

# DRD-Index

## Zahlungserfahrungen Creditreform

Herbst 2010

Creditreform

## Aktuelle Angaben zum Zahlungsverhalten in Deutschland

Konjunkturaufschwung verbessert das Zahlungsverhalten

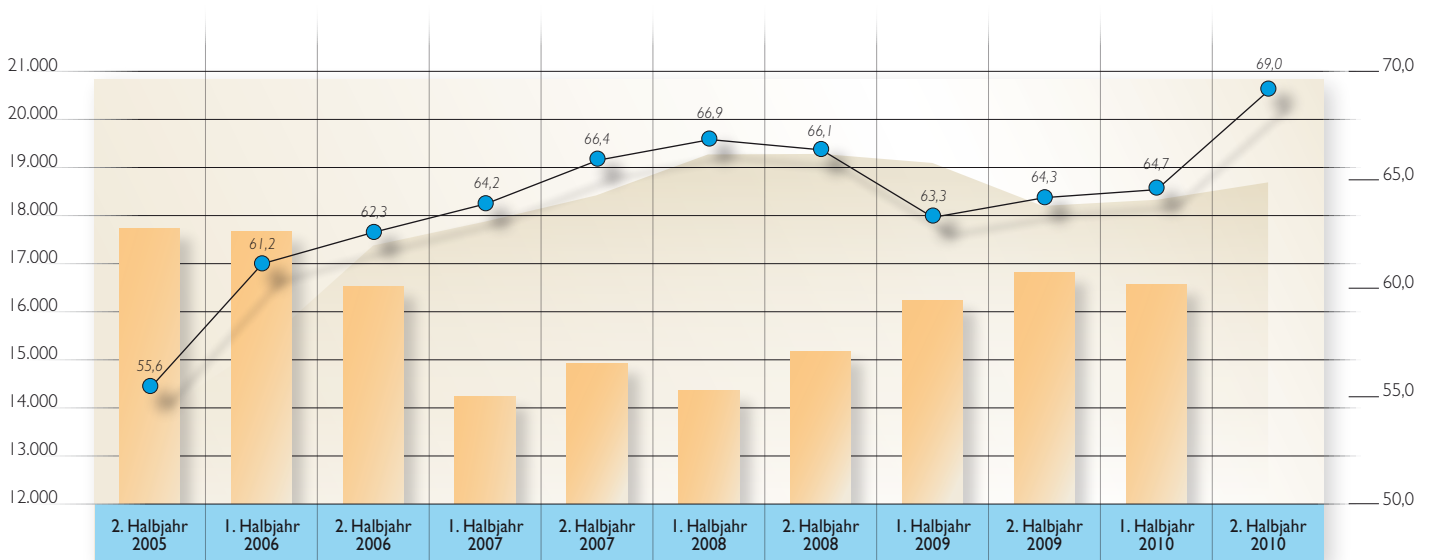


Abbildung 1 | Creditreform DRD-Index und Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen

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

### I. Aktuelle Situation

Nachdem der Wirtschaftsaufschwung die Liquiditätssituation der Unternehmen merklich entspannte, werden Rechnungen wieder schneller bezahlt und bestehende Verbindlichkeiten abgebaut. Positiv haben sich in der Krise aber auch das erhöhte Risikobewusstsein und ein effektives Forderungsmanagement ausgezahlt. Lieferanten und Kreditgeber nahmen die Warnungen ernst und achteten stärker auf die Bonität ihrer Kunden. So sorgte die Wirtschaftskrise für vergleichsweise geringe Störungen im Zahlungsverhalten. Beides zusammen lässt den Creditreform DRD-Index auf 69,0 von 100 möglichen Punkten steigen. Das entspricht einem Plus von 4,3 Zählern gegenüber dem Frühjahr.

