



Schweiz: Forderungsrisiken eindämmen

Atradius Zahlungsmoralbarometer



A hand is shown interacting with a tablet. The tablet screen displays a bar chart with several bars of varying heights. The chart has a vertical axis labeled 'Sales / unit' and a horizontal axis with numerical values from 5 to 17. The bars are colored in shades of blue and green. The background is dark and out of focus.

Studienergebnisse für die Schweiz

Das Atradius Zahlungsmoralbarometer ist eine jährliche Studie zur Bewertung des Zahlungsverhaltens von Unternehmen im Firmengeschäft (B2B) weltweit. Die Studie untersucht eine Vielzahl von Themen, darunter Zahlungsbedingungen, Zahlungsverzögerungen, Kreditverkäufe und DSO (Days Sales Outstanding, Forderungslaufzeit in Tagen).

Die Studie bietet uns die Möglichkeit, Auskünfte direkt von Unternehmen einzuholen und gibt uns in diesem Jahr einen Einblick, wie Unternehmen mit der COVID-19-Pandemie und der globalen Rezession umgehen.

Dieser Bericht enthält die Studienergebnisse für die Schweiz.



Mathias Freudenreich, Country Manager von Atradius Schweiz, kommentiert den Bericht:

“

Mit Beginn der COVID-19-Pandemie agierten Unternehmen in der Schweiz bereits in einem verschärften Insolvenzumfeld und nutzten Lieferantenkredite, um trotz des Drucks der starken Währung ausländische Kunden anzuziehen.

Als die Rezession einsetzte, waren Unternehmen bereits gut darin geübt, den Cashflow zu schützen und Kredite zu verwalten, weshalb die Mehrheit eine Fortsetzung ihrer Kreditpolitik und Zahlungsbedingungen meldete.

Wir wissen noch nicht viel über die Pandemie und wie sie sich im nächsten Jahr auf das Geschäft auswirken könnte. Das spiegelt sich in den weitgehend pessimistischen Ansichten der Befragten wider.

Trotz des pessimistischen Tons äusserten Unternehmen den starken Wunsch, sowohl den nationalen als auch den internationalen Handel in Verbindung mit einer Warenkreditversicherung auszubauen.

”

Zusammenfassung der Ergebnisse

Grossunternehmen auf dem Inlandsmarkt am häufigsten von Lieferantenkrediten begünstigt

Unternehmen in der Schweiz gewährten Grossunternehmen auf dem Inlandsmarkt mit einer starken Kreditbilanz und Zahlungshistorie die meisten Lieferantenkredite.

Kreditpolitik auf inländische Kunden und Exportverkäufe ausgerichtet

Die meisten Unternehmen in der Schweiz gaben an, auf Lieferantenkredite zurückzugreifen, um den Umsatz sowohl auf dem Inlands- als auch auf dem Exportmarkt zu steigern.

Trotz vorsichtigem Ansatz bei Zahlungsfristen steigen Zahlungsverzüge um 70 %

Die meisten Unternehmen räumen Zahlungsfristen von bis zu 30 Tagen ein. Dieser Grundsatz hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert. In diesem Jahr stieg der Gesamtwert der nach Fälligkeit noch ausstehenden Rechnungen jedoch um 70 %.

Rezession verschärft sich, Unternehmen melden Notlage

52 % der Unternehmen meldeten nach Beginn der Pandemie einen Umsatzrückgang. 43 % meldeten Liquiditätsprobleme.

Kreditversicherung von den meisten Unternehmen im nächsten Jahr befürwortet

Mit Blick auf die Zukunft teilte uns die Mehrheit der befragten Unternehmen mit, dass sie 2021 eine Warenkreditversicherung abschliessen werde, um ihre Forderungen während der anhaltenden Rezession zu schützen.



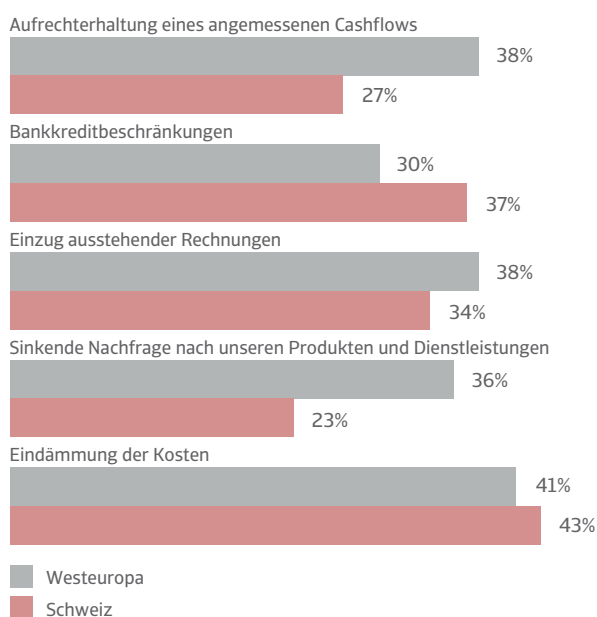
Kreditpolitik bleibt relativ konstant, da das Geschäft seine Wachstumsverpflichtungen fortsetzt

In den vergangenen Jahren agierte die Schweiz in einem verschärften Insolvenzumfeld, in dem Unternehmen Lieferantenkredite in Anspruch nahmen, um sowohl den Exportumsatz zu steigern als auch kurzfristige Finanzmittel zur Steigerung der Kundenliquidität bereitzustellen. Obwohl die Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten gegenüber der Vorjahresstudie von Atradius zurückgegangen ist, gaben die meisten Unternehmen an, die Kreditpolitik des letzten Jahres nach Beginn der Pandemie beibehalten zu haben. Es wurden nicht nur mehr Lieferantenkredite als vor 2019 gewährt, sondern dies schliesst auch eine Verpflichtung zu Warenkreditversicherungen und den Wunsch nach Wachstum sowohl bei nationalen als auch internationalen Handelsgeschäften ein.

