

# DRD-Index

## Zahlungserfahrungen Creditreform

Frühjahr 2010

Creditreform

## Aktuelle Angaben zum Zahlungsverhalten in Deutschland

Bessere Wirtschaftslage und erhöhtes Risikobewusstsein sorgen für Entspannung

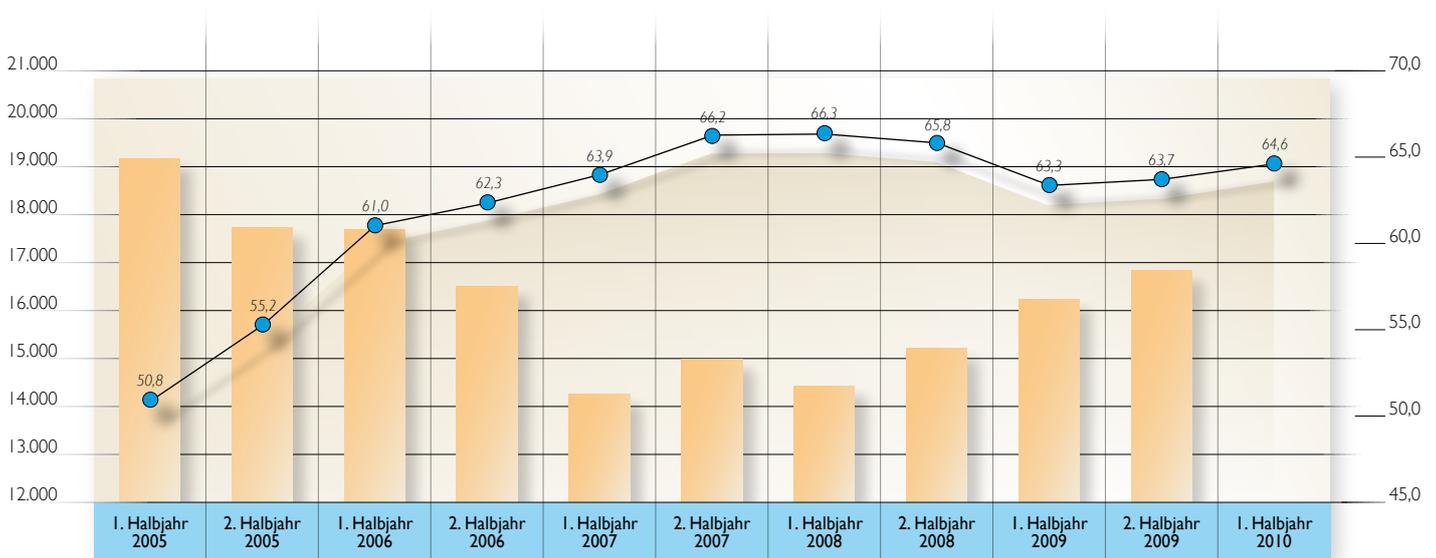


Abbildung 1 | Creditreform DRD-Index und Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen

■ Unternehmensinsolvenzen (linke Skala)  
● Creditreform DRD-Index (rechte Skala)

### 1. Aktuelle Situation

Die mittelständischen Unternehmen machen weitgehend gute Erfahrungen mit der Zahlungsweise ihrer Kunden. Nachdem sich das Zahlungsverhalten in der Rezession von 2009 leicht verschlechtert hatte, kommen die Auftraggeber ihren Zahlungsverpflichtungen nun wieder schneller nach. Der Creditreform DRD-Index, der Entwicklungen im Zahlungsverhalten anhand regelmäßiger Unternehmensbefragungen und Auswertungen des Creditreform Debitorenregisters (DRD) in einem Indikator zusammenfasst, verbessert sich gegenüber dem Herbst um 0,9 Zähler auf 64,6 von 100 möglichen Punkten. Seinen Vorjahresstand überschreitet der Index um 1,3 Punkte.

Für eine gewisse Entspannung im Zahlungsverkehr sorgt zum einen die verbesserte Wirtschaftslage in vielen Unternehmen, wodurch bestehende Verbindlichkeiten schneller beglichen werden

können. Zum zweiten machen sich erhöhtes Risikobewusstsein und effektives Forderungsmanagement in den Unternehmen positiv bemerkbar. Die Leistungserbringer und Lieferanten achteten in den vergangenen Monaten verstärkt auf die Bonität ihrer Geschäftspartner.

