



Osteuropa: 45 % der befragten Unternehmen von Zahlungsverzügen betroffen

Atradius Zahlungsmoralbarometer



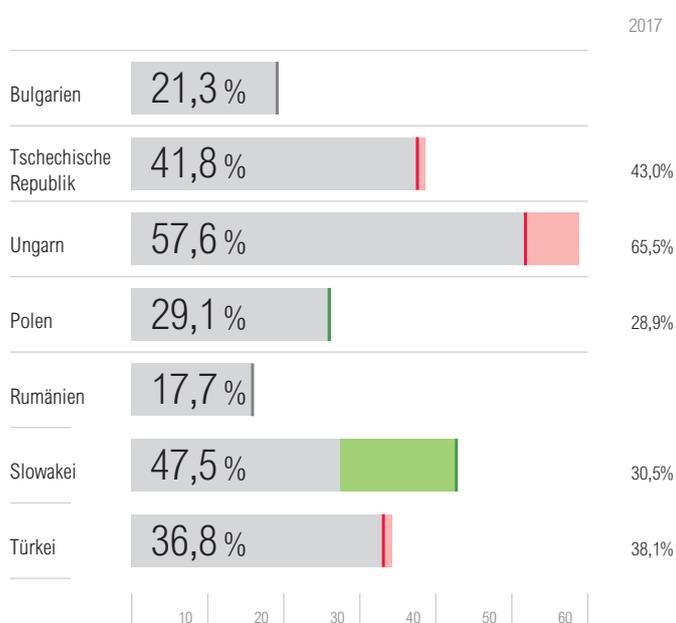
Im Rahmen des Atradius Zahlungsmoralbarometers 2018 gaben die Teilnehmer aus Osteuropa an, im Befragungszeitraum seltener von Zahlungsverzügen betroffen gewesen zu sein als zuvor. Dennoch spüren Unternehmen in dieser Region weiter die Auswirkungen von verspäteten Zahlungen.

18,1 % der Umfrageteilnehmer gaben an, dass sie die Bezahlung ihrer eigenen Lieferanten aufschieben müssten. 14,1 % verzeichneten Umsatzverluste infolge verspäteter Zahlungseingänge. Der Anteil der uneinbringlichen B2B-Forderungen ist jedoch stabil. Zahlungsunfähigkeit ist nach wie vor der Hauptgrund für Abschreibungen.

Zahlungen auf Ziel zur Honorierung von Kundentreue und zum Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen

Der Anteil von Geschäften in Osteuropa, bei denen Firmenkunden ein Zahlungsziel gewährt wurde, ist von durchschnittlich 40,3 % im Jahr 2017 auf 36,9 % in diesem Jahr gesunken. Zurückszuführen ist dies auf eine Verringerung um fast acht Prozentpunkte in Ungarn und leichte Rückgänge in der Türkei und der Tschechischen Republik. Trotz der deutlich geringeren Anzahl von Geschäften mit Zahlungsziel gegenüber dem Vorjahr sind Umfrageteilnehmer in Ungarn nach eigenen Angaben weiterhin durchaus bereit, Zahlungen auf Ziel zu akzeptieren (durchschnittlich 57,6 % aller B2B-Verkaufsgeschäfte werden mit Lieferantenkredit abgeschlossen). Dem gegenüber scheinen Umfrageteilnehmer in Rumänien am wenigsten bereit zu sein, Zahlungen auf Ziel zu gewähren (durchschnittlich 17,7 % der B2B-Verkaufsgeschäfte werden auf Kreditbasis abgeschlossen).