Der enge Zusammenhang zwischen dem Zahlungsverhalten und der Insolvenzentwicklung zeigt, dass Veränderungen im

Zahlungsverhalten ein wichtiger Indikator für eventuelle Liquiditätsprobleme sind und die künftige Insolvenzentwicklung gut prognostizieren. In Zeitablauf lässt sich während der passablen Konjunkturlage zwischen 2006 und Mitte 2008 eine Verbesserung des Zahlungsverhaltens erkennen. Da sich die Liquiditäts- und Finanzlage entspannte, kamen Auftraggeber ihren Zahlungsverpflichtungen pünktlicher nach. Forderungen fielen seltener aus als zur Mitte des Jahrzehnts. Diese positive Entwicklung spiegelte sich in einem rückläufigen Insolvenzgeschehen wider: Mit der Finanzmarktkrise, die die Wirtschaftsleistung Deutschlands im vergangenen Jahr um fast fünf Prozent drückte, kehrte sich der Trend um: Das Zahlungsverhalten begann sich zu verschlechtern. Die Insolvenzzahlen stiegen.



Die finanzielle Lage von kleinen und mittleren Unternehmen, also Handwerker, Dienstleister und Zulieferbetriebe, wird wesentlich davon bestimmt, ob und wie schnell die Kunden Rechnungen zahlen. Problematisch sind spät beglichene oder gar ausgefallene Forderungen, da dadurch die Liquiditätssituation der Unternehmen über Gebühr belastet wird.

In den vergangenen Monaten konnte der Mittelstand in dieser Hinsicht aufatmen: Die Unternehmen machten überwiegend gute Erfahrungen mit der Zahlungsweise ihrer Kunden. Sowohl die Umfrageergebnisse als auch die Auswertungen aus dem Creditreform Debitorenregister (DRD) zeigen, dass Rechnungen meist innerhalb der gesetzten Frist bezahlt werden. Das Ausmaß der Zahlungsverzögerungen und Forderungsausfälle ist rückläufig.

## 2. Zahlungsverhalten der Kunden

Fast die Hälfte der gut 4.000 befragten Unternehmen (48,7 Prozent) bewertet derzeit das Zahlungsverhalten der Kunden mit den Noten »gut« oder »sehr gut«. Vor einem Jahr zeigten sich nur 39,4 Prozent der Befragten zufrieden. Dabei wird das Zahlungsverhalten der privaten und gewerblichen Kundschaft von immerhin 52,3 Prozent der Unternehmen mit »gut« oder »sehr gut« versehen, das der öffentlichen Hand nur von 43,2 Prozent. Nicht einverstanden mit dem Zahlungsverhalten waren diesmal 5,7 Prozent der Unternehmen (Vorjahr: 6,3 Prozent). Aus positiven und negativen Zahlungserfahrungen ergibt sich somit ein deutlich verbesserter Saldowert von +43,0 Punkten (Vorjahr: +33,1 Punkte).

Abbildung 2 | Bewertung des Zahlungsverhaltens der Kunden

Teilindex	Wert	Punktzahl	Veränderung zum Vorjahr
Zahlungsverhalten der Kunden (Saldo aus gut/schlecht)	+43,0 (+33,1)	71 (67)	↑

in ( ): Vorjahr ↑: Verbessert ↓: Verschlechtert →: Gleich geblieben

In den einzelnen Wirtschaftszweigen wird das Zahlungsverhalten der Kunden allerdings ganz unterschiedlich bewertet. Dabei spiegeln sich sowohl unterschiedliche Gepflogenheiten im Zahlungsverkehr wider, als auch die jeweilige Kundenstruktur der Branche. Beispielsweise ist im Einzelhandel sowie im Dienstleistungssektor meist Barzahlung vorherrschend, auf Rechnung oder Ziel wird weniger oft geliefert.