Der enge Zusammenhang zwischen Zahlungsverhalten und Insolvenzentwicklung zeigt, dass die Erfassung von Veränderungen im Zahlungsverhalten einen wichtigen Beitrag zur Früherkennung von Liquiditätsproblemen liefert und sich gut zur Prognose der künftigen Insolvenzentwicklung eignet. So lässt sich während der konjunkturell guten Jahre 2006 bis 2008 eine Verbesserung der Liquiditäts- und Finanzsituation der Unternehmen feststellen. Die Auftraggeber kamen ihren Zahlungsverpflichtungen pünktlicher nach und Forderungen fielen seltener aus als in der ersten Hälfte



Abbildung 2 | Creditreform DRD-Index

Creditreform DRD-Index	Bewertung	Veränderung zum Vorjahr
64,6 (63,3)	Durchschnittliches Zahlungsverhalten	↑

in () : Vorjahr

des Jahrzehnts. Daraufhin sank die Zahl der Unternehmensinsolvenzen deutlich. Mit dem Überschwappen der Finanzmarktkrise auf die Realwirtschaft in Deutschland Ende 2008 verschlechterte sich das Zahlungsverhalten, und die Insolvenzzahlen stiegen deutlich.

## 2. Zahlungsverhalten der Kunden

Bankenkrise und Kreditverknappungen haben in jüngster Zeit einen der wichtigsten Einflussfaktoren für die Liquiditätssituation der Unternehmen beinahe aus dem Blickfeld geraten lassen: Das Zahlungsverhalten der Kunden. Dabei wird die Finanzsituation bei Handwerkern, Zulieferern und Dienstleistern wesentlich davon bestimmt, ob und wie schnell die Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen. Eine hohe Zahl nicht oder spät beglichener Rechnungen belastet die krisenbedingt ohnehin angespannte Finanzkraft des Mittelstandes. Ohne Kapitalrücklagen zur Vorfinanzierung von Aufträgen haben angeschlagene Unternehmen kaum Chancen, sich aus der Schiefelage zu befreien. Nicht zuletzt ist ein akuter Liquiditätsengpass in vier von fünf Fällen der Hauptgrund für die Insolvenzmeldung.

Zumindest in der ersten Jahreshälfte 2010 gibt es in dieser Hinsicht wieder positive Nachrichten: Die mittelständischen Unternehmen bewerten die Zahlungsmoral der Kundschaft mit besseren Noten als vor Jahresfrist und berichten von weniger Zahlungsverzögerungen. Nachdem im vergangenen Frühjahr nur 38,7 Prozent der befragten Betriebe dem Kundenzahlungsverhalten die Noten »gut« oder »sehr gut« gaben, sind es in diesem Jahr schon 43,0 Prozent. Knapp sieben Prozent waren mit dem Zahlungsverhalten der Auftraggeber nicht einverstanden (Vorjahr: 6,4 Prozent). Aus positiven und negativen Zahlungserfahrungen ergibt sich ein positiver Saldo von +36,1 Punkten (Vorjahr: +32,2 Punkte), der in den aktuellen Creditreform DRD-Index mit 68 von 100 Punkten einfließt.

Abbildung 3 | Beurteilung des Zahlungsverhaltens der Kunden

Teilindex	Wert	Punktzahl	Veränderung zum Vorjahr
Allgemeines Zahlungsklima	+36,1 (+32,2)	68 (66)	↑
Einhaltung der Zahlungsziele	73,8 (72,4)	74 (72)	↑
Forderungsverluste	+31,1 (+31,3)	66 (66)	→

in () : Vorjahr

Aufgrund der angespannten konjunkturellen Lage mussten sich im vergangenen Jahr viele Lieferanten lange gedulden, bis die Rechnung vom Schuldner beglichen wurde. In den ersten Monaten des laufenden Jahres hat sich diese Situation wieder entspannt. Knapp drei Viertel der befragten Unternehmen (73,8 Prozent) berichten, dass die Forderung nach spätestens 30 Tage bezahlt ist. Das ist ein höherer Anteil als im vergangenen Jahr (72,4 Prozent). Der Indikator Zahlungsziele wird daher mit 74 von 100 möglichen Punkten bewertet.

Forderungsverluste bleiben ein zentrales Problem für den Mittelstand. Die Zahl der betroffenen Unternehmen hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verringert. 15,0 Prozent der befragten Betriebe (Vorjahr: 14,3 Prozent) mussten Forderungen von mehr als einem Prozent ihres Jahresumsatzes als Verlust ausbuchen. Für ein typisches mittelständisches Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 2,5 Mio. Euro und einer Umsatzrendite von fünf Prozent bedeutet das mindestens eine halbe Million Euro Mehrumsatz, um den Verlust zu kompensieren. Immerhin blieb knapp jedes zweite Unternehmen (46,1 Prozent) ohne uneinbringliche Außenstände (Vorjahr: 45,6 Prozent). Somit weist der Indikator Forderungsverluste einen positiven Saldo von +31,1 Punkten auf (Vorjahr: +31,3), für den wie im Vorjahr 66 von 100 Punkten vergeben werden.

