



Zahlungsmoral weiter im Sinkflug?!

Coface-Whitepaper: Mit B2B-Inkasso sicher
im Risikosturm landen.

In einer zunehmend vernetzten Wirtschaftswelt ist die pünktliche Zahlung von Rechnungen ein grundlegender Baustein für den Erfolg von Unternehmen. Doch was passiert, wenn die Zahlungsmoral ins Wanken gerät? In diesem Whitepaper betrachten wir die Herausforderungen, denen sich Unternehmen im Bereich des Forderungseinzugs stellen müssen und analysieren die Risiken unbezahlter Rechnungen für Unternehmen.

Zahlungsmoral: Deutschland und die Welt

Die schwächelnde Zahlungsmoral von Abnehmern stellt für deutsche Unternehmen eine ernsthafte Gefährdung dar. Unternehmen werden vermehrt mit offenen Forderungen konfrontiert, was einen direkten Effekt auf deren Liquidität hat. Darüber hinaus blicken

deutsche Unternehmerinnen und Unternehmer mit Sorge auf ihre kurz- und mittelfristigen wirtschaftlichen Perspektiven, wie eine Coface-Befragung zu Zahlungserfahrungen deutscher Unternehmen aus dem Jahr 2023 zeigt: Rund ein Drittel der über 1.000 Befragten stellte sich zum Zeitpunkt der Umfrage auf rückläufige Geschäfte im Jahr 2024 ein. Ein weiterer Grund zur Sorge: In der Befragung gaben 76 Prozent an, in den vorangegangenen 12 Monaten von Zahlungsverzögerungen betroffen gewesen zu sein – ein Plus von 11 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. Die durchschnittliche, branchenübergreifende Zahlungsverzögerung lag demnach bei 30 Tagen. Gefragt nach dem Hauptgrund, weshalb Zahlungsverzögerungen entstehen, gibt ein Drittel der betroffenen Unternehmen an, dass

dessen Kunden ihre Rechnungen aufgrund finanzieller Schwierigkeiten erst mit Verspätung bezahlen. Diese finanziellen Schwierigkeiten wiederum werden auf die folgenden Umstände zurückgeführt:

- Steigende Kosten, z. B. für Rohstoffe, Inputgüter, Personal und Mieten (27,3%)
- Die Schuldner werden von ihren eigenen Kunden ebenfalls zu spät bezahlt (23,4%)
- Fehlende Finanzierungsmöglichkeiten (14,5%)

Obwohl zunehmend mehr deutsche Unternehmen von Zahlungsverzögerungen berichten, genießt Deutschland traditionell einen guten Ruf und steht für hohe Zahlungsdisziplin, unterstützt durch eine robuste Wirtschaft und effektive Rechtsstrukturen. Und tatsächlich gibt es im internationalen Vergleich signifikante Unterschiede. Während in einigen Ländern ähnlich disziplinierte Zahlungspraktiken herrschen, können in anderen Regionen kulturelle, wirtschaftliche und rechtliche Faktoren zu erheblichen Verzögerungen führen. Beispielsweise berichten in aktuellen Coface-Befragungen in Polen „nur“ 49 Prozent von Zahlungsverzögerungen, während in Frankreich (82 Prozent) und China (83 Prozent) deutlich mehr Unternehmen länger auf ihr Geld warten müssen. Dies stellt für Unternehmen, die international agieren, eine besondere Herausforderung dar.

Herausforderungen im Forderungsmanagement

Unternehmen stehen häufig vor der Schwierigkeit, ausstehende Forderungen effektiv zu managen. Dies beinhaltet die Bewertung der Kreditwürdigkeit von Kunden, das Überwachen von Zahlungsfristen und das Ergreifen geeigneter Maßnahmen bei Zahlungsverzögerungen. Die Hauptprobleme dabei sind:

Uneinheitliche Zahlungspraktiken:

Unterschiedliche Länder und Branchen haben verschiedene Zahlungsgewohnheiten, was mangelnde Konsistenz im Forderungsmanagement zur Folge hat.

Risikobewertung:

Die Kreditwürdigkeit von Kunden einzuschätzen, insbesondere in neuen oder volatilen Märkten, ist eine komplexe Aufgabe.

Effizienz im Inkasso:

Das interne Management von überfälligen Forderungen ist meist ressourcenintensiv.

Schon gewusst ?

Inkasso ist bei Coface als singuläre Lösung im Debitorenmanagement oder als Baustein innerhalb der Kreditversicherung möglich.

