

# Länder- und Exportrisiken in Europa

■ Jahr 2011/12

Eine Untersuchung  
der Creditreform  
Wirtschaftsforschung



<b><u>INHALT</u></b>	<b><u>SEITE</u></b>
<b>1 Einleitung</b>	<b>1</b>
<b>2 Die Konjunkturlage in Deutschland und Europa</b>	<b>1</b>
<b>3 Exporttätigkeit deutscher Unternehmen</b>	<b>4</b>
3.1 Strukturanalyse	4
3.2 Aktuelle Entwicklungen	6
3.3 Planungen zur Exporttätigkeit	9
3.4 Exportrisiken und -hemmnisse	13
<b>4 Zahlungsverhalten in Europa</b>	<b>16</b>
4.1 Forderungslaufzeiten	16
4.2 Forderungsausfälle	21
4.3 Risikomanagement	22
<b>5 Zusammenfassung</b>	<b>24</b>
<b>6 Summary</b>	<b>27</b>
<b>7 Basis der Untersuchung</b>	<b>31</b>



## ■ 1 Einleitung

Die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen war die zentrale Säule des deutschen Wirtschaftswachstums in den Jahren 2010/2011. Weite Teile der deutschen Industrie – zunehmend aber auch Dienstleistungsbe-  
reiche – haben durch ihre Exportstärke in einem gro-  
ßen Maße den Aufschwung befeuert. Zudem geht ein  
Großteil des Jobwunders am deutschen Arbeitsmarkt  
auf das Konto exportorientierter Branchen. Der Export  
als wichtigste Stütze der deutschen Konjunktur dürfte  
nach dem kräftigen Aufholboom der letzten zwei Jahre  
aber zunehmend an Tragkraft verlieren – auch weil die  
Wirtschaft in den europäischen Abnehmerländern  
schwächelt. Allerdings ist ein Einbruch wie zu Beginn  
des Rezessionsjahres 2009 nicht zu erwarten.

***Export: tragende Säule des  
deutschen Aufschwungs***

In welchem Maße haben die deutschen Exporteure  
vom Konjunkturaufschwung profitiert? Zeigen einige  
Branchen bereits Anzeichen einer nachlassenden  
Nachfrage? Und was sind die größten Risiken für Un-  
ternehmen im Auslandsgeschäft? Diesen Fragen ist  
die Creditreform Wirtschaftsforschung nachgegangen  
und befragte rund 1.200 Unternehmen, die Waren und  
Dienstleistungen ins europäische Ausland exportieren.

## ■ 2 Die Konjunkturlage in Deutschland und Europa

Die deutsche Wirtschaft hat zwei Aufschwungjahre  
hinter sich, die mit einem Zuwachs der Wirtschaftslei-  
stung von 3,7 Prozent im Jahr 2010 und voraussichtlich  
3,0 Prozent im laufenden Jahr zu den wachstums-  
stärksten seit Bestehen der Bundesrepublik zählen.  
Dabei nimmt Deutschland als Exportnation eine Son-  
derstellung innerhalb der Eurostaaten ein. Nicht nur,  
weil bislang kein zweites Industrieland das Vorkrisen-  
niveau wieder deutlich übertroffen hat, auch gilt  
Deutschland mit seinem Beschäftigungswunder auf  
dem Arbeitsmarkt und seiner Rolle als Konjunkturlo-  
komotive Europas als Musterbeispiel in Sachen Kri-  
senüberwindung.

***Krisenüberwindung in 2010  
und 2011***

Ein Großteil des raschen und kräftigen Aufholwachstums ist der hohen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie geschuldet. Als traditionelles Exportland profitieren die heimischen Unternehmen von der Erholung der Weltwirtschaft und der hohen Nachfrage nach deutschen Waren wie aus den Schwellenländern. Durch den Beitrag Deutschlands verzeichnete der Euroraum als Ganzes im vergangenen (+1,8 Prozent) und im laufenden Jahr (+1,6 Prozent) ein leichtes Wachstumsplus.

**Tab. 1: Wirtschaftswachstum in ausgewählten Ländern**

■	2010	2011 *)
Frankreich	+ 1,5	+ 1,8
Großbritannien	+ 1,8	+ 1,7
Italien	+ 1,3	+ 1,0
Deutschland	+ 3,7	+ 2,6
Portugal	+ 1,4	- 2,2
Irland	- 0,4	+ 0,6
Spanien	- 0,1	+ 0,8
Griechenland	- 3,5	- 3,5
USA	+ 3,0	+ 2,6
Euroraum	+ 1,8	+ 1,6
China	+ 10,3	+ 9,5
Russland	+ 4,0	+ 4,3

Angaben in Prozent (Veränderungen zum Vorjahr), \*) Prognose  
Quelle: Eurostat, IWF

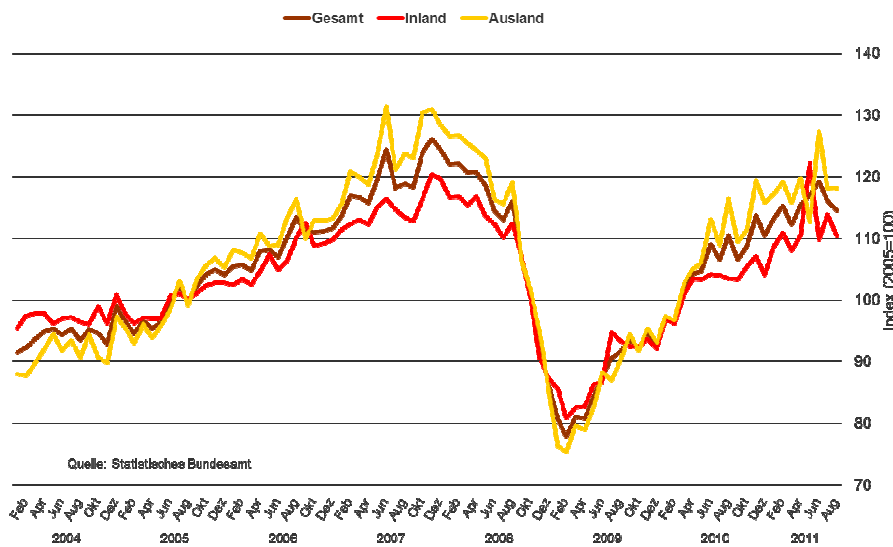
Aber längst nicht alle Länder haben sich von der letzten Krise so weit erholt, dass sie gegen einen neuerlichen Einbruch gewappnet sind. Innerhalb Europas fallen die Wachstumsraten stark auseinander. So verzeichneten Griechenland, Irland und Spanien auch noch 2010 ein negatives Wirtschaftswachstum, während beispielsweise Deutschland bereits ein deutliches Plus erwirtschaftete (+ 3,7 Prozent). Und die Prognosen für das laufende Jahr fallen meist noch gedämpfter aus. Vor allen in Griechenland und Portugal dürfte die Wirtschaft 2011 schrumpfen. In den übrigen südeuropäischen Krisenstaaten wird mit einem leichten Zuwachs oder einer schwarzen Null gerechnet.