Die diesjährige Studie zum Zahlungsmoralbarometer wurde nach Beginn der Pandemie durchgeführt. Der Vergleich der Ergebnisse mit denen aus dem letzten Jahr hat uns einen wertvollen Einblick in den Umgang von Unternehmen mit der Pandemie und ihren wirtschaftlichen Auswirkungen gegeben. Die Schweiz verzeichnete einen starken Anstieg bei den Zahlungsverzügen. Viele Unternehmen meldeten in der Folge einen Rückgang des Verkaufsvolumens und Liquiditätsprobleme.

Mit Blick auf die Zukunft waren die meisten Unternehmen in ihren Prognosen für die Weltwirtschaft und den internationalen Handel im nächsten Jahr relativ optimistisch. Die knappe Mehrheit glaubt jedoch, dass sich die Binnenwirtschaft auf Wachstumskurs befindet.

Schweiz: Top-5-Herausforderungen für die Unternehmensrentabilität im Jahr 2021



Stichprobe: alle befragten Unternehmen

Quelle: atradius Zahlungsmoralbarometer – November 2020

Die wichtigsten Studienergebnisse für die Schweiz

■ Unternehmen gewähren am häufigsten Grossunternehmen auf dem Inlandsmarkt Lieferantenkredite

61 % der in der Schweiz befragten Unternehmen gaben an, dass sie am häufigsten Anträge auf Lieferantenkredite gewähren, um den Verkauf auf dem Inlandsmarkt anzukurbeln, zumeist von Grossunternehmen. Das ist wesentlich mehr als die 35 %, die von Unternehmen in ganz Westeuropa gemeldet wurden.

Interessanterweise wurden die meisten Lieferantenkreditanfragen inländischer Kunden abgelehnt. Die Hauptgründe für die Ablehnung einer Kreditanfrage waren eine Verschlechterung der Bonität und unzureichende Informationen über das Geschäft oder die Zahlungsmoral des Kunden. 54 % der Befragten gaben an, Kreditanträge abgelehnt zu haben (regionaler Durchschnitt: 34 %), wobei abgelehnte Kredite fast ein Drittel des gesamten B2B-Verkaufswerts ausmachen.

In diesem Jahr wurden fast 55 % aller B2B-Verkäufe auf Kredit getätigt. Das entspricht nach dem Vorjahreshoch von 65,6 % einem Rückgang von fast 10 % gegenüber dem Vorjahr. Die diesjährigen Kreditverkäufe liegen jedoch immer noch weit über den in den vorangegangenen Jahren verzeichneten 28 % bis 30 %. Die meisten Unternehmen (69 %) gaben an, dass der Gesamtwert ihrer Kreditverkäufe nach Beginn der Pandemie im Vergleich zum Zeitraum vor der Pandemie unverändert war. 22 % gaben an, dass der Gesamtwert der Kreditverkäufe um ein Drittel gestiegen ist, während 9 % der Befragten einen Rückgang verzeichnet haben.

■ Zahlungsfristen bleiben im Jahresvergleich relativ konstant

83 % der Unternehmen gaben an, Zahlungsfristen von durchschnittlich bis zu 30 Tagen gewährt zu haben. 8 % gewährten Fristen von 31 bis 60 Tagen, 4 % von 61 bis 90 Tagen und die restlichen 5 % von 90 Tagen und mehr. 36 % der Befragten gaben an, längere Zahlungsfristen als vor der Pandemie einzuräumen – meist bis zu 20 Tage länger (was deutlich unter dem regionalen Durchschnitt von 47 % liegt). 58 % gaben an, dass sich ihre Zahlungsfristen nicht geändert haben (regionaler Durchschnitt: 48 %), während 6 % kürzere Fristen als vor der Pandemie einräumten – durchschnittlich 10 Tage weniger als im Vorjahr. Die durchschnittlichen Zahlungsfristen blieben gegenüber dem Vorjahr weitgehend konstant.



52%

der befragten Unternehmen gaben nach Beginn der Pandemie einen Rückgang des Umsatzvolumens an. Das sind deutlich mehr als diejenigen, die keine Auswirkungen meldeten (32 %).

Atradius Zahlungsmoralbarometer – November 2020

Im letzten Jahr lagen sie bei durchschnittlich 31 Tagen. Dieses Jahr bei durchschnittlich 33 Tagen. 29 % der Befragten gaben an, längere Zahlungsfristen zu gewähren, um den Auslandsumsatz anzukurbeln (regionaler Durchschnitt: 20 %) und 24 % gaben an, den Inlandsverkauf fördern zu wollen (regionaler Durchschnitt: 32 %). 16 % der Befragten im Land gewährten B2B-Kunden Lieferantenkredite als kurzfristige Finanzierungsquelle – weniger als in Westeuropa (23 %).