Anteil aller Firmengeschäfte mit Zahlungsziel



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – September 2018

Gewährung von Lieferantenkredit zur Aufrechterhaltung und Förderung von Geschäftsbeziehungen

Die Umfrageteilnehmer in den osteuropäischen Ländern sind eher dazu bereit, inländischen Kunden Lieferantenkredite zu gewähren als ausländischen. Offenbar werden inländische Zahlungen auf Ziel hauptsächlich zur Honorierung langfristiger Geschäftsbeziehungen und aufgrund der Tatsache abgeschlossen, dass sie gängige Praxis sind. Zudem sind die Umfrageteilnehmer der Auffassung, dass die Gewährung von Zahlungszielen die Gewinnung von Neukunden fördern kann. 41,5 % der Umfrageteilnehmer gaben an, dass die Ablehnung von Krediten hauptsächlich auf die schlechte Zahlungsmoral ihrer inländischen Firmenkunden zurückzuführen sei. Für 34,2 % beruht diese Entscheidung auf der Finanzschwäche des Kunden.

» *Durch das Einräumen von Zahlungszielen konnten wir neue Kunden gewinnen. Gleichzeitig steigerte unser Unternehmen den Umsatz um 30 %.*«

Umfrageteilnehmer aus der Maschinenbaubranche

Offenbar gewähren osteuropäische Unternehmen ihren ausländischen Firmenkunden Lieferantenkredite im Wesentlichen aus den gleichen Gründen, nämlich weil es gängige Praxis ist, um einerseits eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung aufzubauen und andererseits Neukunden zu gewinnen. Die Ablehnung von Geschäften mit Zahlungszielen wurde jedoch anders begründet. 24,1 % der befragten Unternehmen lehnen die Gewährung von Zahlungszielen gegenüber ihren ausländischen Kunden aufgrund des hohen Währungsrisikos und 19,0 % aufgrund des hohen wirtschaftlichen und/oder politischen Risikos im Land des Kunden ab.

» *Bei einer langjährigen Zusammenarbeit und höherem Vertrauen gewähren wir Kunden bei Geschäften ein Zahlungsziel.*«

Umfrageteilnehmer aus der Dienstleistungsbranche



Die meisten osteuropäischen Zulieferer spüren die Auswirkungen von Zahlungsverzügen

Mit Ausnahme der Teilnehmer aus Ungarn und der Türkei sind die Zahlungsverzögerungen bei den befragten Unternehmen in allen Ländern gegenüber der vorangegangenen Studie gesunken. 80,7 % der befragten osteuropäischen Unternehmen gaben an, dass sie häufig von Zahlungsverzögerungen ihrer Firmenkunden betroffen seien; im Jahr 2017 waren es 83,7 %. Offenbar treten verspätete Zahlungen öfter bei inländischen als bei ausländischen Firmenkunden auf.

Nach einem leichten Rückgang von 43,0 % im Jahr 2016 auf 41,2 % im Jahr 2017 ist der Anteil überfälliger Forderungen im Firmengeschäft in Osteuropa das dritte Jahr in Folge gesunken und liegt 2018 bei 35,9 %. Der regionale Rückgang war in starkem Maße auf den niedrigen Anteil überfälliger Zahlungen in Bulgarien, Rumänien und der Slowakei zurückzuführen (wo der Anteil überfälliger B2B-Rechnungen von 41,5 % auf 25,1 % in diesem Jahr gesunken ist). Der durchschnittliche Anteil überfälliger Forderungen ist bei ausländischen Kunden geringer als bei inländischen.

2018 beläuft sich der durchschnittliche DSO-Wert (Days Sales Outstanding; Forderungslaufzeit) in Osteuropa auf 59 Tage, also zwei Tage weniger als im vergangenen Jahr. Ähnlich wie 2017