***Musterschüler Deutschland,  
andere Länder weiter in der  
Krise***

Der exportgetriebene Wirtschaftsaufschwung in Deutschland hat im Sommer 2011 seinen Höhepunkt erreicht. Die Auftragsbücher in der Industrie füllen sich mittlerweile weniger stark, aber Produktionstätigkeit und Kapazitätsauslastung sind noch hoch. Damit ist der rasante Aufholprozess zu einem Ende gekommen, ein Stopp der Bestelltätigkeit wie vor der Rezession 2009 ist aber nicht zu befürchten.

**Auslandsnachfrage treibt den Industriemotor**

**Abb. 1: Entwicklung der Auftragseingänge in der Industrie**



Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Entwicklung der Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe zeigt, dass die Bestelltätigkeit aus dem Ausland (gelbe Kurve) seit dem Tiefpunkt zum Jahreswechsel 2008/2009 kräftig zulegen konnte. Nachdem der entsprechende Auftragseingangs-Index vor knapp zwei Jahren noch unter 80 Punkten lag (2005 = 100), ist er zwischenzeitlich auf über 120 Punkte geklettert. Allerdings ist das Niveau aus den Jahren 2007 und 2008 mit rund 130 Punkten nicht erreicht worden.

Die kräftige Erholung der Auftragsentwicklung im produzierenden Gewerbe spiegelt sich auch in den Zahlen der Exportstatistik wider: Allein zwischen Januar und August 2011 wurden nach Angaben des Statistischen Bundesamtes Waren und Dienstleistungen im Wert von 697 Mrd. Euro ausgeführt. Das entspricht einem Plus von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im Gesamtjahr 2011 dürften so voraussichtlich

**2011: Waren im Wert von 1.000 Mrd. Euro exportiert**

erstmalig Waren und Dienstleistungen im Wert von über 1.000 Mrd. Euro exportiert werden. Die Außenhandelsbilanz Deutschlands ist seit Jahren positiv – nicht von ungefähr kommt das Gütesiegel „Export-Weltmeister“. Überdurchschnittlich stark stiegen 2011 die Ausfuhren in die europäischen Staaten außerhalb des Euroraums (z. B. ins Baltikum) und in Drittländer (z. B. nach Asien).

### ■ 3 Exporttätigkeit deutscher Unternehmen

#### 3.1 Strukturanalyse

Die Mehrzahl der exportorientierten Unternehmen in Deutschland unterhält seit vielen Jahren Auslandsbeziehungen. Fast zwei Drittel der für diese Studie befragten Unternehmen (61,2 Prozent) sind seit über 25 Jahren geschäftlich im Export tätig. Dieser hohe Prozentanteil an Exporteuren wird besonders vom Verarbeitenden Gewerbe (77,6 Prozent) forciert. Im Handel dagegen betreiben nur 38,8 Prozent der exportierenden Unternehmen seit mehr als 25 Jahren Auslandsgeschäfte.

Auch aufgrund der langen Erfahrung ist das Exportgeschäft für viele deutsche Unternehmen ein zunehmend wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg. Bei gut jedem vierten befragten Unternehmen (27,3 Prozent) machte das Exportgeschäft mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes aus.

**Viele Unternehmen abhängig vom Auslandsumsatz**

**Tab. 2: Exportanteil am Umsatz**

■	unter 10 Prozent	10 bis 50 Prozent	über 50 Prozent
Verarbeitendes Gewerbe	5,2 ( 5,8)	59,7 (58,7)	35,1 (35,5)
Bauhauptgewerbe	33,3 ( - )	41,7 (81,8)	8,3 (18,2)
Handel	24,5 (30,0)	59,2 (48,0)	16,3 (20,0)
Dienstleistungen	21,4 (31,8)	64,3 (36,49)	7,1 (13,6)
<b>Gesamt</b>	<b>12,4 (14,2)</b>	<b>58,9 (54,9)</b>	<b>27,3 (28,4)</b>

Angaben in Prozent, Rest o. A., ( ) = Vorjahr

Am wichtigsten sind Auslandsumsätze für das Verarbeitende Gewerbe. So erreichen mittlerweile 35,1

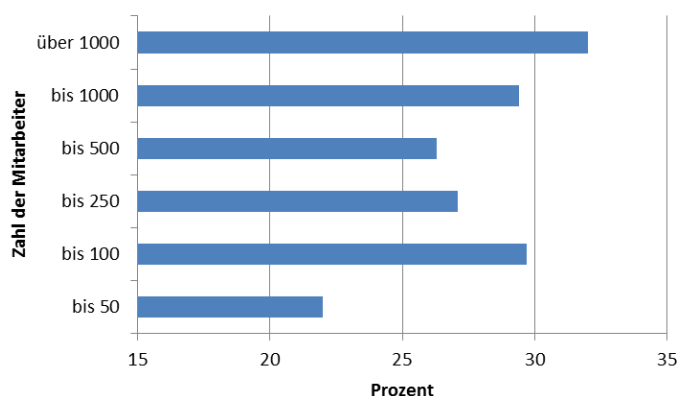
Prozent der Industrieunternehmen einen Exportumsatzanteil von über 50 Prozent. Etwa sechs von zehn Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (59,7 Prozent) generieren zwischen zehn und 50 Prozent ihres gesamten Umsatzes mit dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen ins europäische Ausland. Im Durchschnitt über alle Unternehmen liegt dieser Anteil bei 58,9 Prozent.

