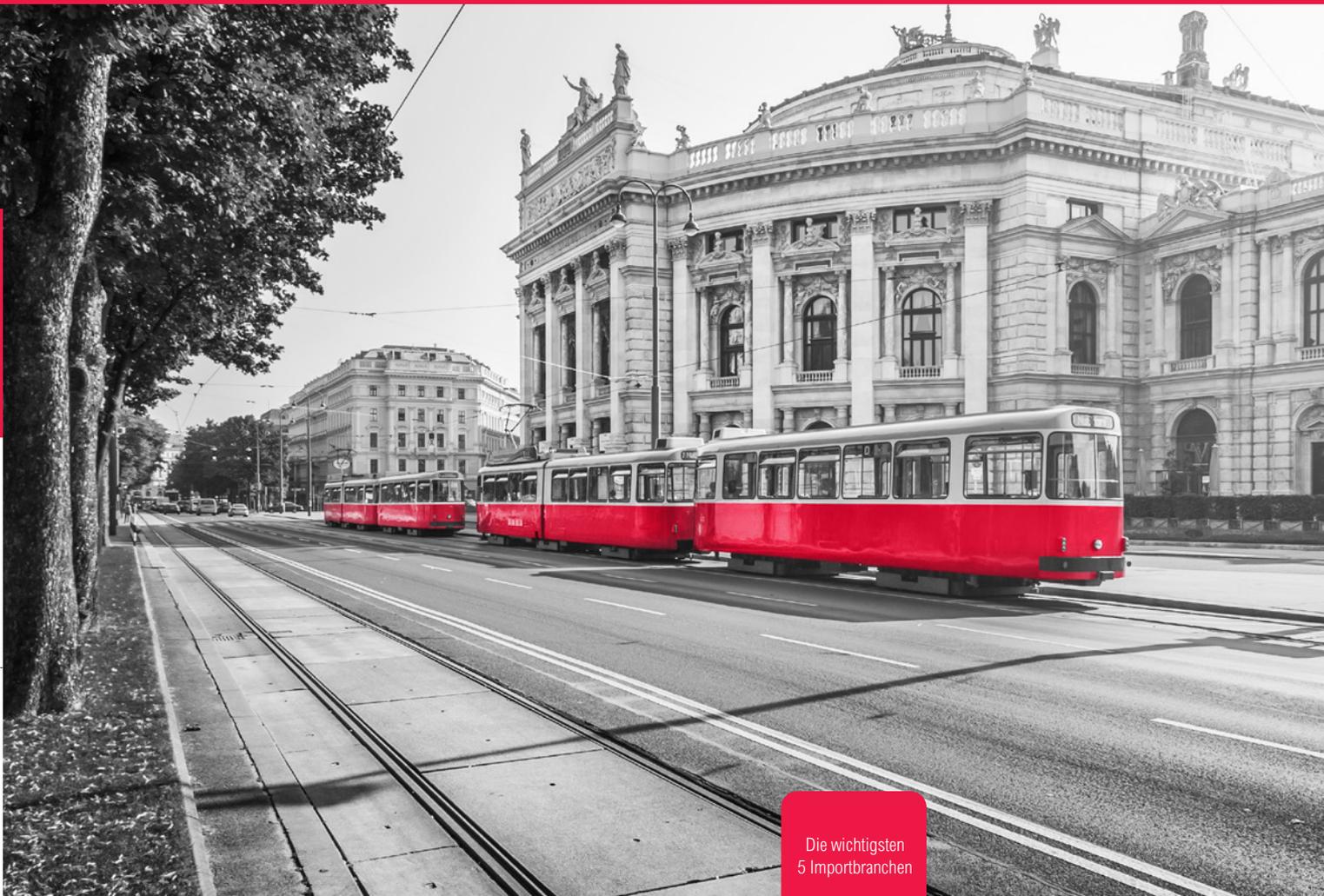
Die meisten österreichischen Befragten stellen ihre Rechnungen elektronisch aus

67,9 % der Befragten in Österreich gaben an, dass sie ihren inländischen und ausländischen Firmenkunden elektronische Rechnungen stellen. Damit decken sich die Aussagen der österreichischen Unternehmen mit den anderen in Westeuropa befragten Unternehmen. Von den österreichischen Studienteilnehmern, die noch nicht zur elektronischen Fakturierung übergegangen sind, gaben 10,7 % an, dass sie 2018 eine Einführung beabsichtigen. 18,6 % der Befragten nutzen diese Methode nicht und nur 2,8 % stellen keine elektronischen Rechnungen mehr.

Bei der Frage nach der Auswirkung elektronischer Rechnungsstellung auf die Zahlungsdauer antwortete die Mehrheit der Befragten (54,8 %), dass sie ihre Zahlungen schneller erhielten. Nur 4,1 % hingegen gaben an, dass sie langsamere Zahlungen verzeichneten. 41,1 % der Befragten sind der Ansicht, dass die Online-Fakturierung keine nennenswerte Auswirkung habe.