■ Kreditpolitik auf Umsatzsteigerung auf inländischem und ausländischem Markt ausgerichtet

48 % der befragten Unternehmen planen, die gleiche Lieferantenkreditpolitik fortzusetzen, die sie während der Pandemie angewendet haben. Nach Angabe von jeweils 25 % der Unternehmen liegt der Fokus darauf, Auslandsverkäufe zu fördern und auf dem Inlandsmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Das spiegelt die Wirtschaft des Landes und die doppelte Ausrichtung auf einen starken Binnensektor und exportorientierte Branchen wider.

Erwähnenswert ist auch, dass nur 5 % der Befragten im Land angaben, dass sie ihren Kunden in den kommenden Monaten niedrigere Lieferantenkredite gewähren werden. Das unterstreicht weiter die wichtige Rolle, die Lieferantenkredite in den Inlands- und Exporthandelsbeziehungen von Schweizer Unternehmen spielen, sowie deren positiven Einfluss auf den Handel während der Pandemie.

■ Die Schweiz verzeichnet einen Anstieg der Zahlungsverzüge um 70 %

Nach Beginn der Pandemie waren 46 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen in der Schweiz überfällig (im Vergleich zu 27 % im Vorjahr, der regionale Durchschnitt liegt aktuell bei 47 %.) Das entspricht einer Steigerung von 70 % gegenüber dem Vorjahr und einer Steigerung von 18 Tagen bei Zahlungseingängen aus überfälligen Forderungen. Je länger eine Rechnung nicht bezahlt wird, desto höher ist das Risiko eines Zahlungsausfalls.

Durchschnittlich 7 % des Gesamtwerts der B2B-Forderungen wurden nach Beginn der Pandemie als uneinbringlich abgeschrieben (entsprechend einem Durchschnitt von 7 % in Westeuropa). Nach 90 Tagen waren noch 6 % des Gesamtwerts der B2B-Forderungen ausstehend. Das deutet auf einen Verlust von fast 90 % des Werts von B2B-Forderungen hin, die nicht innerhalb von 90 Tagen beglichen wurden.

Der Anstieg der verspäteten Zahlungen spiegelt sich auch in der Verlängerung des DSO-Werts wider. 70 % der befragten Unternehmen gaben DSO-Anstiege von bis zu 10 % an (regionaler Durchschnitt: 57 %). 23 % gaben gegenüber dem Vorjahr Anstiege von mehr als 10 % an (regionaler Durchschnitt: 37 %). Nur 7 % der Unternehmen gaben einen niedrigeren DSO-Wert als vor der Pandemie an (entsprechend den durchschnittlichen 7 % für Westeuropa).

■ Geschäftsschwierigkeiten zeichnen sich während der Pandemie ab

52 % der befragten Unternehmen gaben nach Beginn der Pandemie einen Rückgang des Umsatzvolumens an. Das sind deutlich mehr als diejenigen, die keine Auswirkungen meldeten (32 %). 43 % der Befragten gaben an, durch die Rezession verursachte Liquiditätsprobleme zu haben. Das sind mehr als die angegebenen 38 % in Westeuropa. 51 % geben an, dadurch negative Auswirkungen auf die Einnahmen zu haben (entspricht dem regionalen Durchschnitt).

30 % der Unternehmen gaben an, mehr Ressourcen für die Verwaltung ausstehender Forderungen aufgewendet zu haben (regionaler Durchschnitt: 37 %), gefolgt von 28 %, die Personal entlassen haben (entspricht dem regionalen Durchschnitt).

■ Die meisten Unternehmen greifen bei der Bonitätsprüfung weiterhin auf traditionelle Quellen zurück

In dieser Studie haben wir Unternehmen gefragt, welche Art von Kreditinformationen sie üblicherweise zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Kunden herangezogen haben. Wir verglichen die Angaben mit den Daten aus dem letzten Jahr, um das Verhalten vor und nach dem Beginn der Pandemie zu bewerten. Die meisten Unternehmen gaben an, dass sie sich vor der Pandemie normalerweise auf Jahresabschlüsse sowie auf Bank- und Handelsreferenzen stützten. Nach Beginn der Pandemie bestätigten 70 % der Befragten, diesen Ansatz weiter zu verfolgen, aber fast ein Viertel holte Kreditinformationen direkt von den Kunden ein (weniger als 38 % im regionalen Durchschnitt).



Bei der Bewertung der Bonität gaben die meisten Unternehmen an, dass sie sich auf die Zahlungshistorie des Kunden sowie auf dessen finanzielle Flexibilität und Zugang zu Liquidität stützten, um unerwartete zukünftige Anforderungen zu erfüllen. Die in der Schweiz befragten Unternehmen gaben jedoch an, dass sie in den kommenden Monaten die Zahlungshistorie des Kunden bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit genau prüfen werden.

■ Mehrheit der Unternehmen plant, im nächsten Jahr eine Kreditversicherung abzuschliessen

Wir haben Unternehmen gefragt, ob die Pandemie dazu geführt hat, dass sie ihre Herangehensweise in Bezug auf das Forderungsmanagement geändert haben. Einige haben ihre Strategien angepasst. Mit Blick auf die Zukunft teilte uns die Mehrheit (41 %) mit, dass sie 2021 eine Warenkreditversicherung abschliessen wollen (regionaler Durchschnitt: 47 %).