Die Motive für die Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen im europäischen Ausland zu vertreiben, sind vielfältig. Neben der erhofften Absatzsteigerung spielen Kosteneinsparungen durch das Ausnutzen von Skaleneffekten oder die Festigung der Wettbewerbsposition eine wichtige Rolle. Dabei weisen größere Unternehmen erwartungsgemäß einen tendenziell höheren Exportanteil auf.

So erzielt knapp ein Drittel (32,0 Prozent) der befragten Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten über die Hälfte des Umsatzes durch das Exportgeschäft (vgl. Abb. 2). Bei kleineren exportorientierten Unternehmen bis 50 Mitarbeiter ist das nur bei 22,0 Prozent der Befragten der Fall. Auch wenn ein Unternehmen exportiert, so sind doch kleinere Unternehmen, vorwiegend aus dem Mittelstand und den Bereichen Handel und Dienstleistungen, in den meisten Fällen binnenmarktorientierter.

***Kleinere Firmen mit Steigerungspotenzial beim Export***

**Abb. 2: Exportanteil über 50 Prozent nach Größe des Unternehmens**



Auch die Jahre der Erfahrung mit Auslandsgeschäften spielen bei der Höhe des Umsatzanteils, den der Export liefert, eine entscheidende Rolle. So erzielen Unternehmen, die seit mehr als 25 Jahren Geschäftsbeziehungen ins europäische Ausland unterhalten, einen deutlich höheren Umsatzanteil durch ihre Wareneinfuhren als Unternehmen, die weniger als zehn Jahre außerhalb Deutschlands Geschäftsbeziehungen führen.

**Tab. 3: Exportanteil am Umsatz nach Länge der Auslandserfahrung**

■	unter 10 Prozent	10 bis 50 Prozent	über 50 Prozent
bis 10 Jahre	32,0	64,0	4,0
10 bis 25 Jahre	21,6	64,7	13,7
über 25 Jahre	5,5	57,0,	37,5
<b>Gesamt</b>	<b>12,4</b>	<b>58,9</b>	<b>27,3</b>

Angaben in Prozent; Rest o. A.

### 3.2 Aktuelle Entwicklungen

Durch den Aufschwung konnten immerhin 42,0 Prozent der befragten Unternehmen ihren exportbedingten Umsatz gegenüber dem Vorjahr steigern. Bei der Befragung im vergangenen Jahr hatte das nur jeder dritte Exporteur (32,4 Prozent) angegeben. Bei 7,5 Prozent der Unternehmen lieferte das Auslandsgeschäft aktuell einen geringeren Beitrag zum Gesamtumsatz als vor einem Jahr. Die zu beobachtende Ausweitung des Exportanteils am Umsatz der deutschen Unternehmen spiegelt die Exportsteigerungen im Jahr nach der Krise wider und verdeutlicht das hohe Wachstumspotenzial außerhalb des heimischen Marktes.

#### ***Zunehmende Bedeutung des Exports für den Umsatz***

**Tab. 4: Exportanteil am Umsatz im Vergleich zum Vorjahr**

■	gestiegen	unverändert geblieben	gesunken
Verarbeitendes Gewerbe	38,8 (28,9)	53,7 (51,2)	6,0 (19,8)
Bauhauptgewerbe	25,0 (27,3)	25,0 (45,5)	33,3 (27,3)
Handel	51,0 (48,0)	38,8 (42,0)	6,1 ( 8,0)
Dienstleistungen	28,6 (18,2)	50,0 (50,0)	0,0 (13,6)
<b>Gesamt</b>	<b>42,0 (32,4)</b>	<b>50,5 (48,5)</b>	<b>7,5 (16,7)</b>

Angaben in Prozent, Rest o. A., ( ) = Vorjahr

Ob ein Unternehmen den Exportanteil am Umsatz steigern konnte, hängt im starken Maße davon ab, in welcher Branche die ausländischen Geschäftspartner tätig sind und in welche Länder hauptsächlich geliefert wird. So konnte ein überdurchschnittlich hoher Anteil der deutschen Exporteure die Ausfuhren ausweiten, wenn die ausländischen Geschäftspartner im Handelssektor tätig waren. 43,4 Prozent der Befragten schafften es in diesem Fall, den Exportanteil zu erhöhen.

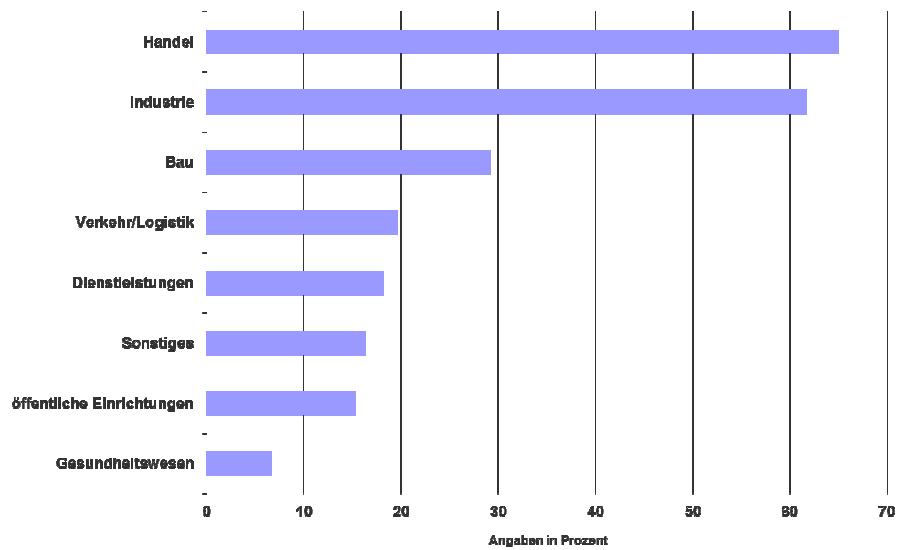
***Ausländischer Handel bringt  
den Umsatz in Schwung***