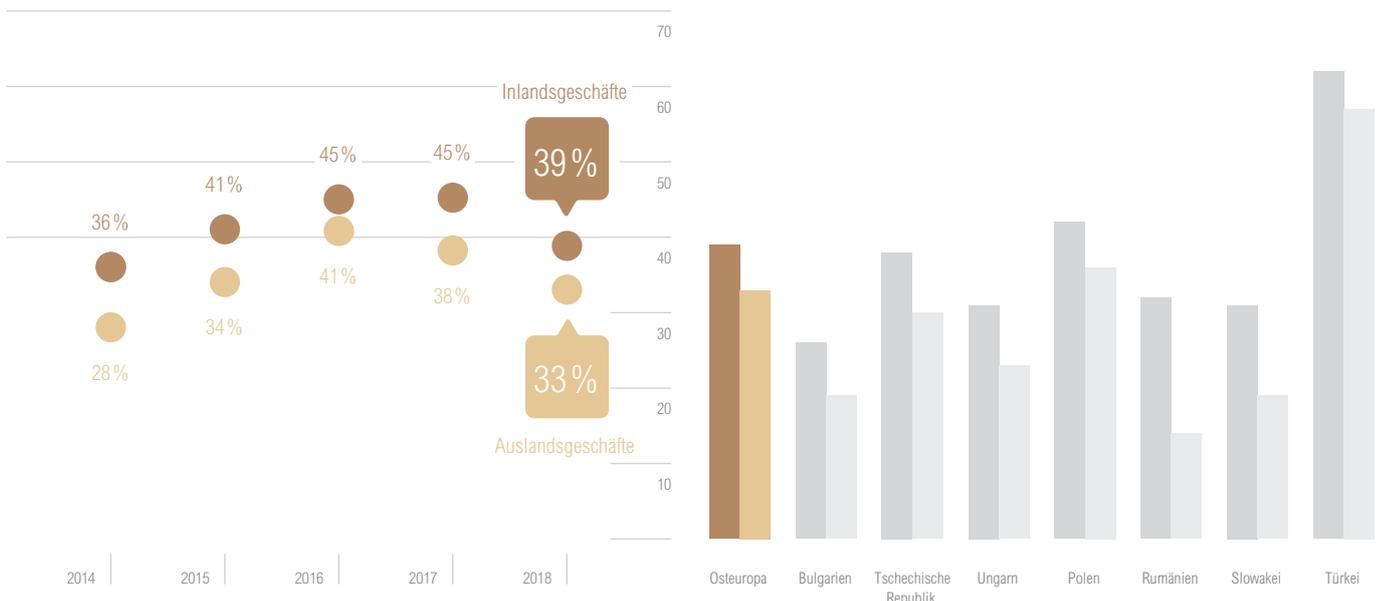
geht die Mehrzahl der Umfrageteilnehmer in der Region (62,5 %) nicht von wesentlichen Änderungen des DSO-Werts für ihr Unternehmen aus. 20,8 % der befragten Unternehmen erwarten eine leichte Zunahme in den nächsten zwölf Monaten.

Türkei – häufiger Zahlungsverzug und höchster Anteil der überfälligen B2B-Rechnungen

Wie im Jahr 2017 verzeichnen die Türkei und die Tschechische Republik auch in diesem Jahr den höchsten Prozentsatz an Umfrageteilnehmern, nach deren Angaben die Zahlungsverzögerungen ihrer B2B-Kunden zugenommen haben (91,7 % bzw. 89,8 %). Der Anteil der türkischen Umfrageteilnehmer, die das angaben, ist in dieser Hinsicht leicht rückläufig gegenüber der Vorjahresstudie. Demgegenüber berichteten Umfrageteilnehmer aus Rumänien am seltensten über Zahlungsverzögerungen (durchschnittlich 55,4 % der befragten Unternehmen).

Auch 2018 ist die Türkei weiterhin das Land mit dem höchsten Anteil überfälliger B2B-Rechnungen – sowohl bei inländischen als auch bei ausländischen Kunden. Zudem hat sich der Anteil überfälliger B2B-Rechnungen vom ohnehin hohen Durchschnittswert von 55,9 % im Vorjahr auf 59,9 % in diesem Jahr erhöht. Interessanterweise spiegelt sich diese Tatsache nicht im

Überfällige B2B-Forderungen in Osteuropa (durchschnittlich in %)



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – September 2018

DSO-Wert des Landes wider, der in diesem Jahr um neun Tage gesunken ist. Polen ist mit durchschnittlich 39,0 % nach der Türkei das Land mit dem höchsten prozentualen Anteil überfälliger B2B-Rechnungen.