Vor Beginn der Pandemie verbrieften 60 % der Befragten ihre Verbindlichkeiten aus Lieferungen. Nach Ausbruch der Pandemie gaben 46 % an, dass sie häufiger Finanzmittel durch Verbriefung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen beschafft haben (regionaler Durchschnitt: 35 %). Je 42 % gaben an, dass sie vermehrt Inkassobüros beauftragt, überfällige Rechnungen früher eingezogen und häufiger Zahlungserinnerungen für ausstehende Rechnungen geschickt haben. Ein Viertel der Befragten schloss nach Beginn der Pandemie für eine Selbstversicherung ab. 53 % der Befragten dagegen gaben an, bereits vor der Pandemie eine Selbstversicherung abgeschlossen zu haben.

■ Unternehmen in Bezug auf Weltwirtschaft und internationalen Handel leicht pessimistisch

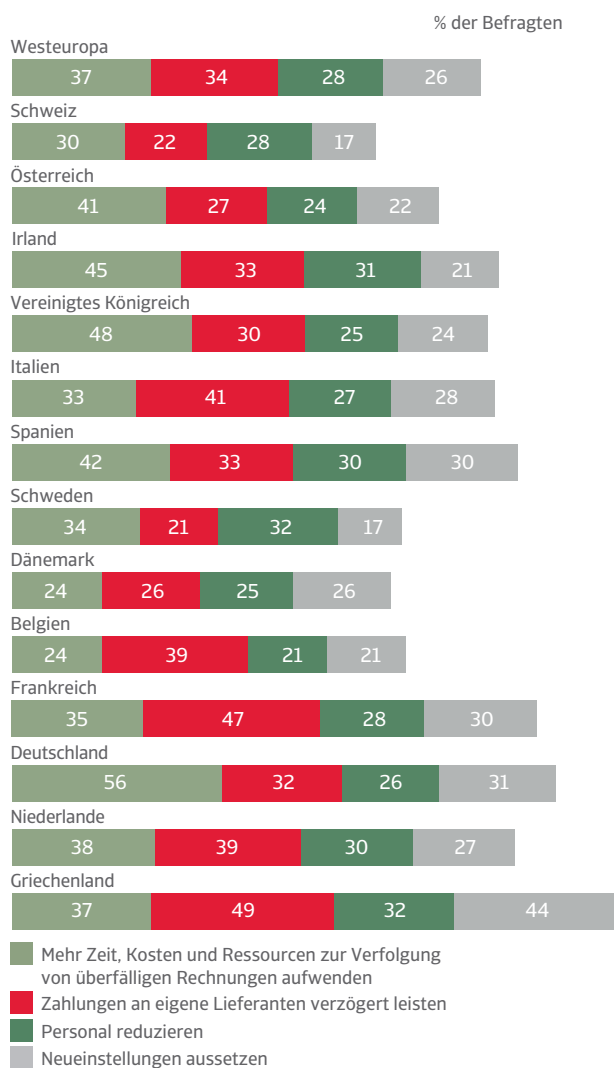
Die in der Schweiz befragten Unternehmen sind hinsichtlich der Aussichten für die Weltwirtschaft und den internationalen Handel etwas weniger optimistisch als ihre Mitstreiter in Westeuropa. 36 % der Befragten erwarten eine Verbesserung (regionaler Durchschnitt: 45 %). Ebenso erwarten 43 % im nächsten Jahr eine Verbesserung des internationalen Handels (regionaler Durchschnitt: 49 %). Die Befragten in der Schweiz äusserten sich etwas optimistischer über die Aussichten für die Binnenwirtschaft. 51 % erwarten eine Verbesserung im Jahr 2021. Obwohl dies unter dem regionalen Durchschnitt von 57 % liegt, ist der Wert dennoch höher als bei den 29 %, die eine Verschlechterung der Binnenwirtschaft erwarten (regionaler Durchschnitt: 27 %).

Mit Blick auf die Zukunft der Kreditwürdigkeit der Kunden zeigte das Bild bei den Befragten eine gleichmässige Aufteilung: 40 % prognostizierten eine Verbesserung (regionaler Durchschnitt 47 %). Die anderen 40 % gingen von einer Verschlechterung im Jahr 2021 aus. 20 % glauben, dass sich nichts ändern wird.

■ Kostenreduzierung für das nächste Jahr Hauptanliegen der Unternehmen

43 % der Unternehmen in der Schweiz glauben, dass die grösste Beeinträchtigung ihrer Rentabilität im nächsten Jahr die Forderungsmanagementkosten darstellen, die durch einen Anstieg der Zahlungsverzögerungen erhöht werden (regionaler Durchschnitt 41 %). 38 % der Befragten äusseren sich auch besorgt über mögliche Einschränkungen des Zugangs zu Bankkrediten im nächsten Jahr, was sich negativ auf den Cashflow auswirken könnte (regionaler Durchschnitt: 30 %).

Westeuropa: Top-4-Massnahmen zur Bewältigung von Liquiditätsproblemen aufgrund der Auswirkungen der Pandemie



Stichprobe: alle befragten Unternehmen

Quelle: atradius Zahlungsmoralbarometer – November 2020



Schweiz: Auswirkungen der durch COVID-19 ausgelösten Wirtschaftskrise auf die Industrie