Die Mehrheit der Befragten in Österreich stellt ihren Firmenkunden elektronische Rechnungen aus.



Die wichtigsten
5 Importbranchen

Österreichische Befragte fürchten eine Verschlechterung des globalen Wachstums aufgrund des Protektionismus der USA

Wie ihre Mitstreiter in Westeuropa gaben Befragte in Österreich an, dass der drohende Handelskrieg durch den US-amerikanischen Protektionismus für sie das größte Risiko bedeutet (mehr noch als eine fehlgeleitete Geldpolitik der US-Notenbank, eine Abschwächung des chinesischen Wirtschaftswachstums und geopolitische Risiken). Die 40,4 % der Befragten in Österreich, die dies als größte Bedrohung für das globale Wachstum einschätzen, liegen leicht unter dem regionalen Durchschnitt von 44,8 %. Zudem beurteilten 27,5 % den US-amerikanischen Protektionismus als erhebliches Risiko – auch wenn er ihrer Ansicht nach nicht das größte Hindernis für das globale Wachstum ist.

22,0 % der österreichischen Unternehmen stufen die Geldpolitik der US-Notenbank als zweitgrößtes Risiko für das globale Wachstum ein.

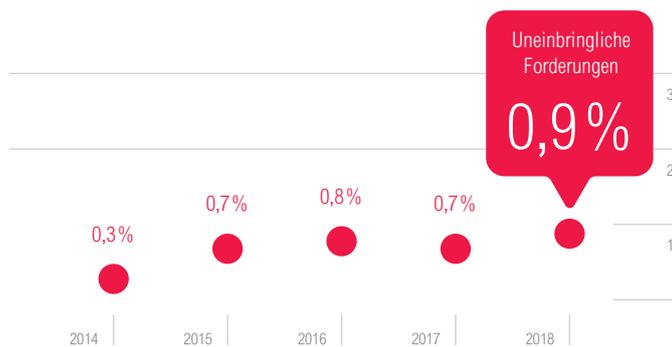
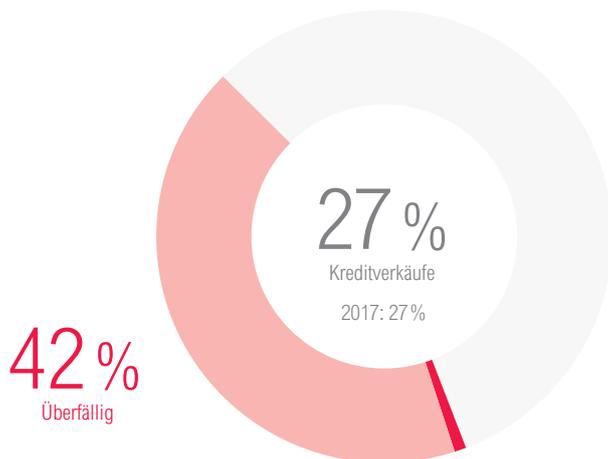
Maschinenbau/
Elektro
Transport
Chemie
Metall
Sonstiges

Die wichtigsten
5 Importziele

Deutschland
Italien
Schweiz
Tschechische Republik
Niederlande

Uneinbringliche Forderungen im Firmengeschäft in Österreich

(% des Gesamtwertes der B2B-Forderungen)



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Oktober 2018

Geringe Zunahme der uneinbringlichen B2B-Forderungen

Im aktuellen Befragungszeitraum lag der Anteil der uneinbringlichen Forderungen im Firmengeschäft in Österreich bei 0,9 %. Dies stellt eine leichte Zunahme im Vergleich zu den 0,7 % im Vorjahr dar. Dennoch liegt der Anteil der uneinbringlichen B2B-Forderungen in Österreich unter dem regionalen Durchschnitt von 1,3 %.

In Österreich stammen uneinbringliche Forderungen am häufigsten von Abnehmern aus den Branchen Bau, langlebige Verbrauchsgüter und Dienstleistungen. Die Hauptgründe für die Abschreibung von Forderungen waren die Insolvenz von Kunden beziehungsweise die Einstellung des Geschäftsbetriebs einer Firma (genannt von 64,8 % der Befragten), die Unauffindbarkeit eines Abnehmers (genannt von 27,6 %) und erfolglose Inkassoversuche (26,9 %).

Bauwesen und langlebige Verbrauchsgüter – problematische Branchen

Firmenkunden aus der Papier- und Baustoffbranche räumten österreichische Lieferanten überdurchschnittlich lange Zahlungsziele ein. Das durchschnittliche Zahlungsziel in Österreich liegt bei 25 Tagen. In der Papierbranche standen Firmenkunden durchschnittlich 85 Tage zur Erfüllung ihrer Zahlungspflichten zur Verfügung, in der Baustoffbranche durchschnittlich 46 Tage. Abnehmer aus den Branchen Landwirtschaft und Chemie erhielten die im Durchschnitt kürzesten Zahlungsziele (durchschnittlich 17 Tage).