Auch 2018 ist die Türkei das Land, das am stärksten betroffen ist von Zahlungsverzügen und einem steigenden Anteil überfälliger B2B-Rechnungen.

Kürzerer Zeitraum zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang

Laut Angaben der osteuropäischen Umfrageteilnehmer beträgt das Zahlungsziel bei inländischen B2B-Kunden durchschnittlich 35 Tage (keine Änderung im Vergleich zu 2017). Ausländischen B2B-Kunden wird ein Zahlungsziel von durchschnittlich 34 Tagen zur Begleichung ihrer Rechnungen eingeräumt (2017: 35 Tage). Während das durchschnittliche Zahlungsziel in Osteuropa auf Länderebene weitgehend konstant geblieben ist, gaben die slowakischen Umfrageteilnehmer die größten Veränderungen an (drei Tage weniger bei inländischen B2B-Kunden und fünf Tage weniger bei ausländischen B2B-Kunden).

Die Türkei bleibt in der Region das Land mit den längsten Zahlungszielen (durchschnittlich 54 bzw. 44 Tage). Demgegenüber legen die befragten Unternehmen in der Tschechischen Republik die kürzesten Zahlungsziele (durchschnittlich 28 Tage) fest.

Auf die Frage, ob sie unterschiedliche Zahlungsziele für inländische und ausländische B2B-Kunden gewähren, meldeten die befragten Unternehmen in der Slowakei, Rumänien und Ungarn am seltensten und in der Türkei am häufigsten unterschiedliche Zahlungsziele. Als Hauptgründe für diesen Unterschied in allen Befragungsländern werden interne Richtlinien und lokale Branchenpraktiken genannt. Andere erwähnenswerte Gründe sind im Land gesetzlich vorgeschriebene Zahlungsziele (Tschechische Republik, Slowakei, Bulgarien, Rumänien und Türkei), finanzielle Risiken in Verbindung mit Exportgeschäften (Polen, Ungarn, Türkei und Bulgarien) und die konjunkturelle Lage (Türkei und Tschechische Republik).

Zahlungsverzüge hauptsächlich aufgrund unzureichender Finanzmittel

Laut Aussage der befragten osteuropäischen Unternehmen ist die Anzahl der Zahlungsverzugstage ihrer inländischen und ausländischen B2B-Kunden rückläufig. Zahlungsverzüge inländischer und ausländischer B2B-Kunden liegen bei durchschnittlich 20 Tagen gegenüber 23 Tagen bei inländischen und 21 Tagen bei ausländischen Firmenkunden in der vorangegangenen Studie. In

der Slowakei ist die Anzahl der Zahlungsverzugstage nach Angaben der befragten Unternehmen bei in- und ausländischen B2B-Kunden rückläufig. Demgegenüber ist die Anzahl der Tage in der Türkei, die ohnehin den längsten Zahlungsverzug in der Region hat, noch gestiegen.

Als Hauptgrund für verspätete Zahlungen ihrer inländischen Kunden gaben 68,8 % der befragten osteuropäischen Unternehmen unzureichende Finanzmittel an – ein weitaus höherer Prozentsatz als im Jahr 2017 (58,4 %). Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf den hohen Prozentsatz in den neuen Befragungsländern Bulgarien und Rumänien und auf die gemeldete Zunahme in der Türkei, der Slowakei und der Tschechischen Republik zurückzuführen. Als weiteren wichtigen Grund für Zahlungsverzüge inländischer B2B-Kunden gaben 30,9 % der Umfrageteilnehmer aus der Region an, dass Käufer offene Rechnungen als Finanzierungsmittel nutzen.