**Tab. 5: Exportanteil am Umsatz im Vergleich zum Vorjahr  
nach Wirtschaftszweig der Geschäftspartner**

■	gestiegen	unverändert geblieben	gesunken
Verarbeitendes Gewerbe	40,3 (26,5)	51,9 (57,3)	7,0 (15,4)
Bauhauptgewerbe	37,7 (22,2)	52,5 (60,3)	9,8 (15,9)
Handel	43,4 (35,1)	45,6 (45,0)	7,4 (19,1)
Dienstleistungen	31,6 (39,5)	55,3 (47,4)	5,3 ( 7,9)
öffentliche Einrichtungen	37,5 (20,0)	56,3 (60,0)	3,1 (17,1)
Gesundheitswesen	35,7 (23,1)	57,1 (46,2)	7,1 (30,8)
Verkehr/Logistik	29,3 (31,4)	58,5 (57,1)	9,8 (11,4)
<b>Gesamt</b>	<b>42,0 (32,4)</b>	<b>50,5 (48,5)</b>	<b>7,5 (16,7)</b>

Angaben in Prozent, Rest o. A., ( ) = Vorjahr

**Abb. 3: Tätigkeitsbereich der Abnehmer in den Zielländern**



Mehrfachnennungen möglich

Deutlich geringer war diese Quote, wenn der ausländische Kunde seinen Tätigkeitsschwerpunkt im Logistiksektor (29,3 Prozent) oder im Dienstleistungsgewerbe (31,6 Prozent) hat. Im Vorjahr sorgten Geschäftspartner aus dem Bereich Dienstleistungen dagegen noch für Stabilität. Bei Geschäften mit der öffentlichen Hand in den europäischen Nachbarländern konnten die deutschen Exporteure an Umsatz zulegen. Allerdings macht dieser Sektor bei vielen nur einen kleinen Anteil der Kundenstruktur aus (Abb. 3).

**Tab. 6: Exportanteil am Umsatz im Vergleich zum Vorjahr nach Exportregion**

■	gestiegen	unverändert geblieben	gesunken
Türkei	47,1	44,1	6,9
Spanien/Portugal	45,1	45,8	6,3
Großbritannien, Irland	44,4	49,0	5,2
Italien	44,4	47,5	6,8
übriges MOE, Weiß- russland, Moldawien etc.	44,1	47,5	5,1
Frankreich	43,9	48,0	6,9
Polen	43,4	46,7	7,9
Übriges Westeuropa, Griechenland etc.	43,0	49,5	5,6
Baltikum	42,7	49,4	5,6
Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	42,4	47,9	7,9
Skandinavien	41,9	48,6	7,4
Österreich/Schweiz	41,9	48,2	7,3
Benelux	41,6	49,7	7,0
Russland/Ukraine	40,7	50,4	7,3
Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Bosnien	40,2	51,3	6,0
<b>Gesamt</b>	<b>42,0</b>	<b>50,5</b>	<b>7,5</b>

Angaben in Prozent, Rest o. A., ( ) = Vorjahr

Die wichtigsten europäischen Absatzmärkte der deutschen Unternehmen befinden sich in unmittelbarer Nachbarschaft. Dabei beeinflusst die Zielregion auch die Exportquote eines Unternehmens und man erkennt gewisse Spezialisierungen. So erwirtschaften Exporteure mit Geschäftsbeziehungen in die Türkei (47,1 Prozent), nach Spanien/Portugal (45,1 Prozent) sowie nach Großbritannien/Irland und Italien (jeweils 44,4 Prozent) deutlich mehr Umsatz mit ihren Exporten als im Jahr zuvor. Auch in den übrigen Zielregionen stiegen die Exportumsätze im Vergleich zum Vorjahr.

### ***Auf gute Nachbarschaft***

### **3.3 Planungen zur Exporttätigkeit**

Die Planungen für das Exportgeschäft im Jahr 2012 sind überwiegend optimistisch. Die überwiegende Mehrheit der deutschen Exporteure (57,4 Prozent) möchte den Exportanteil am Umsatz erhöhen. Gut

jeder Dritte (36,4 Prozent) sieht vor, den Anteil des Auslandsgeschäfts am Umsatz zumindest unverändert zu halten. In der letztjährigen Befragung waren die Unternehmen allerdings noch etwas zuversichtlicher. Im Zuge des Konjunkturaufschwungs gab es damals jedoch in den meisten Fällen ohnehin nur eine Richtung: nach oben. Optimistisch stimmt zudem, dass die deutschen Exportunternehmen trotz der sich verschlechternden wirtschaftlichen Stimmungslage weitere Exportsteigerungen erwarten. Im Zuge dieser Entwicklungen dürfte die Warenausfuhr für die Bundesrepublik auch im kommenden Jahr eine weiterhin tragende Rolle spielen.

**Tab. 7: Geplanter Exportanteil am Umsatz (im Jahr 2012)**

■	steigern	unverändert belassen	senken
Verarbeitendes Gewerbe	58,2 (67,8)	40,3 (31,4)	0,7 (o. A.)
Bauhauptgewerbe	66,7 (54,5)	16,7 (45,5)	o. A. (o. A.)
Handel	57,1 (58,0)	30,6 (40,0)	8,2 (o. A.)
Dienstleistungen	42,9 (40,9)	35,7 (40,9)	7,1 (o. A.)
<b>Gesamt</b>	<b>57,4 (61,8)</b>	<b>36,4 (35,3)</b>	<b>2,9 (o. A.)</b>

Angaben in Prozent, o. A. = ohne Angabe, ( ) = Vorjahr

### **2012: Export hat noch Steigerungspotenzial**

Ein Vergleich zwischen den Hauptwirtschaftsbereichen zeigt, dass insbesondere Unternehmen aus dem Baugewerbe ihren Umsatz im kommenden Jahr durch Auslandsgeschäfte steigern wollen. In diesem Sektor ist anscheinend in dieser Hinsicht großes Potenzial gegeben. Immerhin 66,7 Prozent der befragten Bauunternehmen planen eine Ausweitung der Exportgeschäfte. Mit 42,9 Prozent ist dieser Anteil im Dienstleistungssektor am geringsten. Daran hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht viel geändert, wenngleich aktuell mehr Dienstleister ihre Exportquote steigern wollen.