Am besten bewerten derzeit die Unternehmen der chemischen Industrie das Zahlungsverhalten ihrer Kunden: 70,9 Prozent der Unternehmen aus der Branche vergeben die Note »sehr gut« bzw. »gut«, kein einziger bewertet mit »ungenügend« oder »mangelhaft«. Im Vorjahr waren die Chemieunternehmen deutlich zurückhaltender: 2009 zeigten sich lediglich 30,2 Prozent der Befragten zufrieden mit der Zahlungsweise der Kunden. Ebenfalls mehrheitlich ein »gut« oder »sehr gut« ist in den Wirtschaftszweigen personenbezogene Dienste (55,4 Prozent), Konsum-

Abbildung 3 | Beurteilung des Zahlungsverhaltens der Kunden in den Wirtschaftszweigen

Branche	Sehr gut/Gut	Befriedigend/Ausreichend	Ungenügend/Mangelhaft
Grundstoffe	43,5 (38,6)	52,9 (53,6)	3,6 (7,9)
Chemie	70,9 (30,2)	29,0 (69,7)	0,0 (0,0)
Konsumgüter	53,2 (41,7)	42,4 (55,7)	4,4 (2,7)
Metall und Elektro	52,7 (32,6)	41,9 (60,6)	5,3 (6,7)
Baugewerbe	46,2 (38,1)	47,8 (54,8)	6,0 (7,1)
Großhandel	43,7 (37,7)	50,8 (56,4)	5,4 (6,0)
Einzelhandel	52,7 (43,4)	42,4 (52,3)	4,8 (4,3)
Verkehr und Logistik	40,3 (37,5)	51,7 (50,9)	7,9 (11,6)
Unternehmensdienstleistungen	49,3 (41,1)	43,3 (51,9)	7,3 (7,1)
Konsumnahe Dienstleistungen	55,4 (47,3)	43,0 (45,7)	1,6 (7,1)

in ( ): Vorjahr

güter (53,2 Prozent), Einzelhandel (52,7 Prozent) und Metall/Elektro (52,7 Prozent) zu vernehmen.

Vorsichtiger in ihren Äußerungen sind Verkehrs- und Transportunternehmen sowie die Grundstoffindustrie und der Großhandel. Der Anteil der Unternehmen, die das Zahlungsverhalten der Kundschaft mit guten Noten bewerten, ist hier geringer. Gleichwohl sind auch in diesen Wirtschaftsbereichen die Einschätzungen positiver als vor einem Jahr. Die vergleichsweise zurückhaltenden Bewertungsnoten, die die Baufirmen ihren Kunden zuweisen, werden stark von der relativ schlechten Einschätzung der Zahlungsgewohnheiten der öffentlichen Hand beeinflusst.

Vor allem in der Industrie wird das Zahlungsverhalten der Kundschaft merklich besser bewertet als noch 2009. Der Saldo aus guten und schlechten Bewertungsnoten, als Gradmesser dafür, wie die Befragten die Zahlungsmoral ihrer Auftraggeber einschätzen, verbessert sich hier mit Abstand am meisten, nämlich um 40,7 Saldenpunkte in der Chemie bzw. um 21,5 Saldenpunkte in der Metall- und Elektrobranche. Am wenigsten verbessert haben sich die Bewertungen im Großhandel (plus 4,9 Saldenpunkte).

## 3. Zahlungsziele und Forderungslaufzeit

Immer mehr Lieferanten und Kreditgeber bekommen ihr Geld innerhalb der üblichen Zahlungsfristen. So berichten gut drei Viertel der Unternehmen (75,9 Prozent), dass die Forderung

Abbildung 4 | Forderungslaufzeit

Teilindex	Wert	Punktzahl	Veränderung zum Vorjahr
Forderungslaufzeit bis 30 Tage (in Prozent der Befragten)	75,9 (74,6)	76 (75)	↑

in ( ): Vorjahr ↑: Verbessert ↓: Verschlechtert →: Gleich geblieben



nach spätestens 30 Tage bezahlt ist. Noch im Vorjahr mussten sich viele aufgrund der angespannten konjunkturellen Lage gedulden, bis der Schuldner die offene Rechnung bezahlte. So meldeten 2009 nur 74,6 Prozent der Befragten einen pünktlichen Geld-eingang.