Als Gründe für Zahlungsverzüge bei ausländischen B2B-Kunden gaben 35,4 % der befragten Unternehmen unzureichende Finanzmittel an (gegenüber 33,6 % im Vorjahr). Mit 32,5 % der Umfrageteilnehmer ist die Komplexität des Zahlungsverfahrens der am zweithäufigsten genannte Grund für Zahlungsverzug ausländischer B2B-Kunden. Das bedeutet ein leichter Anstieg gegenüber 2017, als dieser Grund von 25,7 % der Umfrageteilnehmer angeführt wurde. Auch in der Türkei, in Ungarn und in Polen ist der Prozentsatz der Umfrageteilnehmer die diesen Grund angaben, gestiegen.

Laut Aussage der meisten Umfrageteilnehmer in Osteuropa (54,7 %) hat sich der Zahlungsverzug nicht erheblich auf ihr Unternehmen ausgewirkt. 18,1 % der befragten Unternehmen gaben jedoch an, dass sie die Begleichung von Lieferantenrechnungen verschieben müssten. Für 14,1 % der befragten Unternehmen hat sich der Zahlungsverzug stärker ausgewirkt, weil er zu Umsatzeinbußen geführt hat.



Laut Aussage der meisten Umfrageteilnehmer in Osteuropa (52,1%) ist unzureichende Liquidität der Hauptgrund für Zahlungsverzug inländischer und ausländischer B2B-Kunden.

Zahlungsdauer in Osteuropa



t=durchschnittliche Anzahl von Tagen
 Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
 Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – September 2018

Kürzester/längster Zeitraum von der Rechnungsstellung bis zum Zahlungseingang in Osteuropa

Aufgrund der Änderungen bei Zahlungszielen und Zahlungsverzügen ist die durchschnittliche Zahlungsdauer in Osteuropa von 57 Tagen (2017) leicht auf 55 Tage (2018) gesunken. Die Türkei ist das einzige Land in der Region, in dem die durchschnittliche Zahlungsdauer zugenommen hat. Ähnlich wie bei den Aussagen bei früheren Befragungen dauert es von der Ausstellung von B2B-Rechnungen bis zum Zahlungseingang in der Türkei am längsten. In diesem Jahr hat sich die durchschnittliche Zahlungsdauer in der Türkei um eine Woche verlängert und liegt derzeit bei durchschnittlich 91 Tagen. Demgegenüber haben die befragten Unternehmen in Ungarn offenbar die kürzeste Zahlungsdauer (durchschnittlich 40 Tage).

Elektronische Fakturierung: gängige Praxis, doch keine klar erkennbare Auswirkung auf die Zahlungsdauer

65,7 % der befragten Unternehmen in Osteuropa gaben an, dass sie bereits elektronische Rechnungen (E-Fakturierung) für ihre Firmenkunden ausstellen. Die elektronische Fakturierung scheint in der Tschechischen Republik am stärksten verbreitet

zu sein (77,9 % der Umfrageteilnehmer), gefolgt von Polen und der Slowakei (72,6 % bzw. 70,2 %). Mit einem Anteil von 48,7 % haben die befragten Unternehmen in Ungarn die stärkste Abneigung gegen elektronische Rechnungen. Mit einem Prozentsatz von 15,1 % ist Ungarn jedoch auch das Land, in dem die befragten Unternehmen die größte Bereitschaft zur Einführung der elektronischen Fakturierung in diesem Jahr haben.

Offenbar stellen die meisten befragten Unternehmen in Osteuropa bereits elektronische Rechnungen aus. Doch hat diese Änderung den Zahlungseingang beschleunigt? Laut eigener Aussage erfolgt der Zahlungseingang bei 50,0 % der Umfrageteilnehmer in der Region schneller, seitdem sie ihren B2B-Kunden elektronische Rechnungen ausstellen. 47,4 % gaben an, dass die elektronische Fakturierung keine nennenswerte Auswirkung gehabt habe. Und nur 2,7 % erklärten, dass sich der Zahlungseingang dadurch verlangsamt habe.