Zahlungsverzüge und Cashflow

- Zahlungsverzüge in der Schweizer Chemieindustrie wirken sich auf 46 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen aus (gegenüber 26 % im Vorjahr). 31 % der Befragten gaben an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 17 Tage. Bei 65 % der Befragten gab es keine Änderung des durchschnittlichen Invoice-to-cash-Turnaround. Dagegen gaben 4 % der Befragten an, Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie verzeichnet zu haben.
- 71 % der Befragten gaben einen durchschnittlichen DSO-Anstieg von bis zu 10 % an. 21 % gaben einen Anstieg von über 10 % an. Derzeit liegt DSO-Wert bei durchschnittlich 87 Tagen. Das ist vergleichbar mit dem Durchschnitt von 83 Tagen in Westeuropa.
- 40 % der Befragten aus der Branche gaben an, dass ihr Cashflow durch den Beginn der Pandemie negativ beeinflusst wurde (regionaler Durchschnitt: 39 %). 49 % gaben negative Auswirkungen auf den Umsatz an (regionaler Durchschnitt: 53 %).
- Aufgrund von Zahlungsverzügen mussten 40 % der Befragten Personal entlassen (regionaler Durchschnitt: 30 %). 31 % wendeten mehr Zeit, Kosten und Ressourcen zur Verfolgung überfälliger Rechnungen auf (regionaler Durchschnitt: 39 %).

Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise änderten die Unternehmen ihre Herangehensweise an Bonitätsprüfungen. Informationen wie Jahresabschlüsse und Bankreferenzen, die direkt von Kunden bereitgestellt werden, sind heute die gängigsten Quellen zur Bonitätsprüfung in der Branche.
- Die Befragten aus der Branche gaben an, dass sie grossen Wert auf die Bewertung der Zahlungshistorie und die finanzielle Flexibilität ihrer Kunden legen. In den kommenden Monaten wird sich dieser Ansatz nicht ändern.

Ansatz zum Forderungsmanagement

- Nach Beginn der Wirtschaftskrise gewährte die Branche häufiger Skonto für frühzeitige Zahlung und verschickte häufiger Zahlungserinnerungen für überfällige Rechnungen. Ein beträchtlicher Anteil der Befragten hat damit begonnen, sich gegen Forderungsausfälle zu versichern. Die meisten Unternehmen gaben an, in den kommenden Monaten in grösserem Umfang auf Zahlungserinnerungen zum Forderungsmanagement zurückgreifen zu wollen.
- 32 % der Befragten erwarten, dass sich die Kreditwürdigkeit der Kunden in den kommenden Monaten verbessern wird (regionaler Durchschnitt: 49 %), während 23 % eine Verschlechterung erwarten (regionaler Durchschnitt: 22 %).
- 42 % der Branche glauben, dass die Kosteneindämmung die grösste Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021 darstellt (regionaler Durchschnitt: 39 %). 38 % sind besorgt über mögliche Störungen der Lieferketten (regionaler Durchschnitt: 30 %).

Branchenausblick 2021

- 57 % der Befragten der Schweizer Chemieindustrie erwarten für die nächsten sechs Monate eine Verbesserung der Binnenwirtschaft (regionaler Durchschnitt: 58 %). 23 % erwarten eine Verschlechterung (regionaler Durchschnitt: 29 %). 41 % äusserten sich optimistisch in Bezug auf die Weltwirtschaft (regionaler Durchschnitt: 43 %), wobei eine Minderheit von 32 % eine Verschlechterung erwartet. 45 % prognostizieren eine Verbesserung des internationalen Handels (wie im regionalen Durchschnitt).



Zahlungsverzüge und Cashflow

- Zahlungsverzüge machen 34 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen in der Schweizer Baubranche aus (gegenüber 25 % im Vorjahr). 45 % gaben an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 25 Tage nach dem Fälligkeitsdatum. 55 % gaben an, dass sie keine Änderung bei dem durchschnittlichen Invoice-to-cash-Turnaround verzeichnet haben. Keines der in der Branche befragten Unternehmen hat Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie verzeichnet.



- 85 % der Befragten gaben einen durchschnittlichen DSO-Anstieg von bis zu 10 % an. 15 % der Unternehmen meldeten Anstiege von über 10 %. Derzeit liegt der DSO-Wert bei einem Durchschnitt von 170 Tagen (weit über dem regionalen Durchschnitt von 70 Tagen).
- 48 % gaben an, dass das Umsatzniveau durch den pandemiebedingten Abschwung negativ beeinflusst wurde (regionaler Durchschnitt: 49 %). 41 % gaben keine Auswirkungen an (regionaler Durchschnitt: 26 %). 46 % der Unternehmen berichteten von negativen Auswirkungen auf den Cashflow (regionaler Durchschnitt: 34 %), wobei 35 % keine Auswirkungen angeben (regionaler Durchschnitt: 34 %).
- 32 % der Befragten gaben an, mehr Zeit, Kosten und Ressourcen zur Verfolgung unbezahlter Rechnungen aufgewendet zu haben (regionaler Durchschnitt: 29 %). Der gleiche Anteil an Befragten schob Zahlungen an Lieferanten auf (regionaler Durchschnitt: 36 %).

Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Der Jahresabschluss des Kunden ist heute neben Bankreferenzen und Informationen, die direkt vom Kunden eingeholt werden, die häufigste Quelle zur Bonitätsprüfung in der Branche.
- Die Unternehmen in der Branche legen grossen Wert auf die Bewertung der Zahlungshistorie der Kunden sowie ihre finanzielle Flexibilität und ihre Fähigkeit, unerwartete Veränderungen im wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfeld zu überstehen. Die Mehrheit der Unternehmen plant, diese Bereiche in den kommenden Monaten weiter zu überwachen.

