

## Zahlungsmoral in Deutschland weiter schlecht



Wirtschaft Finanzen Recht Versicherung

© Pixabay

**Die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit in Deutschland führt zu wachsenden finanziellen Risiken im B2B-Geschäft. Laut des aktuellen Zahlungsbarometers des internationalen Kreditversicherers Atradius sehen sich deutsche Unternehmen zunehmend mit verspäteten Zahlungen, steigenden Forderungsausfällen und rückläufiger Liquidität konfrontiert. „Die Kombination aus wirtschaftlichem Druck und gestiegenen Finanzierungskosten zwingt Unternehmen, ihre Finanzierungsstrategien zu überdenken. Zahlungsrisiken können nicht mehr allein intern abgedeckt werden“, sagt Frank Liebold, Country Director Deutschland von Atradius. In der Folge passen viele Betriebe ihre Strategien zur Steuerung des Working Capitals an und setzen verstärkt auf eine Kombination aus interner Risikovorsorge und externer Absicherung.**

Laut der aktuellen Umfrage berichten 60 Prozent der befragten deutschen Unternehmen von einer Verschlechterung des Zahlungsverhaltens ihrer Kunden. Durchschnittlich 57 Prozent aller B2B-Verkäufe sind demnach von überfälligen Rechnungen betroffen. Zudem ist der Anteil

uneinbringlicher Forderungen mit durchschnittlich acht Prozent weiterhin hoch, insbesondere im Maschinenbau, wo Liquiditätsengpässe durch zunehmende Forderungsausfälle massiv verschärft werden. „Trotz dieser negativen Entwicklung haben 54 Prozent der Unternehmen ihre Zahlungsbedingungen gegenüber Kunden fast unverändert beibehalten, um die Kundenbeziehungen zu erhalten“, erklärt Frank Liebold. Allein in der Maschinenbauindustrie haben 80 Prozent der befragten Unternehmen ihre Zahlungsbedingungen beibehalten oder sogar erweitert. Insgesamt erfolgen 47 Prozent aller B2B-Verkäufe auf Kreditbasis mit durchschnittlichen Zahlungszielen von 60 Tagen.

Um dem wachsenden Druck auf die Liquidität zu begegnen, setzen Unternehmen vermehrt auf alternative Finanzierungsstrategien. Rund 43 Prozent der Unternehmen greifen zunehmend auf Rechnungsfinanzierung zurück, um den Mittelzufluss zu beschleunigen, wobei ausstehende Forderungen als Sicherheiten verwendet werden. Eine weitere Strategie besteht für viele Unternehmen darin, ihre eigenen Lieferantenzahlungen zu verzögern. Dieses Vorgehen kann jedoch entlang der gesamten Lieferkette zu Liquiditätsengpässen führen. „Wir beobachten den Trend, dass deutsche Unternehmen ihr Working Capital Management anpassen, um sich angesichts der unsicheren Wirtschaftslage besser gegen Zahlungsrisiken zu wappnen“, erläutert Frank Liebold. Während 46 Prozent, vor allem in der Automobilindustrie, auf eine Kombination aus Kreditversicherung und internen Maßnahmen setzen, verlassen sich Unternehmen aus dem Bau und Maschinenbau stärker auf externe Kreditabsicherung.

### **Branchenspezifische Entwicklungen unterstreichen finanzielle Belastung**

Die Branchen Bau, Maschinenbau und Automobil leiden unter einem hohen Liquiditätsdruck. Obwohl der Anteil der B2B-Kreditverkäufe im Bausektor stabil bei 49 Prozent liegt, werden etwa zwei Drittel aller Rechnungen verspätet beglichen. Positiv zu vermerken ist der Rückgang der Forderungsausfälle auf fünf Prozent, was auf eine verbesserte Effizienz beim Zahlungseinzug hinweist. Trotz dieser Entwicklung bleibt das Working Capital Management herausfordernd: Lagerbestände binden weiterhin Kapital und treiben die Betriebskosten in die Höhe. Auch im Maschinenbau, wo 52 Prozent der Verkäufe auf Kredit erfolgen, bleibt die Lage angespannt: Mehr als die Hälfte aller B2B-Rechnungen sind überfällig, die Anzahl an uneinbringlichen Forderungen liegt bei etwa 10 Prozent und auch in im deutschen Maschinenbau binden Lagerbestände das Betriebskapital. „Die angespannte Zahlungsmoral beeinträchtigt zunehmend die Liquidität und wirft berechnete Fragen zur langfristigen Tragfähigkeit der aktuellen Lieferantenkreditrichtlinien auf. Insbesondere angesichts sich weiter verzögernder Zahlungseingänge in der Branche“, mahnt Frank Liebold. In der deutschen Automobilindustrie ist der Anteil der B2B-Verkäufe auf Kredit im Vergleich zu 2024 um 20 Prozent gesunken, während verspätete Zahlungen um 12 Prozent zugenommen haben. Gleichzeitig sind Forderungsausfälle rückläufig, was ein Zeichen für effizienteres Forderungsmanagement und ein sorgfältig gesteuertes Working Capital ist.

### **Insolvenzen und Liquiditätsengpässe bereiten Sorge**

Die Aussichten bleiben trüb: 62 Prozent der befragten Unternehmen, in der Baubranche sogar 66 Prozent, rechnen in den kommenden zwölf Monaten mit einem Anstieg der Insolvenzen unter ihren B2B-Kunden. Gleichzeitig befürchten 30 Prozent eine weitere Verlängerung der Zahlungsfristen, während ebenso viele davon ausgehen, dass Lieferanten künftig kürzere Zahlungsziele setzen, was den Liquiditätsdruck weiter erhöhen wird. „Unternehmen kämpfen nicht nur mit finanziellen Engpässen, sondern müssen auch zunehmend in einem volatilen Marktumfeld agieren“, erklärt Frank Liebold. „Ein ganzheitliches Risikomanagement, das interne Maßnahmen mit externer Absicherung kombiniert, wird für viele Unternehmen zur entscheidenden Stellschraube, um Zahlungsrisiken zu bewältigen, denn wir sehen schon jetzt einen Anstieg der Nichtzahlungsmeldungen in vielen Branchen“. Dabei wird deutlich, dass sich die Strategien je nach Branche unterscheiden. Während Bauunternehmen stärker auf externe

Lösungen vertrauen, zeigen Unternehmen im Maschinenbau eine Tendenz zur kombinierten Absicherung. Individuelle Risikoprofile sind maßgeblich für die Wahl der Strategie.

Für das vollständige Zahlungsmoralbarometer Deutschland wenden Sie sich bitte an Stefanie Heilken oder Astrid Goldberg.

**Pressekontakt:**

Astrid Goldberg  
Telefon: 0221 / 2044 2210  
E-Mail: [astrid.goldberg@atradius.com](mailto:astrid.goldberg@atradius.com)

**Unternehmen**

Atradius Kreditversicherung  
Opladener Straße 14  
50679 Köln

Internet: [www.atradius.de](http://www.atradius.de)

**Über Atradius Kreditversicherung**

Atradius ist ein globaler Anbieter von Kreditversicherungen, Bürgschaften, Inkassodienstleistungen und Wirtschaftsinformationen mit einer strategischen Präsenz in mehr als 50 Ländern. Die von Atradius angebotenen Produkte schützen Unternehmen weltweit vor den Ausfallrisiken beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Kredit. Atradius ist Mitglied der Grupo Catalana Occidente (GCO.MC), einer der größten Versicherer in Spanien und einer der größten Kreditversicherer der Welt.