Weniger Steigerungen als vor Jahresfrist sind im ansonsten sehr exportorientierten Verarbeitenden Gewerbe vorgesehen. Nachdem 2010 noch gut zwei Drittel der Befragten (67,8 Prozent) planten, mehr Umsatz als bisher durch das Exportgeschäft zu erzielen, sind es diesmal nur 58,2 Prozent. Weniger expansiv in ih-

ren Exportplanungen sind zudem Unternehmen aus dem Handel.

Für die Abwicklung der Exporte gibt es verschiedene Möglichkeiten. So kann die grenzüberschreitende Auftragsabwicklung vom heimischen Büro aus via Telefon, E-Mail, Fax und Transport- und Paketdienste organisiert werden. Bei einer intensiveren Geschäftstätigkeit im Ausland können von den exportierenden Unternehmen Partner bzw. Zwischenhändler vor Ort zur Warenabfertigung eingeschaltet werden. Ist die Expansionstätigkeit stark ausgeprägt, gründen Firmen im europäischen Ausland eine eigene Geschäftsstelle und stellen Mitarbeiter für die Exportabwicklung ein.

***Auslandsgeschäfte erfordern mehr Personal***

**Tab. 8: Geplanter Personalanteil im Auslandsgeschäft (im Jahr 2012)**

■	erweitern	unverändert zu belassen	verringern
Verarbeitendes Gewerbe	24,6 (19,0)	63,4 (67,8)	0,0 (0,8)
Bauhauptgewerbe	25,0 ( 9,1)	50,0 (72,7)	8,3 (9,1)
Handel	18,4 (16,0)	53,1 (60,0)	6,1 (4,0)
Dienstleistungen	21,4 (18,2)	57,1 (59,1)	0,0 (9,1)
<b>Gesamt</b>	<b>23,0 (17,6)</b>	<b>59,8 (65,2)</b>	<b>1,9 (2,9)</b>

Angaben in Prozent, ( ) = Vorjahr

Von den exportorientierten Unternehmen planen immerhin 23,0 Prozent der Befragten im kommenden Jahr neue Mitarbeiter für den Bereich Ausland einzustellen. Das ist ein höherer Prozentsatz als im Vorjahr (17,6 Prozent). Wie bei der Befragung 2010 wird die Mehrheit der Befragten (59,8 Prozent) den Personalbestand unverändert lassen. Eine Verkleinerung der Mitarbeiterzahl für das Exportgeschäft planen lediglich 1,9 Prozent der Unternehmen.

**Tab. 9: Geplante neue Exportmärkte (im Jahr 2012)**

■	
Russland, Ukraine	18,7
Benelux	16,7
Skandinavien	16,7
Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Bosnien	16,3
Österreich/Schweiz	16,3
Türkei	15,8
Frankreich	15,3
Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	14,8
Großbritannien, Irland	14,8
Spanien/Portugal	14,4
Italien	14,4
Polen	13,4
Baltikum	12,9
übriges Westeuropa (Griechenland etc.)	12,4
übrige MOE (Weißrussland, Moldawien etc.)	10,5

Angaben in Prozent

***Russland ist Absatzmarkt der Zukunft***

Großes Steigerungspotenzial für das Exportgeschäft der deutschen Unternehmen ist anscheinend im Osten Europas gegeben. Immerhin 18,7 Prozent der befragten Exportunternehmen wollen im kommenden Jahr Geschäftsbeziehungen in die Region Russland/Ukraine aufnehmen. Ebenfalls hoch im Kurs stehen die Länder Rumänien, Bulgarien, Kroatien und Bosnien (16,3 Prozent der Unternehmen). Jeder Sechste (16,7 Prozent) möchte in den Benelux-Staaten und in Skandinavien neue Absatzmöglichkeiten erschließen. Auch Länder, die bereits in der Vergangenheit von den deutschen Unternehmen vorzugsweise bedient wurden – wie Österreich, die Schweiz und Frankreich –, dürften ihren Anteil weiter ausbauen. Neue interessante Auslandsmärkte wie die Türkei werden bei 15,8 Prozent der deutschen Exporteure auf der Export-Landkarte 2012 neu hinzukommen und so für Dynamik im Außenhandel sorgen.

Die Erfahrung eines Unternehmens mit Auslandsgeschäften ist mitverantwortlich für die Unterschiede in den neuen Zielmärkten der deutschen Wirtschaft. So findet sich die hohe Attraktivität Russlands verstärkt

bei Unternehmen, die seit mehr als 25 Jahren im Exportgeschäft tätig sind. Jüngere bzw. noch unerfahrenere Unternehmen sind in dieser Zielregion Osteuropas vorsichtiger. Umgekehrt ist es in den Benelux-Staaten und den Ländern Skandinaviens, die ebenfalls bei vielen deutschen Unternehmen im kommenden Jahr auf der Liste der zu bearbeitenden Märkte stehen: In diesen Regionen wollen sich eher Unternehmen engagieren, die noch keine längeren Auslandserfahrungen vorweisen können.