Die Antworten weisen zwar keinen großen Unterschied zwischen den befragten Unternehmen auf, aus deren Sicht sich der Zahlungseingang beschleunigt hat, und denen, die keine nennenswerte Auswirkung feststellen konnten. Die durchschnittliche Zahlungsdauer in Osteuropa ist jedoch etwas kürzer geworden.



Laut eigener Aussage erfolgt der Zahlungseingang bei 50,0 % der Umfrageteilnehmer in Osteuropa schneller, seitdem sie ihren B2B-Kunden elektronische Rechnungen ausstellen.



B2B-Kunden aus der Papierbranche haben mit die schlechteste Zahlungsmoral. Meist ist ihr Zahlungsverzug auf unzureichende Finanzmittel zurückzuführen.

US-amerikanischer Protektionismus – die größte Gefahr für globales Wirtschaftswachstum

Das globale Wirtschaftswachstum bleibt weiterhin stark. Für 2018 wird ein Anstieg auf 3,2 % prognostiziert. Gleichzeitig wird der Ausblick u. a. durch den Protektionismus und die Geldpolitik der Vereinigten Staaten, der Abkühlung der chinesischen Wirtschaft sowie geopolitische Risiken erheblich getrübt. Von diesen Risiken wird der US-amerikanische Protektionismus, der sich in einen Handelskrieg ausweiten könnte, von den meisten Umfrageteilnehmern (37,7 %) als Hindernis für das globale Wirtschaftswachstum in den kommenden sechs Monaten wahrgenommen. Mit 23,3 % ist ein etwas geringerer Prozentsatz der befragten Unternehmen der Ansicht, dass der US-amerikanische Protektionismus ein signifikantes Risiko, jedoch nicht die größte Gefahr darstellt. Nach Meinung von nur 19,3 % der Umfrageteilnehmer ist er das unbedeutendste Risiko. Nach Land verzeichnet die Türkei den höchsten Anteil der Umfrageteilnehmer (53,1 %), nach deren Auffassung der US-amerikanische Protektionismus einen Handelskrieg auslösen könnte, der das globale Wirtschaftswachstum schwächt. International tätige Unternehmen erwarten zwar negative Auswirkungen durch den US-amerikanischen Protektionismus und einen möglichen Handelskrieg, haben aber offenbar keine Bedenken wegen der Geldpolitik der USA oder einer potenziellen Abkühlung von Chinas Wirtschaft. Diese Um-

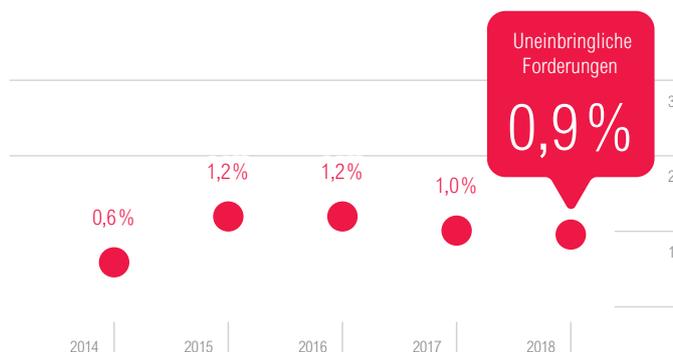
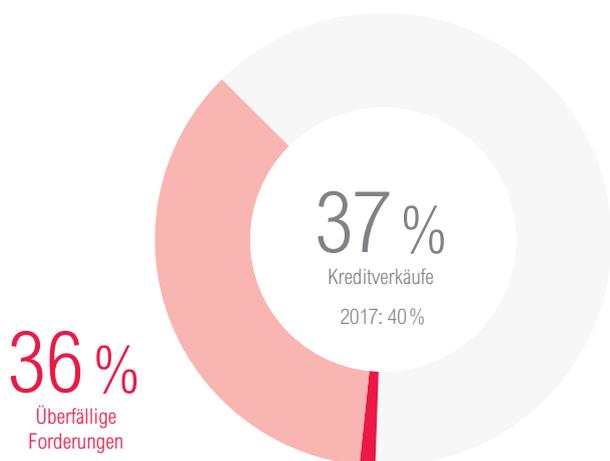
stände wurden nach Aussage der Umfrageteilnehmer mit nur 16,2 % bzw. 21,9 % als unbedeutendste Risiken für das globale Wirtschaftswachstum angesehen. Am anderen Ende der Skala nannten 42,3 % der in der Region befragten Teilnehmer geopolitische Risiken als geringfügigste Gefahr in den kommenden sechs Monaten.