Durch Verschärfungen und Verknappungen bei Lieferanten- und Bankkrediten droht das schleppende Zahlungsverhalten zu einer weiteren Belastungsprobe für die Liquiditätsversorgung des Mittelstandes zu werden. Und die Gefahr ist keineswegs gebannt: Insbesondere bei den Unternehmen, die unter nennenswerten

Abbildung 4 | Durchschnittliche Überfälligkeit

Teilindex	Tage	Punktzahl	Veränderung zum Vorjahr
Gewichtete Überfälligkeit	13,1 (13,4)	56 (55)	↑

in () : Vorjahr

Zahlungsausfällen leiden, engt sich der Handlungsspielraum ein, um den eigenen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. So bilden die Zahlungsmoral der Kunden und die eigene Zahlungsfähigkeit zwei Seiten derselben Medaille. Denn: Zahlt ein Schuldner nicht oder nur schleppend, droht der Erbringer einer Leistung in einer anderen Geschäftstransaktion selbst in Zahlungsrückstand zu geraten. Ein Dominoeffekt könnte die Folge sein.

Daher wird zusätzlich zu den Beurteilungen der Unternehmen auch der durchschnittliche Zahlungsverzug der im Creditreform Debitorenregister (DRD) erfassten Rechnungsbelege ermittelt. Diese Datenbasis, in der mittlerweile über 80 Millionen auswertbare Belege zu 1,7 Millionen Debitoren vorliegen, liefert verlässliche Rückschlüsse auf Entwicklungstendenzen beim Zahlungsverhalten und letztlich auf das Insolvenzrisiko.

Im ersten Quartal 2010 hat sich die Spanne zwischen dem tatsächlichen Geldeingang und dem ursprünglich gewährten Zahlungsziel leicht verkleinert. Eine bereits überfällige Rechnung wird mit einem durchschnittlichen Verzug von 13,1 Tagen überwiesen (Vorjahr: 13,4 Tage).



### 3. Branchenüberblick

In den einzelnen Wirtschaftszweigen wird das Zahlungsverhalten der Kunden ganz unterschiedlich bewertet. Dabei spiegeln sich sowohl unterschiedliche Gepflogenheit im Zahlungsverkehr wider als auch die jeweilige Kundenstruktur. Beispielsweise wird im Einzelhandel sowie in den Dienstleistungsbereichen weniger auf Rechnung geliefert, und das Zahlungsverhalten der Kunden dadurch entsprechend besser beurteilt. Wie die Unternehmen die derzeitige Zahlungsmoral einschätzen, wird anhand einer branchenspezifischen Analyse der drei Kennzahlen aus Tabelle 3 dargestellt und anschließend in einer Gesamtpunktzahl verdichtet.

Danach vergeben sechs der zehn untersuchten Wirtschaftszweige bessere Noten als vor Jahresfrist, in vier Branchen bewerten die befragten Unternehmen das Zahlungsverhalten der Kunden schlechter als 2009. Die besten Noten für die Zahlungsgewohnheiten der Kunden (77 Punkte) geben derzeit Einzelhändler gefolgt von den Personendienstleistern (71 Punkte). In beiden Wirtschaftsbereichen schätzen die Unternehmen das Kundenzahlungsverhalten besser ein als im Vorjahr. Bessere Zahlungserfahrungen machten auch die Grundstoff-, Chemie- und Konsumgüterindustrie sowie der Großhandel. Dagegen haben sich in der Bauwirtschaft, in der Metall- und Elektrobranche, im Verkehrs- und Logistiksektor sowie bei den Unternehmensdienstleistern die Einschätzungen des Kundenzahlungsverhaltens eingetrübt.