Effizientes B2B-Inkasso: Ein Schlüssel, um Risiken zu minimieren

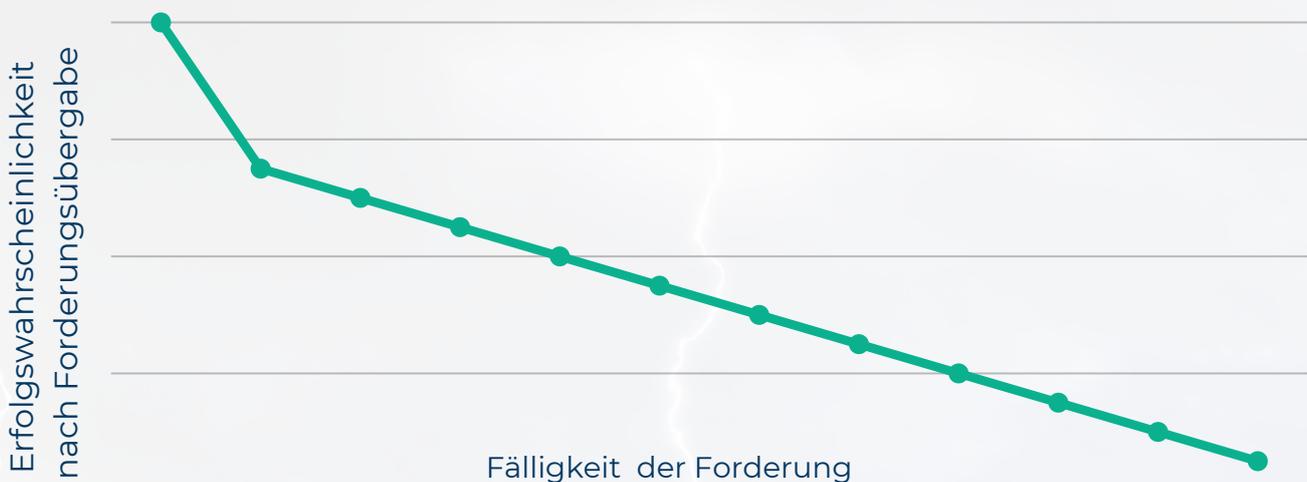
Effizientes Inkasso dient als entscheidender Schutzmechanismus, um die finanzielle Stabilität eines Unternehmens zu sichern und ist ein häufig unterschätzter Aspekt im Debitorenmanagement. Moderne Technologien wie Künstliche Intelligenz und Big Data-Analysen, kombiniert mit einem starken, weltweit vernetzten Expertenwissen, erhöhen die Chancen auf ein erfolgreiches Inkassoverfahren. Die Digitalisierung spielt eine Schlüsselrolle im Forderungseinzug, doch auch der menschliche Faktor bleibt von entscheidender Bedeutung. Menschliche Expertise und Empathie sind unerlässlich, um nachhaltige Inkassomaßnahmen ergreifen zu können. Dabei sind nicht nur rechtliche Aspekte wesentlich, sondern auch kulturelle Sensibilität und strategische Herangehensweisen in den jeweiligen Märkten.



“Meine wichtigste Botschaft: Der internationale Forderungseinzug erfordert ein tiefes Verständnis der jeweiligen Märkte und ein proaktives Handeln. Unternehmen, die sich dieser Herausforderung stellen, können ihre Chancen auf erfolgreiche Inkassoverfahren und eine nachhaltige globale Geschäftstätigkeit erheblich verbessern.”

Guido Bestle,
Head of Sales and Customer Care
bei Coface

Je früher die ausstehende Forderung zum Inkasso geht, desto größer sind die Erfolgsaussichten.



Coface – Ihr Partner im Risiko- und Debitorenmanagement

Wenn Ihr Kunde nicht pünktlich zahlt, kann das dramatische Auswirkungen auf Ihr Unternehmen haben, Ihre Liquidität einschränken und sogar Ihre Kreditwürdigkeit beeinträchtigen. Coface unterstützt Unternehmen weltweit dabei, ihre Risiken zu minimieren und damit ihre Rentabilität zu steigern.

Unser internationales Netzwerk für Ihren Erfolg: Hand drauf!

Als Versicherer tragen wir das Ausfallrisiko unserer Versicherungsnehmer und haben starkes Interesse daran, ausstehende Forderungen effizient und schnell einzutreiben. Mit unserem eigenen internationalen Inkassonetzwerk können wir Zahlungsausfälle minimieren und die finanzielle Gesundheit unserer Kunden schützen. Unser Netzwerk besteht aus 48 eigenen Coface-Inkassostandorten, die rund 134 Länder abdecken, Inkassopartnern in rund 50 Ländern und 600 internationalen Experten, die Hand in Hand arbeiten. Dadurch sind wir mit den lokalen Gesetzen und Gepflogenheiten vertraut und starten den Forderungseinzug innerhalb von 24 Stunden – weltweit! Im Rahmen der Kreditversicherung baut Coface auf dieses Netzwerk, das häufig sehr schnelle Forderungseinzüge realisieren kann – so wie z. B. jüngst ein Einzug über rund 200k EUR in Italien für einen deutschen Kunden innerhalb von nur 5 Tagen. Nutzen auch Sie dieses in der Inkassobranche einmalige internationale Netzwerk – dazu müssen Sie kein Kreditversicherungsnehmer von Coface sein! Aber auch knifflige Forderungs-



Coface sichert als Kreditversicherer ein Deckungsvolumen i.H. von 670 Milliarden EUR ab.

ausfälle mit geringen Erfolgsaussichten sind für unser Expertenteam nicht aussichtslos. Wir recherchieren intensiv gemeinsam mit lokalen Ermittlern und arbeiten eng mit den Behörden vor Ort zusammen, um säumigen Schuldern auf die Spur zu kommen. Die Expertise unserer Inkassospezialisten erhöht dabei die Chancen auf einen erfolgreichen Forderungseinzug deutlich. Wir helfen Ihnen, schneller an Ihr Geld zu kommen und damit Ihre Days Sales Outstanding - Kennzahlen (DSO) zu verkürzen.

Coface Live Session:

Wie proaktives Handeln die Chancen auf ein erfolgreiches Inkassoverfahren verbessert. Melden Sie sich jetzt zu unserem Webinar an.

DO, 11.04.2024
um 10:00 Uhr

Jetzt Platz sichern

Am **11. April 2024** zeigen wir in einem kostenfreien Webinar, wie der Forderungseinzug bei Coface funktioniert und warum auch hierbei der „Human Factor“ eine wichtige Rolle spielt. Erfahren Sie, wie Sie mit Coface Risiken frühzeitig erkennen und sich schneller gegen zukünftige Herausforderungen wappnen.