Uneinbringliche B2B-Forderungen – vorwiegend aufgrund von Zahlungsunfähigkeit

Mit 0,9 % nach 1,0 % in 2017 ist der durchschnittliche Prozentsatz der uneinbringlichen B2B-Forderungen in Osteuropa konstant. Davon ausgenommen ist die Türkei, wo sich der Anteil der uneinbringlichen B2B-Forderungen auf durchschnittlich 1,0 % belief. Bulgarien und Rumänien verzeichneten den niedrigsten Prozentsatz (durchschnittlich 0,4 %), gefolgt von der Slowakei mit 0,6 %, die trotz eines leichten Anstiegs in 2018 vergleichsweise immer noch gut in der Region dasteht. Die Türkei ist auch in 2018 weiterhin das Land mit dem höchsten Prozentsatz uneinbringlicher B2B-Forderungen. Dennoch konnte sie eine leichte Verbesserung von durchschnittlich 2,2 % im Vorjahr auf 1,9 % in diesem Jahr verzeichnen.

Zahlungsunfähigkeit häufigster Grund für Zahlungsausfälle

Anteil am Gesamtwert der Forderungen im Firmengeschäft



Stichprobe: befragte Unternehmen (in in- und ausländischen Märkten tätig)
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – September 2018

Uneinbringliche Forderungen in Osteuropa stammen am häufigsten aus den Sektoren Bau, langlebige Gebrauchsgüter und Geschäfts- und Finanzdienstleistungen. Nach Angaben der Umfrageteilnehmer sind uneinbringliche B2B-Forderungen hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass Kunden zahlungsunfähig werden oder ihren Geschäftsbetrieb einstellen. Diese Ansicht wurde von den meisten Umfrageteilnehmern in Osteuropa geteilt (mit 64,2 % ein höherer Prozentsatz als im vergangenen Jahr). Als weitere Gründe wurden erfolglose Inkassoversuche (28,6 % der befragten Unternehmen) und die erfolglose Kundensuche (25,8 % der Umfrageteilnehmer) genannt.

Zahlungsmoral pro Branche

Im Jahr 2018 gewährten die befragten Unternehmen in Osteuropa ihren Kunden durchschnittlich 35 Tage, um ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Mit Blick auf das Zahlungsziel nach Sektor wurden B2B-Kunden in der Metallindustrie (durchschnittlich 46 Tage), Maschinenbau- und Baumaterialbranche (jeweils durchschnittlich 45 Tage) die längsten Zahlungsziele eingeräumt. Im Gegensatz dazu hatten B2B-Kunden aus der Dienstleistungsbranche mit durchschnittlich 28 Tage die kürzeste Frist zur Erfüllung ihrer Zahlungsverpflichtungen.

Kunden der Umfrageteilnehmer aus der Baumaterial- und Papierbranche haben am stärksten zu Zahlungsverzügen beigetragen. Im Durchschnitt zahlten inländische und ausländische Kunden aus diesen Sektoren ihre Rechnungen mit einem Verzug von 19 bzw. 18 Tagen. Vergleichbar mit den Aussagen für die Region insgesamt wurden unzureichende Finanzmittel und Käufer, die ausstehende Rechnungen als Finanzierungsmittel nutzen, als Hauptgründe für Zahlungsverzüge genannt.