Vor allem für kleinere Unternehmen ist der schnellere Aus-gleich der Forderung Gold wert. Von denjenigen Unternehmen, die bis zu zehn Personen beschäftigen, verbuchen immerhin fast neun von zehn (86,8 Prozent bzw. 85,9 Prozent) den Zahlungs-eingang spätestens nach 30 Tagen. Größere Firmen haben durch-schnittlich längere Forderungslaufzeiten. So muss in der Größen-ordnung ab 50 Mitarbeiter gut jeder Fünfte bis zu 60 Tage auf sein Geld warten. Nur drei Viertel melden hier den Zahlungs-eingang innerhalb von 30 Tagen (vgl. Abb. 5).

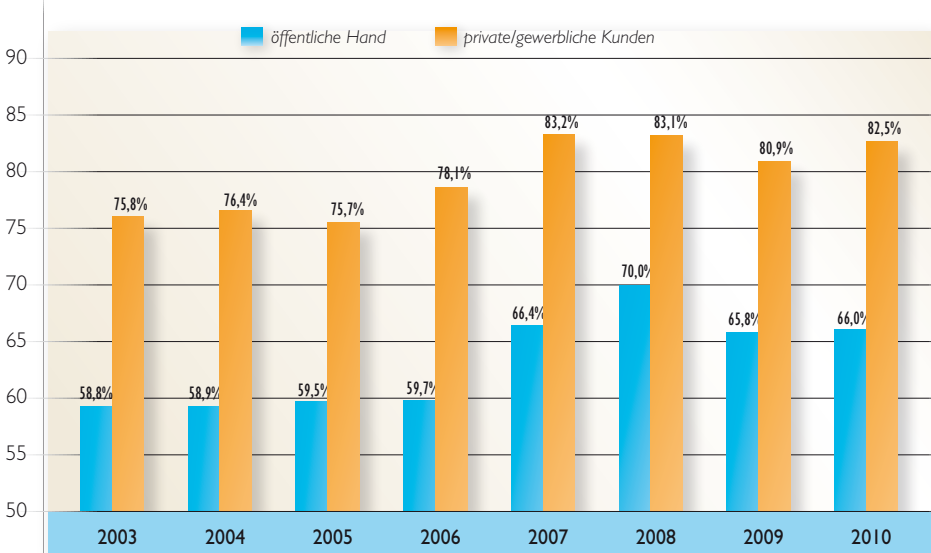
Abbildung 5 | Forderungslaufzeit \*) nach Unternehmensgröße

Zahl der Beschäftigten	Bis 30 Tage	Bis 60 Tage	>60 Tage
1 bis 5	86,8 (86,9)	8,6 (9,4)	4,6 (3,7)
6 bis 10	85,9 (84,0)	9,5 (14,0)	4,6 (2,0)
11 bis 20	81,9 (82,9)	13,6 (10,4)	4,5 (6,8)
21 bis 50	82,6 (74,1)	14,5 (20,9)	2,8 (5,1)
51 bis 100	74,3 (75,8)	21,6 (22,5)	4,1 (1,7)
101 bis 250	75,7 (76,7)	21,6 (19,0)	2,7 (4,3)
mehr als 250	76,2 (88,2)	20,2 (11,8)	3,6 (0,0)

Angaben in Prozent der Befragten; in ( ): Vorjahr. \*) Nur Gewerbe- und Privatkunden

Dabei bleibt es bei der Diskrepanz zwischen öffentlichen Auf-traggebern und der Privatwirtschaft: Bei Lieferungen an die öffent-liche Hand erhalten nur zwei Drittel der Leistungserbringer (66,0 Prozent; Vorjahr: 65,8 Prozent) innerhalb von 30 Tagen die ver-einbarte Rechnungssumme. 11,0 Prozent warten 60 Tage und

Abbildung 6 | Forderungslaufzeit bis zu 30 Tage



Angaben in Prozent der Befragten

noch länger (Vorjahr: 10,1 Prozent). Bei Lieferungen und Leis-tungen zwischen Unternehmen und zu Privatkunden fließt das Geld merklich schneller: Nur 4,1 Prozent der Befragten müssen sich mehr als 60 Tage gedulden (Vorjahr: 4,1 Prozent). 82,5 Pro-zent erhalten die Zahlung innerhalb eines Monats nach Rech-nungsstellung (Vorjahr: 80,8 Prozent).