Abbildung 5 | Kundenzahlungsverhalten nach Wirtschaftszweig

Branche	Punktzahl	Veränderung zum Vorjahr
Grundstoffe	70 (69)	↑
Chemie	69 (67)	↑
Konsumgüter	70 (66)	↑
Metall und Elektro	68 (70)	↓
Baugewerbe	65 (66)	↓
Großhandel	68 (67)	↑
Einzelhandel	77 (71)	↑
Verkehr und Logistik	66 (70)	↓
Unternehmensdienstleistungen	70 (73)	↓
Personendienstleistungen	71 (65)	↑

in ( ): Vorjahr

Die Analyse zeigt, dass vor allem diejenigen Wirtschaftsbereiche, die bereits mit einer schwierigen Geschäftslage zu kämpfen haben, durch die schlechte Zahlungsmoral der Kunden zusätzlich belastet werden. Das hat unmittelbare Effekte auf die Fähigkeiten der Unternehmen, ihren eigenen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. So müssen Gläubiger von Baubetrieben im Schnitt 14,8 Tage auf den Ausgleich der offenen Forderung warten. Verkehrs- und Logistikfirmen zahlen durchschnittlich 14 Tage verspätet, während der gesamtwirtschaftliche Mittelwert bei 13,1 Tagen liegt. Nachdem die schwerste Rezession seit 60 Jahren halbwegs

überstanden ist, geht es für viele Unternehmen zunächst erst einmal darum, das Überleben zu sichern. Essentiell dafür ist ein zuverlässiger Liquiditätsfluss. An diesem neuralgischen Punkt könnte die öffentliche Hand für Entspannung sorgen, warten doch die mittelständischen Unternehmen bei öffentlichen Auftraggebern deutlich länger auf ihr Geld als im B2B-Geschäft.

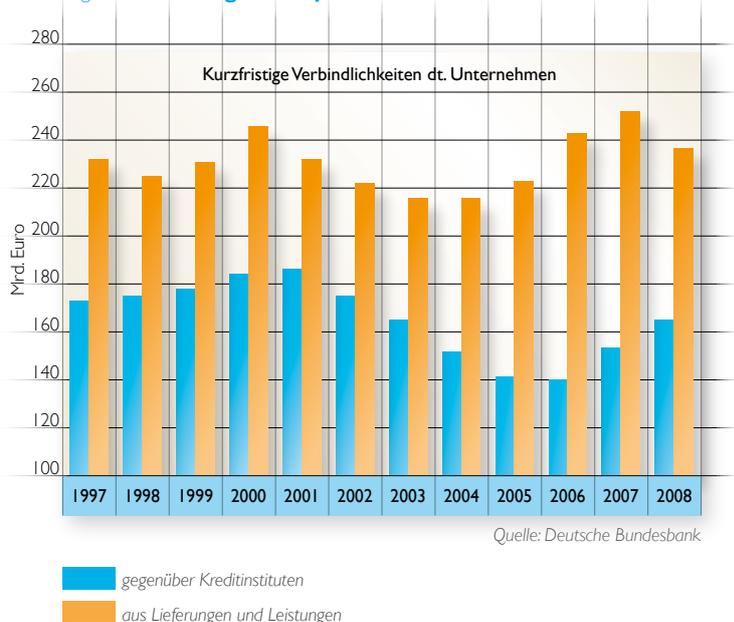
### 4. Bedeutung des Lieferantenkredits

Im beginnenden Aufschwung belastet ein erheblicher Vorfinanzierungsbedarf die Kassen des Mittelstandes. Die Unternehmen benötigen durch die bessere Auftragslage wieder mehr Arbeitskräfte und beginnen, ihre Warenlager aufzufüllen. Dabei beharren Lieferanten, Sozialkassen und Arbeitnehmer auf ihrem Anspruch einer pünktlichen Bezahlung.

Doch die Krise hat tiefe Löcher in der Eigenfinanzierungskraft der Unternehmen hinterlassen. Die Erträge sind noch niedrig, die Rücklagen geschrumpft. Aus diesem Grund kommen viele Betriebe über eine Fremdfinanzierung derzeit nicht herum. Dabei stehen neben anderen Alternativen vor allem zwei Optionen zur Auswahl: Der Lieferantenkredit und ein kurzfristiger Bankkredit.

In der Rezession sind die Geschäfte der Unternehmen untereinander teilweise zum Erliegen gekommen. Das hat auch das Volumen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringert. In der historischen Rückschau zeigt sich allerdings, dass insbesondere im Aufschwung und während einer guten Konjunkturlage der Lieferantenkredit an Bedeutung gewinnt. Das ist auch in den kommenden Monaten zu erwarten. Zumal die Fremdfinanzierung über kurz laufende Bankkredite infolge der Finanzkrise immer noch eingeschränkt ist.