Mit Blick auf Veränderungen in den nächsten zwölf Monaten gehen die meisten befragten Unternehmen aus der Baumaterialindustrie (44,0 %) nicht davon aus, dass sich das Zahlungsverhalten ihrer B2B-Kunden ändern wird. Sollte eine Veränderung eintreten, dann ist nach Auffassung von 33,0 % der Umfrageteilnehmer mit einer Verschlechterung zu rechnen. Bei den befragten Unternehmen aus der Papierbranche fiel das Ergebnis ähnlich aus: 52,0 % erwarten keine Veränderungen, während 32,0 % mit einer Verschlechterung in den kommenden zwölf Monaten rechnen.

Studiendesign für Osteuropa

Studienziele

Atradius überprüft mit der Studie „Zahlungsmoralbarometer“ jährlich die Zahlungspraktiken internationaler Geschäftskunden. Dieser Bericht mit Schwerpunkt auf Osteuropa ist Teil des Atradius Zahlungsmoralbarometers 2018, bei dem Unternehmen aus 7 Ländern (Bulgarien, Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Rumänien, Slowakei und Türkei) befragt wurden.

Anhand eines Fragebogens hat Ilisia Research 1.447 Unternehmen befragt. Alle Befragungen wurden ohne Kombination von Themen ausschließlich für Atradius durchgeführt.

Studienkonzeption

- Studienteilnehmer: Unternehmen aus 7 Ländern (Bulgarien, Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Rumänien, Slowakei und Türkei) wurden analysiert. Die Ansprechpartner für das Forderungsmanagement wurden befragt.
- Auswahlprozess – Internetbefragung: 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 = 1.447 Personen wurden insgesamt befragt (ca. n = 200 Personen je Land). In jedem Land wurde eine Quote auf Basis von vier Unternehmensgrößenklassen eingehalten.
- Befragung: Webbasierte persönliche Befragungen (WAPI) mit einer Dauer von ca. 15 Minuten Befragungszeitraum: 2. Quartal 2018.

Stichprobenübersicht - Summe der Befragungen = 1.447

Land	Anz.	%
Bulgarien	200	13,8%
Tschechische Republik	202	14,0%
Ungarn	203	14,0%
Polen	216	14,9%
Rumänien	201	13,9%
Slowakei	201	13,9%
Türkei	224	15,5%

Branche	Anz.	%
Verarbeitende Industrie	463	32,0%
Großhandel/Einzelhandel/Vertrieb	435	30,1%
Dienstleistungsgewerbe	549	37,9%

Unternehmensgröße	Anz.	%
Kleinstunternehmen	560	38,7%
KMU (kleine/mittlere Unternehmen)	788	54,5%
Großunternehmen	99	6,8%

In einigen Fällen können die Ergebnisse in der Summe knapp über oder unter 100 % liegen. Dies ist auf die Rundung der Einzelergebnisse zurückzuführen. Anstatt die Ergebnisse entsprechend anzupassen, so dass die Summe 100 % ergibt, haben wir uns dafür entschieden, die Einzelergebnisse beizubehalten, um eine möglichst genaue Darstellung zu gewährleisten.



Statistischer Anhang

Der statistische Anhang für Osteuropa enthält detaillierte Tabellen und Zahlen. Er gehört zu dem im September 2018 von Atradius veröffentlichten Zahlungsmoralbarometer, das auf der Website atradius.com zur Verfügung steht.

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



Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. darin enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. 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.** 2018

Wenn Sie nach der Lektüre dieses Berichts an weiteren Informationen über den Schutz gegen Zahlungsverzug vonseiten 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 Länderberichten, Branchenanalysen, Ratschlägen 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 zur Praxis der Einbringung von B2B-Forderungen in Osteuropa und weltweit finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections, der (nach der Registrierung kostenlos) von www.atradiuscollections.com heruntergeladen werden kann.

Folgen Sie Atradius in den sozialen Medien



Auf Twitter? Folgen Sie [@atradiusDE](https://twitter.com/atradiusDE)

Atradius
Opladener Straße 14
50679 Köln
Tel: +49 (0) 221 2044-4000

E-Mail: presse@atradius.com
www.atradius.de