Während private und gewerbliche Kunden mittlerweile bei-nahe so zügig ihre Rechnungen zahlen wie vor der Krise und die Forderungslaufzeiten zurückgehen, bleibt die Entwicklung bei öf-fentlichen Auftraggebern vorerst noch zurück. Allerdings melden auch hier deutlich mehr Unternehmen als zur Mitte des Jahrzehnts den Zahlungseingang innerhalb der 30-Tage-Frist. (vgl. Abb. 6)

#### 4. Zahlungsverzug

Dass ein schleppendes Kundenzahlungsverhalten schnell zu einer Belastungsprobe für die Liquidität werden kann, zeigt nicht zuletzt ein Blick auf die häufigste Insolvenzursache: Liquiditätsengpässe. Insbesondere für Unternehmen, die mit hohen Zahlungsausfällen zu kämpfen haben, engt sich der Finanzierungsspielraum ein. Da-runter leiden auch die eigenen Zahlungsverpflichtungen. Denn: Zahlt ein Schuldner nicht oder nur schleppend, droht der Erbrin-ger einer Leistung in einer anderen Geschäftstransaktion selbst in Zahlungsrückstand zu geraten.

Daher wird zusätzlich zu den Beurteilungen der Unternehmen der durchschnittliche Zahlungsverzug aus dem Creditreform Debitorenregister (DRD) ermittelt. Diese Datenbasis, in der mitt-lerweile ca. 90 Millionen auswertbare Zahlungsbelege zu 1,7

Abbildung 7 | Zahlungsverzugsdauer

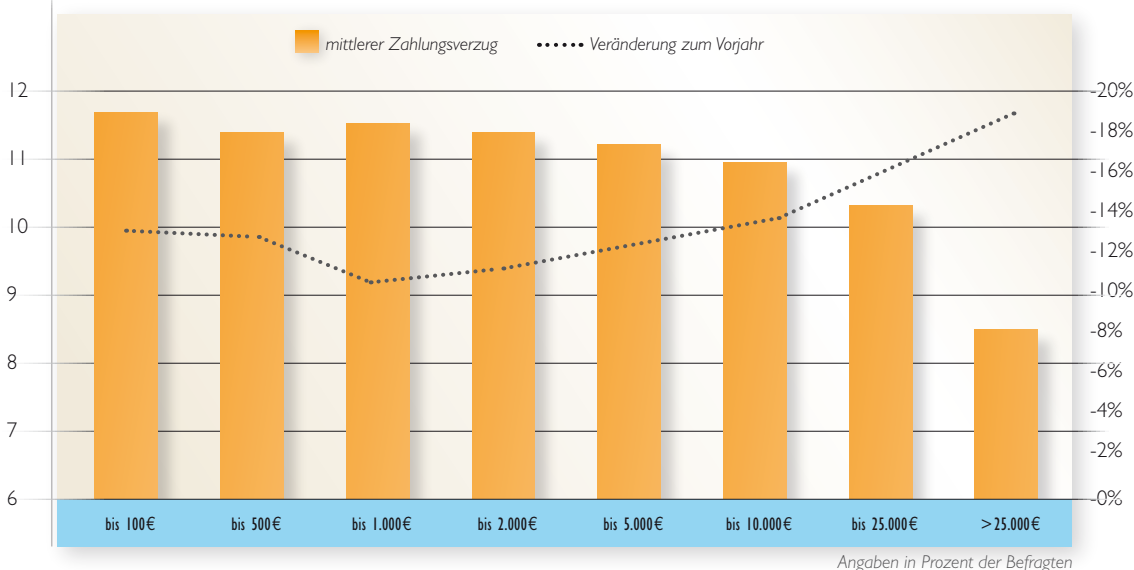
Teilindex	Tage	Punktzahl	Veränderung zum Vorjahr
Durchschnittlicher Zahlungs-verzug (in Tagen)	11,31 (13,02)	62 (57)	↑

in ( ): Vorjahr ↑: Verbessert ↓: Verschlechtert →: Gleich geblieben

Millionen Debitoren vorliegen, liefert verlässliche Rückschlüsse auf Entwick-lungstendenzen beim Zahlungsverhalten und letztlich auf das Insolvenzrisiko. Für diese Analyse wurden für den Zeit-raum 01.04. - 30.06. 2010 bereits über-fällige Rechnungen ab einem Wert von zehn Euro berücksichtigt.