Nach Angaben der österreichischen Lieferanten sorgten Kunden in den Branchen Bauwesen und langlebige Verbrauchsgüter für den längsten Zahlungsverzug mit einer durchschnittlichen Verspätung von 24 bzw. 23 Tagen.

Die für Zahlungsverzüge am häufigsten genannten Gründe in der Baubranche sind Abnehmer, die ausstehende Rechnungen als Mittel zur Finanzierung benutzen (55,0 %) sowie unzureichende Liquidität (48,0 %). Zahlungsverzüge von Kunden in der Branche langlebige Verbrauchsgüter erfolgten laut der Studienteilnehmer hauptsächlich aus denselben Gründen. 33,0 % der Befragten nannten als Grund Käufer, die ausstehende Rechnungen als Mittel der Finanzierung benutzen, und 30,0 % unzureichende Liquidität. Zudem gaben 30,0 % der österreichischen Befragten in der Branche langlebige Verbrauchsgüter an, dass sie aufgrund von Insolvenzen Zahlungen zu spät erhielten.

Die Befragten in Österreich erwarten in den nächsten zwölf Monaten eine Veränderung der Zahlungsmoral ihrer Firmenkunden. 34,0 % der Befragten in der Baubranche rechnen mit einer Verschlechterung, und ein geringerer Prozentsatz von 11,0 % mit einer Verbesserung. In der Branche langlebige Verbrauchsgüter gehen 24,0 % von einer Verschlechterung und 18,0 % von einer Verbesserung aus.



Österreichische Befragte gaben an, dass ihre B2B-Kunden in der Baubranche zum längsten Zahlungsverzug beigetragen haben.

Studiendesign für Westeuropa

Studienziele

Atradius überprüft mit der Studie „Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken internationaler Geschäftskunden. In diesem Bericht mit dem Schwerpunkt Westeuropa, der Teil der Ausgabe 2018 des Atradius Zahlungsmoralbarometers ist, wurden Unternehmen aus 13 Ländern befragt (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz, Spanien).

Anhand eines Fragebogens hat Ilisia Research 2.770 Unternehmen befragt. Alle Befragungen wurden ohne Kombination von Themen ausschließlich für Atradius durchgeführt.

Studienkonzeption

- Grundgesamtheit: Unternehmen aus 13 Ländern (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz, Spanien) wurden überprüft. Die Ansprechpartner für das Forderungsmanagement wurden befragt.
- Auswahlprozess – Internetbefragung: 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 = 2.770 Personen wurden insgesamt befragt (ca. n = 200 Personen je Land). In jedem Land wurde eine Quote auf Basis von vier Unternehmensgrößenklassen eingehalten.
- Befragung: Webbasierte persönliche Befragungen (WAPI) mit einer Dauer von ca. 15 Minuten. Befragungszeitraum: 2. Quartal 2018.

Stichprobenübersicht - Summe der Befragungen = 2.770

Land	Anzahl	%
Österreich	218	7,9%
Belgien	208	7,5%
Dänemark	213	7,7%
Frankreich	215	7,8%
Deutschland	213	7,7%
Großbritannien	215	7,8%
Griechenland	200	7,2%
Irland	229	8,3%
Italien	214	7,7%
Spanien	212	7,7%
Schweden	214	7,7%
Schweiz	213	7,7%
Niederlande	206	7,4%
Unternehmensgröße		
	Anzahl	%
Kleinstunternehmen	915	33,0%
KMU	1.533	55,3%
Großunternehmen	322	11,6%
Branche		
	Anzahl	%
Verarbeitende Industrie	797	28,8%
Großhandel/Einzelhandel/Vertrieb	855	30,9%
Dienstleistungsgewerbe	1.118	40,4%

In einigen Fällen können die Ergebnisse in der Summe knapp über oder unter 100 % liegen. Dies ist auf die Rundung der Einzelergebnisse zurückzuführen. Anstatt die Ergebnisse entsprechend anzupassen, so dass die Summe 100 % ergibt, haben wir uns dafür entschieden, die Einzelergebnisse beizubehalten, um eine möglichst genaue Darstellung zu gewährleisten.

Statistischer Anhang

Der statistische Anhang für Westeuropa enthält detaillierte Tabellen und Zahlen. Er gehört zu dem im Oktober 2018 von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer, das auf der Website atradius.com zur Verfügung steht.

www.atradius.com/publications

[Im PDF-Format herunterladen](#) (nur auf 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. darin 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.** 2018

Wenn Sie nach der Lektüre dieses Berichts **an weiteren Informationen über den Schutz gegen Zahlungsverzüge** vonseiten 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 Länderberichten, Branchenanalysen, Ratschlägen 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 zur Praxis der Einbringung von B2B-Forderungen in Österreich und weltweit finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections, der (nach der Registrierung kostenlos) von www.atradiuscollections.com heruntergeladen werden kann.

Folgen Sie Atradius in den sozialen Medien



Auf Twitter? Folgen Sie [@atradiusDE](#)

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

www.atradius.at