***Osteuropageschäfte  
erfordern lange Auslands-  
erfahrung***

**Tab. 10: Geplante neue Exportmärkte (im Jahr 2012) nach Jahren der Auslandserfahrung**

■	bis 10 Jahre	10 bis 25 Jahre	über 25 Jahre	alle
Russland, Ukraine	12,0	15,7	<b>21,9</b>	18,7
Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Bosnien	12,0	<b>21,6</b>	15,6	16,3
Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	8,0	15,7	<b>16,4</b>	14,8
Benelux	<b>24,0</b>	17,6	15,6	16,7
Skandinavien	<b>28,0</b>	13,7	16,4	16,7
Österreich/Schweiz	<b>20,0</b>	<b>19,6</b>	14,8	16,3
Frankreich	<b>20,0</b>	<b>17,6</b>	14,1	15,3
Spanien/Portugal	<b>24,0</b>	9,8	14,8	14,4

Angaben in Prozent, **fett** = deutlich überdurchschnittlich genannt

Demnach erfordert die Bearbeitung der osteuropäischen Märkte eine gewisse Erfahrung, Expertise und Vertrautheit mit den dortigen Gepflogenheiten (wie z. B. bei der Zahlungsweise und möglicher kultureller Barrieren), während für Neulinge im Exportgeschäft häufiger die Sicherheit zu den Euroländern und Nachbarstaaten Deutschlands gesucht wird. Auf der anderen Seite haben Unternehmen, die seit vielen Jahrzehnten im Exportgeschäft tätig sind, die Marktbearbeitung in den direkten Anrainerländern bereits abgeschlossen und suchen nun neue Wachstumsmärkte.

### **3.4 Exportrisiken und -hemmnisse**

Wo sich neue Chancen ergeben, lauern mitunter auch Risiken. Gut drei Viertel der befragten Exporteure (78,0 Prozent) sehen in Zahlungsausfällen bzw. im

## Angst vor Zahlungsausfällen wächst

erhöhten Insolvenzrisiko im Ausland die größten Gefahren für das Exportgeschäft, gefolgt von einer langen Forderungslaufzeit (50,7 Prozent) und Wechselkursrisiken (26,3 Prozent), die freilich nur bei Geschäften außerhalb des Euroraums eine Rolle spielen. Dabei wird das Risiko eines Zahlungsausfalls in diesem Jahr häufiger genannt als im Vorjahr (76,0 Prozent), wogegen lange Außenstände weniger ein Thema sind als noch 2010 (56,9 Prozent).

**Tab. 11: Risiken und Hemmnisse im Exportgeschäft**

■	
Zahlungsausfall/Insolvenzrisiken	78,0 (76,0)
lange Forderungslaufzeit	50,7 (56,9)
Wechselkursschwankungen	26,3 (27,9)
Bürokratie	21,1 (20,1)
fehlende Kontakte, fehlende verlässliche Partner	20,6 (24,0)
rechtliche/steuerliche Rahmenbedingungen	20,1 (20,1)
Haftungsfragen	16,3 (12,3)
Korruption	12,0 ( 9,8)
Transportrisiko	11,5 (10,8)
Mangel an geeignetem Personal	10,5 ( 8,8)
sprachliche/kulturelle Schwierigkeiten	10,0 ( 9,8)
Warenabnahme-Risiko	8,6 ( 8,3)
sonstige Gründe	7,2 ( 3,4)

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich, ( ) = Vorjahr

Das Fehlen von verlässlichen Geschäftskontakten vor Ort (20,6 Prozent), die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen (20,1 Prozent) sowie die Bürokratie im Zielland (21,1 Prozent) schrecken viele deutsche Unternehmen vor einer Ausweitung ihrer Exporttätigkeit ab und werden als weitere Risikofaktoren angesehen. Häufiger als im Vorjahr werden Korruption (12,0 statt 9,8 Prozent), der Mangel an geeignetem Personal (10,5 statt 8,8 Prozent), aber auch Bürokratie (21,1 statt 20,1 Prozent) genannt – auch wenn diese Faktoren als Exportrisiken für die deutschen Unternehmen eine eher untergeordnete Rolle spielen.

**Tab. 12: Risiken und Hemmnisse im Exportgeschäft nach Zielregion (Auswahl)**

■	Zahlungsausfall/ Insolvenz	lange Forderungs- laufzeit	Bürokratie	Korruption
Italien	77,2	<b>55,6</b>	<b>22,8</b>	11,7
Türkei	<b>82,4</b>	<b>55,9</b>	21,6	12,7
Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	<b>81,8</b>	52,7	21,2	12,7
Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Bosnien	<b>81,2</b>	<b>57,3</b>	<b>23,1</b>	12,8
Baltikum	<b>84,3</b>	<b>55,1</b>	<b>24,7</b>	<b>15,7</b>
Polen	80,9	52,6	<b>23,0</b>	12,5
Russland/Ukraine	78,9	<b>57,7</b>	<b>22,8</b>	<b>14,6</b>
übriges Westeuropa (Griechenland etc.)	80,4	<b>58,9</b>	21,5	<b>16,8</b>
Spanien/Portugal	80,6	51,4	<b>23,6</b>	11,1
übrige MOE (Weißrussland, Moldawien etc.)	<b>83,1</b>	<b>64,4</b>	16,9	<b>15,3</b>
Gesamt	78,0	50,7	21,1	12,0

Angaben in Prozent, **fett** = deutlich überdurchschnittlich oft genannt.

Abhängig von den hauptsächlichsten Zielländern werden mögliche Zahlungsausfallrisiken von den befragten Exporteuren unterschiedlich beurteilt. Überdurchschnittlich häufig nennen Unternehmen, die ins Baltikum, in die Türkei oder ins übrige Osteuropa exportieren, einen Zahlungsausfall als Exportrisiko (vgl. Tab. 12). Hinzu kommen in diesen Ländern meist lange Forderungslaufzeiten, die aber auch für Exporte nach Italien, Russland/Ukraine und ins übrige Westeuropa sowie nach Griechenland ein Problem darstellen.

Von bürokratischen Hemmnissen berichten überdurchschnittlich häufig solche Unternehmen, die schwerpunktmäßig Osteuropa (wie z. B. Polen, Rumänien, Bulgarien, das Baltikum und den Balkan) beliefern, aber auch Exporteure mit dem Ziel Spanien und Portugal. Korruption wird von den deutschen Exporteuren am häufigsten genannt, wenn ins übrige Westeuropa, ins Baltikum oder in die MOE-Staaten (wie z. B. Weißrussland oder Moldawien) exportiert wird.