In den zurückliegenden Monaten hat sich die Spanne zwischen dem Geldein-gang und dem ursprünglich gewährten Zahlungsziel stetig verkleinert. Eine über-fällige Rechnung wird derzeit mit einem durchschnittlichen Verzug von 11,31 Tagen überwiesen (Vorjahr: 13,02 Tage). Dabei liegt der Rechnungswert im Mittel bei 1.439 Euro (Vorjahr: 1.247 Euro).

Abbildung 8 | Zahlungverzugsdauer nach Rechnungswert



Eine weitere gute Nachricht ist: Mit steigendem Wert der Lieferung verringern sich tendenziell die Zahlungsverzögerungen. Bei kleineren Posten muss demnach mit längeren Zielüberschreitungen gerechnet werden als bei großen Rechnungssummen (vgl. Abb. 8). Festzustellen ist im letzteren Bereich ferner eine deutlich stärkere Reduktion der Zahlungsverzögerung. So sank bei Rechnungsposten von über 25.000 Euro die Überfälligkeit im Vergleich zum Vorjahr um 18,3 Prozent auf 8,54 Tage. Liegt die Warenlieferung zwischen 10.000 und 25.000 Euro beträgt der mittlere Verzug bereits 10,30 Tage – immerhin eine Abnahme von 16,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Weniger stark fiel die Verbesserung bei Rechnungen im Wert von 500 bis 1.000 Euro aus: Die Überfälligkeit sank hier nur um 10,8 Prozent auf 11,51 Tage.

Abbildung 9 | Forderungsausfall

Teilindex	Wert	Punktzahl	Veränderung zum Vorjahr
Forderungsausfall (Saldo aus kein/hoch)	+11,1 (+7,0)	61 (57)	↑

in ( ):Vorjahr ↑:Verbessert ↓:Verschlechtert →: Gleich geblieben

Unter hohen Forderungsfällen leiden derzeit die Wirtschaftsbereiche Bau und Dienstleistungen. So musste jeder zehnte Baubetrieb (10,3 Prozent) und sogar 17,2 Prozent der unternehmensnahen Dienstleister mehr als ein Prozent ihres Jahresumsatzes abschreiben. Bei Einnahmen von 1,5 Mio. Euro pro Jahr wären das beispielsweise über 15.000 Euro. Auch der Einzelhandel ist stark von Zahlungsausfällen betroffen – allerdings hat

### 5. Forderungsausfälle

Forderungsverluste bleiben für gut jeden zehnten Mittelständler (10,3 Prozent) ein zentrales Problem. Der Anteil der betroffenen Unternehmen hat sich gegenüber dem Vorjahr aber verringert. Noch 2009 mussten 13,2 Prozent der Befragten Forderungen von mehr als einem Prozent ihres Jahresumsatzes als Verlust ausbuchen, beispielsweise weil ein Kunde Insolvenz angemeldet hat. Gut jedes fünfte Unternehmen (21,4 Prozent) blieb in den letzten Monaten von uneinbringlichen Außenständen verschont (Vorjahr: 20,2 Prozent). Somit weist der Indikator Forderungsverluste einen positiven Saldo von +11,1 Punkten auf (Vorjahr: +7,0).