Abbildung 6 | Bedeutung des Lieferantenkredits



Die Darstellung zeigt, dass die restriktiveren Finanzierungsbedingungen infolge von Basel II ein Ausweichen auf den Lieferanten-



kredit zur kurzfristigen Unternehmensfinanzierung zur Folge hatte. Das machte auch ein verstärktes Risikobewusstsein in der Kreditvergabe der Unternehmen untereinander erforderlich. Unternehmen, die ihren Kunden ein Zahlungsziel einräumen, sollten dabei auf die Bonität ihres Geschäftspartners achten und eine Absicherung der Warenlieferung über eine Warenkreditversicherung oder Eigentumsvorbehalt prüfen.

**5. Ausblick**

Die Konjunktur zieht wieder an. Die Finanzierungsbedingungen beginnen sich zu entspannen. Diese Entwicklungen dürften auch positive Effekte auf das Zahlungsverhalten der Kunden haben. In vielen Bereichen der Wirtschaft können Lieferanten und Leistungs-

erbringer mit weniger Zielüberschreitungen rechnen. Gleichwohl ist weiterhin ein nennenswerter Teil des Mittelstandes von Forderungsverlusten betroffen. Da die Insolvenzzahlen auch 2010 auf einem hohen Niveau bleiben, wird sich das Risiko von Zahlungsausfällen in den kommenden Monaten kaum vermindern. Ein effektives Forderungs- und Mahnwesen bleibt daher das A und O, um die eigene Liquiditätslage zu sichern.

Damit der Mittelstand schneller an sein Geld kommt und so Liquiditätsengpässe vermieden werden, planen EU-Kommission und Bundesregierung neue Initiativen. So sollen Schuldner dazu verpflichtet werden, Rechnungen prinzipiell binnen 60 Tagen zu begleichen. Eine Verkürzung der Forderungslaufzeit könnte die angespannte Liquiditätslage des Mittelstandes deutlich entlasten.

**Methodik**

Der Creditreform DRD-Index bildet das Zahlungsverhalten in der deutschen Wirtschaft anhand einer Skala von 0 bis 100 Punkten ab. Ein höherer Wert symbolisiert dabei ein besseres Zahlungsverhalten.

Grundlage der halbjährlichen Berechnung sind zwei Datenquellen: Das Creditreform Debitorenregister (DRD), in dem inzwischen ca. 80 Millionen branchenübergreifende Zahlungserfahrungen vorliegen, sowie die Creditreform Mittelstandsbefragungen, an denen regelmäßig rund 4.000 Unternehmen zu Konjunktur- und Finanzthemen befragt werden.

Vier Einzelkomponenten bilden den DRD-Index: Erstens, das **Zahlungsklima**. Das heißt, wie wird ganz allgemein die Zahlungsweise der Kunden beurteilt. Zweitens, die Einhaltung der **Zahlungsziele**. Darin werden die von den Kunden in Anspruch genommenen Zahlungsziele angegeben. Drittens, die mit dem ausstehenden Euro-Betrag gewichtete **Überfälligkeit** eines im DRD-Pool gespeicherten Rechnungsbelegs. Die vierte und letzte Komponente, bewertet Ausmaß und Höhe der erlittenen **Forderungsverluste**. Die jeweiligen Werte der Einzelkomponenten werden auf eine Skala von 0 bis 100 Punkten übertragen. Dabei werden die Teilindizes mit unterschiedlichen Gewichtungen versehen. Die Addition der vier Werte ergibt schließlich den DRD-Index.

**Notenskala**

<b>Punkte</b>	<b>100-95</b>	<b>94-90</b>	<b>89-85</b>	<b>84-80</b>	<b>79-75</b>	<b>74-70</b>	<b>69-65</b>	<b>64-60</b>	<b>59-55</b>	<b>54-50</b>	<b>49-0</b>
<b>Note</b>	1	1-	2+	2	2-	3+	3	3-	4+	4	5

**Die nächste Ausgabe des DRD-Index erscheint im Oktober 2010**

**Verband der Vereine Creditreform e.V.**

Wirtschaftsforschung  
Dr. Hardy Gude  
Hellersbergstr. 12  
D - 41460 Neuss  
  
Tel.: +49 (0)2131 / 109-172  
Fax: +49 (0)2131 / 109-176  
E-Mail: [presse@creditreform.de](mailto:presse@creditreform.de)  
[www.creditreform.de](http://www.creditreform.de)

Wenn Sie weitere Informationen zur Bewertung von Zahlungserfahrungen oder zur Teilnahme am DRD-Datenpool wünschen, richten Sie Ihre Anfrage bitte an:

[\*\*zahlungserfahrungen@creditreform.de\*\*](mailto:zahlungserfahrungen@creditreform.de)