***Korruption und Bürokratie in Osteuropa sind Hemmnisse für den Export***

## ■ 4 Zahlungsverhalten in Europa

### 4.1 Forderungslaufzeiten

#### Zahlungs-Ranking Europa

Im Folgenden sollen die Unterschiede im Zahlungsverhalten in den einzelnen europäischen Staaten näher beleuchtet werden. Anhand eines Ranking wird deutlich, in welchen Regionen exportorientierte deutsche Unternehmen ihre Rechnungen am schnellsten bezahlt bekommen und wo längere Wartezeiten in Kauf genommen werden müssen oder gar Zahlungsausfälle drohen.

Tab. 13: Forderungslaufzeiten

■	bis 30 Tage	bis 60 Tage	> 60 Tage
Österreich/Schweiz	72,3	25,6	2,2
Skandinavien	65,1	31,6	3,3
Benelux	57,9	39,2	2,9
Russland/Ukraine	47,9	28,6	23,5
Polen	42,2	43,0	14,8
Baltikum	41,7	42,9	15,5
Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	39,3	48,3	12,6
Türkei	37,3	42,7	20,2
Großbritannien, Irland	32,4	52,0	15,5
Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Bosnien	29,9	43,0	27,1
Frankreich	25,6	48,8	25,6
Italien	20,1	33,8	46,3
Spanien/Portugal	20,0	50,7	29,3
<i>Deutschland</i>	<i>78,4</i>	<i>16,3</i>	<i>5,3</i>

Angaben in Prozent

#### **Kunden in den DACH-Ländern zahlen am schnellsten**

Gemessen an einer mittleren Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding – DSO) von 30 Tagen werden die Rechnungen bei Warenlieferungen nach Österreich/Schweiz sowie nach Skandinavien am schnellsten bezahlt. So gibt die überwiegende Mehrheit der exportierenden Unternehmen aus Deutschland (72,3 bzw. 65,1 Prozent) an, dass Rechnungen, die in diese Länder verschickt werden, meist innerhalb von 30 Tagen beglichen werden. Aber auch Kunden aus den Benelux-Staaten Belgien, den Niederlanden und Luxemburg bezahlen ihre Rechnungen bei gut jedem zweiten exportierenden Unternehmen (57,9 Prozent) innerhalb eines Monats.

Deutlich mehr Zeit mit dem Begleichen ihrer Schulden lassen sich Kunden aus Frankreich, Spanien/Portugal und Italien. Nur jeder vierte (Frankreich) bzw. jeder fünfte (Spanien/Portugal und Italien) Exporteur erhält sein Geld innerhalb eines Monats. Fast jedes zweite Unternehmen (46,3 Prozent), das nach Italien liefert, muss eine Forderungslaufzeit von über 60 Tagen einkalkulieren. Auch Kunden in Rumänien, Bulgarien und dem Balkan lassen ihre deutschen Lieferanten überdurchschnittlich lange warten – nur drei von zehn Befragten (29,9 Prozent) melden den Zahlungseingang innerhalb eines Monats nach der Rechnungsstellung. Gut jeder Vierte (27,1 Prozent) muss sich mehr als zwei Monate gedulden.

***Lange Wartezeiten in den Mittelmeerländern, aber auch in Teilen Osteuropas***

In den meisten osteuropäischen Staaten sind die Zahlungsfristen aber deutlich kürzer als beispielsweise in den Euroländern des Mittelmeerraums oder in Großbritannien. So bekommt immerhin knapp jeder zweite deutsche Exporteur (47,9 Prozent), der nach Russland/Ukraine liefert, nach spätestens einem Monat sein Geld, im Falle Polens sind es 42,2 Prozent und bei Lieferungen ins Baltikum melden 41,7 Prozent der befragten Exporteure einen pünktlichen Zahlungseingang innerhalb von 30 Tagen. Allerdings müssen bei Warenlieferungen nach Russland/Ukraine auch häufig Wartezeiten von mehr als 60 Tagen eingeplant werden (23,5 Prozent der befragten Exporteure). Eine solch lange Außenstandsdauer ist beim Export nach Österreich, in die Schweiz, nach Skandinavien und in die Benelux-Staaten nicht zu erwarten.

Positive Veränderungen in puncto Zahlungsverhalten im europäischen Ausland zeigen sich gegenüber der Vorjahresbefragung vor allem in Russland, dem Baltikum und der Türkei, gefolgt von Österreich/Schweiz und den Staaten Osteuropas. In diesen Regionen hat sich das Zahlungsverhalten anscheinend verbessert: Die befragten deutschen Exportunternehmen erhalten ihr Geld früher und machen bessere Zahlungserfahrungen. Dagegen werden in Großbritannien/Irland, Frankreich, Italien sowie in Spanien/Portugal merklich längere Forderungslaufzeiten als noch 2010 registriert. Rechnungen, die in diese Länder versandt werden,

bleiben länger offen als vor Jahresfrist; die Außenstände bei den deutschen Herstellern und Lieferanten haben sind entsprechend erhöht.

***Bei langen Zahlungsverzögerungen droht Totalausfall***

Lange Forderungslaufzeiten sind für die Lieferanten ein teures Vergnügen, weil die Aufträge zunächst mit eigenem Geld vorfinanziert werden müssen. Zudem nimmt das Risiko eines Totalausfalls mit zunehmenden Verzögerungen exponentiell zu. Das heißt: Ist die Forderung bereits seit Wochen ausstehend, besteht immer weniger Hoffnung, dass das Geld noch in voller Höhe fließt. Dabei differiert das Ausmaß von Zahlungsverzögerungen innerhalb Europas deutlich, wie Tabelle 14 zeigt.