Ansatz zum Forderungsmanagement

- Die meisten Befragten gaben an, dass sie häufiger Barzahlungen verlangt und die Inkassoaktivitäten sowohl intern als auch mit ausgelagerten Partnern intensiviert haben. Unternehmen gaben an, dass sie diesen Ansatz in der Zukunft weiterverfolgen werden.
- 31 % erwarten, dass sich die Kreditwürdigkeit der Kunden in den kommenden Monaten verbessern wird (regionaler Durchschnitt: 48 %). 11 % erwarten eine Verschlechterung (regionaler Durchschnitt: 17 %).
- 47 % der Branche sehen die grösste Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021 in der Kostenreduzierung (regionaler Durchschnitt: 43 %). Die anhaltende Pandemie steht mit 38 % der Antworten an zweiter Stelle (regionaler Durchschnitt: 21 %), gefolgt von 37 %, die Schwierigkeiten bei der Aufrechterhaltung eines angemessenen Cashflows anführen (regionaler Durchschnitt: 47 %).

Branchenausblick 2021

- 52 % der Befragten erwarten, dass sich die Binnenwirtschaft in den nächsten sechs Monaten verbessern wird, während 37 % eine Verschlechterung erwarten. 33 % erwarten eine Verbesserung der Weltwirtschaft (regionaler Durchschnitt: 49 %). 42 % erwarten eine Erholung des internationalen Handels – weniger als der regionale Durchschnitt von 51 %.



Zahlungsverzüge und Cashflow

- Zahlungsverzüge in der Schweizer Baustoffbranche haben sich zuletzt auf 63 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen ausgewirkt (gegenüber 22 % im Vorjahr). 18 % der Befragten gaben an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 15 Tage. Bei fast 73 % gab es jedoch keine Änderung des durchschnittlichen Invoice-to-cash-Turnaround. 9 % gaben an, Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie verzeichnet zu haben.
- 76 % der Baustoffunternehmen meldeten durchschnittliche DSO-Anstiege von bis zu 10 %. Ein DSO-Anstieg über 10 % wurde von 16 % gemeldet. Derzeit liegt der DSO-Wert bei durchschnittlich 140 Tagen (regionaler Durchschnitt: 91 Tage).

- 44 % der Befragten gaben an, dass sich die Wirtschaftskrise negativ auf ihre Einnahmen ausgewirkt hat (regionaler Durchschnitt: 47 %). 20 % gaben negative Auswirkungen auf den Cashflow an (regionaler Durchschnitt: 32 %), wohingegen 66 % keine Auswirkungen nannten (regionaler Durchschnitt: 50 %).
- 42 % der Baustoffindustrie entliessen Mitarbeiter (regionaler Durchschnitt: 34 %). 32 % gaben an, zusätzliche Finanzmittel aus externen Quellen beschaffen zu müssen (regionaler Durchschnitt: 24 %).

Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Nach Beginn der Pandemie holte die Baustoffindustrie häufiger Kreditinformationen direkt vom Kunden ein und plant dies auch weiterhin. Darüber hinaus wollen zahlreiche Branchenakteure, Jahresabschlüsse, Bank- und Handelsreferenzen sowie Kreditauskünfte von Fachagenturen prüfen zu lassen.
- Die Studienteilnehmer legen grossen Wert auf die Bewertung der Zahlungshistorie, die finanzielle Flexibilität und die Schuldenkapazität ihrer Kunden. Diesen Ansatz wollen sie auch im nächsten Jahr weiter verfolgen.

Ansatz zum Forderungsmanagement

- Die Befragten gaben an, dass sie ihre Forderungsmanagementpraktiken intensiviert hat, indem sie Skonto für frühzeitige Zahlung gewährt und Kreditrisikokonzentrationen vermieden hat. Eine grosse Mehrheit der Unternehmen gab jedoch an, auch Selbstversicherungen in Anspruch zu nehmen, und plant, dies in den kommenden Monaten fortzusetzen.
- 22 % der Unternehmen in der Branche erwarten, dass sich die Kreditwürdigkeit der Kunden im nächsten Jahr verbessert. 14 % gehen von einer Verschlechterung aus. Für 64 % wird es keine Änderung geben (32 % auf regionalem Niveau teilen diese Meinung).
- 65 % der Branche betrachten die Kostenreduzierung als die grösste Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021 (regionaler Durchschnitt: 49 %). Der effektive Einzug überfälliger Rechnungen steht mit 44 % der Befragten an zweiter Stelle (regionaler Durchschnitt: 42 %).

Branchenausblick 2021

- 56 % der Befragten erwarten in den nächsten sechs Monaten eine Verbesserung der Binnenwirtschaft (regionaler Durchschnitt: 51 %). 10 % erwarten eine Verschlechterung (regionaler Durchschnitt: 25 %). 42 % erwarten eine Verbesserung der Weltwirtschaft und 32 % eine Verschlechterung. 36 % erwarten eine Verbesserung des internationalen Handels – viel weniger als in der Region insgesamt (47 %).



Zahlungsverzüge und Cashflow

- In der Schweizer Stahl- und Metallbranche standen zum Fälligkeitstag noch 40 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen aus (mehr als im Vorjahr (28 %)). 22 % der Befragten gaben an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 10 Tage. Bei 68 % gab es keine Änderung des durchschnittlichen Invoice-to-cash-Turnaround. 10 % der Unternehmen gaben an, schnellere Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen als vor der Pandemie verzeichnet zu haben.
- 60 % der befragten Unternehmen meldeten durchschnittliche DSO-Anstiege von bis zu 10 %. Ein Anstieg von über 10 % wurde von 32 % gemeldet. Derzeit liegt DSO-Wert in der Branche bei durchschnittlich 77 Tagen (weit unter dem Durchschnitt von 110 Tagen in der Branche in Westeuropa).
- 51 % der Befragten berichteten von negativen Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf den Cashflow (regionaler Durchschnitt: 39 %), 55 % gaben Umsatzverluste an (regionaler Durchschnitt: 46 %).
- Die Mehrheit der Befragten (jeweils 52 %) gab an, zur Liquiditätssicherung auf Factoring oder die Verbriefung von Handelsschulden zurückgegriffen zu haben (regionaler Durchschnitt: 50 % bzw. 45 %).

Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Nach dem Beginn des wirtschaftlichen Abschwungs forderte die Schweizer Stahl- und Metallindustrie häufiger Kreditinformationen direkt von ihren Firmenkunden an und fügte diese zu ihren üblichen Quellen für Kreditinformationen, Abschlüsse und Bankreferenzen hinzu.
- Die Branche legt grossen Wert darauf, sowohl die Zahlungshistorie des Kunden als auch die finanzielle Flexibilität zu überprüfen, insbesondere die Fähigkeit, unerwartete Veränderungen im wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfeld zu überstehen. Die Befragten geben an, dass sie in den kommenden Monaten auch die Schuldenkapazität ihrer Kunden bewerten werden.

Ansatz zum Forderungsmanagement

- Nach Ausbruch der Pandemie verstärkte die Branche ihre Anstrengungen im Forderungsmanagement, indem sie häufiger Zahlungserinnerungen für ausstehende Rechnungen versendete, Finanzmittel durch Verbriefung von Handelsschulden beschaffte und Barzahlungen verlangte. In den kommenden Monaten plant die Branche, stärker auf Factoring zu setzen.

- Jeweils 26 % der Befragten erwarten, dass sich die Kreditwürdigkeit der Kunden in den kommenden Monaten verbessert oder verschlechtert. Regionaler Durchschnitt: 39 % erwarten eine Verbesserung, während 20 % von einer Verschlechterung ausgehen.
- 42 % der Unternehmen betrachten potenzielle Beschränkungen für Bankkredite als die grösste Herausforderung für die Rentabilität im Jahr 2021 (regionaler Durchschnitt: 35 %). Daran schliessen sich 40 % an, die einen effektiven Einzug ausstehender Rechnungen angeben, und 40 % die anhaltende Rezession (regionaler Durchschnitt: 40 % bzw. 35 %).

Branchenausblick 2021

- 49 % der Befragten aus der Branche erwarten, dass sich die Binnenwirtschaft in den kommenden Monaten verbessern wird (regionaler Durchschnitt: 63 %). 33 % erwarten eine Verschlechterung. 34 % gehen von einer Verbesserung der Weltwirtschaft aus (regionaler Durchschnitt: 47 %), während 33 % eine Verschlechterung erwarten. 45 % erwarten eine Verbesserung des internationalen Handels (regionaler Durchschnitt: 55 %), während 28 % pessimistisch sind.



Zahlungsverzögerungen und Cashflow

- Zahlungsverzögerungen wirken sich auf 62 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen aus (gegenüber 34 % im Vorjahr). 22 % der Befragten gaben an, länger auf Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen warten zu müssen – durchschnittlich bis zu 15 Tage. Bei 73 % der Befragten gab es keine Änderung des durchschnittlichen Invoice-to-cash-Turnaround. 5 % der Unternehmen gaben an, Zahlungseingänge aus überfälligen Rechnungen früher als vor der Pandemie verzeichnet zu haben.
- 81 % der Unternehmen meldeten einen DSO-Anstieg von bis zu 10 %, während 16 % einen Anstieg von mehr als 10 % im Vergleich zum Zeitraum vor der Pandemie meldeten. Derzeit liegt der DSO-Wert bei einem Durchschnitt von 160 Tagen (im Vergleich zum regionalen Durchschnitt von 134 Tagen).
- 48 % der Befragten in der Branche gaben an, dass sich die Rezession negativ auf ihre Einnahmen auswirkte (regionaler Durchschnitt 56 %). In der Schweiz gaben jedoch mehr Befragte (47 %) als in Westeuropa (39 %) an, dass ihr Cashflow nicht beeinflusst wurde.
- 25 % der Unternehmen wendeten mehr Zeit, Kosten und Ressourcen für die Verfolgung unbezahlter Rechnungen auf (regionaler Durchschnitt: 34 %).

Ansatz zur Bewertung der Bonität

- Als Reaktion auf die Rezession teilten uns die Unternehmen mit, dass sie der Bewertung der direkt vom Kunden bereitgestellten Kreditinformationen sowie den Bankreferenzen mehr Aufmerksamkeit schenken als zuvor. In den kommenden Monaten werden sie die Zahlungshistorie ihrer Kunden und Jahresabschlüsse weiterhin überwachen.
- Vorrang hat die Bewertung der finanziellen Flexibilität des Kunden und der Fähigkeit, Liquidität zu generieren. Dieser Ansatz wird in den kommenden Monaten unverändert bleiben, aber durch Bewertungen der Fähigkeit des Kunden, auf externe Finanzmittel zuzugreifen, ergänzt.