Abbildung 10 | Forderungsverluste in Prozent des Jahresumsatzes

Branche	Bis 0,1%	Bis 0,5%	Bis 1,0%	> 1,0%	Keine
Grundstoffe	26,3	28,6	12,6	8,0	24,6
Chemie	31,0	22,0	7,0	6,0	34,0
Konsumgüter	54,3	11,7	8,6	6,8	18,5
Metall und Elektro	34,0	20,2	8,5	6,5	30,8
Baugewerbe	34,0	22,5	13,7	10,3	19,5
Großhandel	42,9	20,9	11,2	8,4	16,6
Einzelhandel	46,5	23,8	14,3	7,0	8,4
Verkehr und Logistik	36,0	19,4	12,4	6,0	26,1
Unternehmensdienstleistungen	26,7	20,2	10,7	17,2	25,1
Konsumnahe Dienstleistungen	39,9	21,1	21,1	11,7	6,1

Angaben in Prozent der Befragten; in ( ):Vorjahr.



der überwiegende Anteil (46,5 Prozent) nur sehr geringere Verluste erlitten. Lediglich sieben Prozent der Einzelhändler mussten mehr als ein Prozent ihres Umsatzes abschreiben.

In der verarbeitenden Industrie wie der Chemiebranche und der Metall- und Elektroindustrie sind hohe Zahlungsausfälle selten. Ein Drittel der Chemieunternehmen (34,0 Prozent) und drei von zehn Firmen aus der Metall- und Elektrowirtschaft (30,8 Prozent) hatten zuletzt keine Forderungsverluste.

### 6. Ausblick

Durch die bessere Umsatz- und Ertragslage seit dem vergangenen Frühjahr entspannt sich die Liquiditätslage in den Unternehmen. Diese Entwicklungen dürften das Zahlungsverhalten

weiterhin positiv beeinflussen. Lieferanten und Kreditgeber können so mit weitgehend fristgerechter Bezahlung rechnen. Eine sichtliche Verkürzung der Außenstandsdauer bei Forderungen gegenüber der öffentlichen Hand, wie kürzlich von der EU beschlossen, dürfte sich für die mittelständische Wirtschaft als nützlich erweisen. Sinkt so doch der Vorfinanzierungsbedarf, was auch positive Auswirkungen auf die Finanzierungsbedingungen haben dürfte. Da die Insolvenzwellen bei den Unternehmen langsam abebbt, sinkt zudem das Risiko von vollständigen Zahlungsausfällen. Dennoch bleiben die regelmäßige Überwachung von Schuldner und Zahlungseingang ratsam, um keine böse Überraschung zu erleben. Immerhin wird in diesem Jahr ein neuer Rekord bei den Verbraucher- und Privatinsolvenzen erreicht werden.

#### Methodik

Der Creditreform DRD-Index bildet das Zahlungsverhalten in Deutschland auf einer Skala zwischen 0 und 100 Punkten ab. Ein hoher Wert symbolisiert dabei ein besseres Zahlungsverhalten.

Grundlage der halbjährlichen Berechnung sind zwei Datenquellen: Das Creditreform Debitorenregister (DRD), in dem inzwischen ca. 89 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 wird von den Unternehmen ganz allgemein das **Zahlungsverhalten der Kunden** beurteilt. Positive und negative Bewertungen werden dabei saldiert. Zweitens finden Angaben zur üblichen

**Forderungslaufzeit** Eingang in die Berechnung. Die zentrale Größe dabei ist der Anteil der Unternehmen, die Forderungslaufzeiten von bis zu 30 Tagen nennen. Drittens wird der **mittlere Zahlungsverzug** in Tagen ermittelt. Datenbasis sind die im Debitorenregister von Creditreform (DRD) gespeicherten Rechnungsbelege der vergangenen drei Monate. Die Verzugsdauer wird jeweils mit dem Rechnungswert gewichtet. Die vierte und letzte Komponente bewertet Ausmaß und Höhe des erlittenen **Forderungsausfalls**. Dazu wird der Anteil der Unternehmen, die keine Ausfälle verzeichnen mit dem Anteil der Unternehmen, die hohe Forderungsverluste beklagen, aufsalidiert.

Die jeweiligen Werte der einzelnen Komponenten werden auf eine Skala von 0 bis 100 Punkten übertragen. Die Teilindizes werden anschließend mit unterschiedlichen Gewichtungen versehen. In der Addition der vier Werte ergibt schließlich den DRD-Index.

#### Notenskala

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

### Die nächste Ausgabe des DRD-Index erscheint im Mai 2011

#### 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)