Ansatz zum Forderungsmanagement

- Nach Beginn der Rezession teilten uns die Studienteilnehmer mit, dass sie ihre Forderungsmanagementpraktiken gestärkt hätten, indem sie Skonto für frühzeitige Zahlung gewährt und häufiger Barzahlungen und Zahlungsgarantien gefordert hätten. Unternehmen gaben an, dass sie in den kommenden Monaten Inkassomassnahmen vorantreiben und Kreditrisikokonzentrationen in ihren Verkaufsbüchern vermeiden möchten.
- 23 % der Befragten aus der Branche erwarten eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit ihrer B2B-Kunden (regionaler Durchschnitt: 40 %). 27 % erwarten in den kommenden Monaten eine Verschlechterung (regionaler Durchschnitt: 29 %).
- 47 % in der Branche glauben, dass die Kostenreduzierung die grösste Herausforderung für die Rentabilität im nächsten Jahr darstellt (regionaler Durchschnitt: 41 %). Störungen der Lieferketten stehen an zweiter Stelle (41 % gegenüber 35 % in der Region).

2021 industry outlook

- 43 % der Befragten erwarten, dass sich die Binnenwirtschaft in den kommenden Monaten verbessern wird (regionaler Durchschnitt: 52 %). 38 % erwarten eine Verschlechterung. 44 % glauben, dass sich die Weltwirtschaft verschlechtern wird, während 28 % eine Verbesserung erwarten. Gleiches gilt für den internationalen Handel (44 % optimistisch, 36 % pessimistisch).

Studien-Design für Westeuropa

Studienziele

Atradius überprüft mit der Studie „Atradius Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken im nationalen und internationalen Firmengeschäft. In diesem Bericht mit dem Schwerpunkt Westeuropa, der Teil der Ausgabe 2020 des Atradius Zahlungsmoralbarometers ist, wurden Unternehmen aus dreizehn Ländern befragt (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Grossbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz und Spanien). Aufgrund einer Änderung der Forschungsmethodik für diese Studie sind für einige der Ergebnisse keine Vergleiche im Jahresvergleich möglich, obwohl die Werte des letzten Jahres nach Möglichkeit in der gesamten Studie als Benchmark verwendet werden.

Anhand eines Fragebogens hat CSA Research 2.603 Unternehmen befragt. Alle Interviews wurden exklusiv für Atradius geführt.

Studienkonzeption

- **Grundgesamtheit:** Unternehmen aus dreizehn Ländern (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Grossbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz und Spanien) wurden befragt. Die Ansprechpartner für das Forderungsmanagement wurden befragt.
- **Stichproben-Design:** Der strategische Stichprobenplan ermöglicht die Analyse von Länderdaten, die nach Sektor und Unternehmensgrösse gegenübergestellt werden. Dadurch können auch Daten zu bestimmten Sektoren verglichen werden, die alle untersuchten Volkswirtschaften gemeinsam haben.
- **Auswahlprozess:** 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=2.603 Personen wurden insgesamt befragt (ca. n=200 Personen je Land). In jedem Land wurde eine Quote auf Basis von vier Unternehmensgrössenklassen eingehalten.
- **Befragung:** Computergestützte Befragungen (CAWI) mit einer Dauer von ca. 15 Minuten. Befragungszeitraum: 3. Quartal 2020.

Stichprobenübersicht – Summe der Befragungen = 2.603

Land	Befragungen	%
Österreich	200	8 %
Belgien	200	8 %
Dänemark	200	8 %
Frankreich	200	8 %
Deutschland	200	8 %
Griechenland	200	8 %
Irland	201	8 %
Italien	200	8 %
Spanien	201	8 %
Schweden	200	8 %
Schweiz	200	8 %
Niederlande	200	8 %
Grossbritannien	201	8 %

Geschäftsbereich (gesamt Westeuropa)	Befragungen	%
Verarbeitende Industrie	851	32,7
Grosshandel	661	25,4
Einzelhandel/Verkauf	569	21,9
Dienstleistungen	522	20,1

Unternehmensgrösse (gesamt Westeuropa)	Befragungen	%
Kleinstunternehmen	599	23,0
KMU – Kleine Unternehmen	775	29,8
KMU – Mittelständische Unternehmen	615	23,6
Grossunternehmen	614	23,6

Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für Investments, Rechtsberatung oder Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen unabhängig seine eigenen kommerziellen oder sonstigen Entscheidungen treffen. Obgleich wir uns bemüht haben sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesem Bericht enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für Fehler, Auslassungen oder Ergebnisse, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. 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. 2020.

Statistischer Anhang

Der statistische Anhang für Westeuropa enthält detaillierte Tabellen und Zahlen. Er gehört zu dem im November 2020 von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer, das auf der Website www.atradius.com/publications/ zur Verfügung steht.

www.atradius.com/publications/

Im [PDF-Format herunterladen](#) (nur auf Englisch).



Copyright **Atradius N.V.** 2020

Wenn Sie nach der Lektüre dieses Berichts an weiteren Informationen über den Schutz vor Zahlungsausfällen von Seiten 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 Länderberichte, Branchenanalysen, Ratschläge 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 über die Einbringung von B2B-Forderungen in der Schweiz und weltweit finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections, der (nach der Registrierung kostenlos) auf www.atradiuscollections.com heruntergeladen werden kann.

Besuchen Sie für die Schweiz: <https://atradius.ch/kontakt/>

Treten Sie mit Atradius in sozialen
Medien in Verbindung



Atradius Crédito y Caución S.A.
de Seguros y Reaseguros,
Madrid, Zurich Branch Eingetragener Firmensitz
Klausstrasse 43
8008 Zürich
Telefon: +41 43 300 6464

swiss@atradius.com
www.atradius.com