***Nur geringe Überziehungen in Österreich, der Schweiz und Skandinavien***

In den meisten europäischen Ländern halten sich lange Zahlungsverzögerungen in Grenzen. In Skandinavien beispielsweise sowie in Österreich und der Schweiz machen deutsche Exporteure überwiegend gute Zahlungserfahrungen. Gut ein Drittel der Befragten (34,8 bzw. 35,3 Prozent), die in diese Regionen exportieren, erhalten ihr Geld hier innerhalb der vereinbarten Zahlungsfrist, knapp jeder Zweite (48,9 bzw. 44,9 Prozent) muss höchstens zehn weitere Tage nach Ablauf der Zahlungsfrist warten. Als eher gering erweisen sich Zahlungsstörungen zudem in den Benelux-Ländern, allerdings konnte nur jeder vierte deutsche Exporteur (23,3 Prozent) keinerlei Verzögerungen feststellen, bei fast ebenso vielen (21,4 Prozent) verstrich das vereinbarte Zahlungsziel um bis zu 30 Tage (Vgl. Tab. 14).

Als vergleichsweise gute Schuldner erweisen sich zudem Kunden aus Russland, der Ukraine und der Türkei. 29,3 Prozent der deutschen Exporteure, die ihre Waren in die Türkei liefern, bleiben von Zahlungsverzögerungen verschont. Im Falle Russlands und der Ukraine trifft das auf immerhin 27,4 Prozent der Befragten zu. Gleichwohl musste ein nennenswerter Anteil der befragten Exportunternehmen auch in diesen Ländern schlechte Zahlungserfahrungen machen. Beispiel Türkei: Gut ein Drittel der von Creditreform befragten Exporteure (35,4 Prozent) berichtet von Zahlungsverzögerungen zwischen zehn und 30 Tagen am

Bosporus, ein weiteres Achtel (12,2 Prozent) gar von mehr als 30 Tagen Verzugsdauer.

**Tab. 14: Zahlungsverzögerungen in Europa**

■	keine	bis 10 Tage	bis 30 Tage	über 30 Tage
Österreich/Schweiz	35,3	44,9	16,8	3,0
Skandinavien	34,8	48,9	14,1	2,2
Türkei	29,3	23,2	35,4	12,2
Russland/Ukraine	27,4	26,5	28,3	17,7
Benelux	23,3	50,9	21,4	4,4
Baltikum	19,7	43,4	27,6	9,2
Großbritannien, Irland	15,6	43,8	25,0	15,6
Polen	14,0	31,0	42,6	12,4
Frankreich	13,8	32,2	38,8	15,1
Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	10,7	38,9	38,2	12,2
Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Bosnien	10,6	22,3	43,6	23,4
Italien	6,1	31,3	37,4	25,2
Spanien/Portugal	5,6	29,8	41,1	23,4

Angaben in Prozent

Ein Verstreichen der ursprünglich gesetzten Zahlungsfrist gehört in Ländern wie Italien, Spanien oder Portugal offenbar zum guten Ton. Bis auf wenige Ausnahmen berichten beinahe alle Befragten von Zielüberschreitungen. Auch Geschäftsbeziehungen nach Osteuropa leiden unter der Problematik Zahlungsverzug: Lediglich jedes zehnte Unternehmen, das in diese Region liefert, meldet einen pünktlichen Zahlungseingang. Sehr lange Überschreitungen werden aus der Ländergruppe Rumänien, Bulgarien, Kroatien und Bosnien sowie aus Italien und der iberischen Halbinsel gemeldet. Rund jedes vierte deutsche Unternehmen wartet mindestens einen weiteren Monat, nachdem das vereinbarte Zahlungsziel bereits verstrichen ist. Die beiden großen Industrieländer Europas, Großbritannien und Frankreich, liegen in puncto Zahlungsmoral aus Sicht der deutschen Exporteure nur im Mittelfeld.

***In Südeuropa verstreicht  
meist das Zahlungsziel***

Zum Teil sind die Unterschiede im Zahlungsverhalten innerhalb Europas strukturell und haben ihre Ursache

**Auf Gepflogenheiten achten und reagieren**

in kulturellen Gepflogenheiten. Darauf muss und kann sich der deutsche Export einstellen. Beispielsweise durch ein intelligentes Forderungsmanagement im eigenen Unternehmen. Allerdings bemerken die deutschen Exporteure auch, dass die Wirtschaftskrise viele Länder Europas noch immer im Griff hat. Das Zahlungsverhalten in den betrachteten Ländern und Regionen ist entsprechend beeinträchtigt. Gerade für die geplante Ausweitung der Geschäftsbeziehungen und die Expansion in neue Zielmärkte ist das mit Risiken verbunden.

**Tab. 15: Veränderungen der Zahlungsverzögerungen 2010/11 in ausgewählten Ländern**

■	keine	über 30 Tage
Russland/Ukraine	+ 11,4	- 4,6
Baltikum	+ 9,0	- 8,1
Türkei	+ 8,8	- 4,2
Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien	+ 1,7	- 4,2
Skandinavien	- 4,4	+ 1,4
Italien	- 4,6	+ 0,4
Österreich/Schweiz	- 5,0	+ 1,7
Benelux	- 5,4	- 0,3
Spanien/Portugal	- 9,1	+ 4,4
Frankreich	- 9,2	+ 5,6

Angaben in Prozentpunkten

**Mehr Verzögerungen in den Euro-Krisen-Ländern, Entspannung in Russland, Baltikum und Türkei**

Im Vergleich mit dem Vorjahr sind einige Veränderungen festzustellen: So berichten die befragten Exporteure im Jahr 2011 von weniger Zahlungsverzögerungen in den Regionen Russland/Ukraine, Baltikum und Türkei, und deutlich mehr Unternehmen als vor Jahresfrist melden einen weitgehend pünktlichen Zahlungseingang. Dagegen haben in den Euroländern Italien, Spanien/Portugal, Frankreich, Benelux, aber auch in Österreich/Schweiz und in Skandinavien – die bisher als Musterbeispiel für eine gute Zahlungsmoral galten – die Zahlungsverzögerungen zugenommen.

Zudem muss ein erheblich größerer Anteil der befragten deutschen Exporteure mehr als 30 Tage über das gesetzte Zahlungsziel hinaus auf den Geldeingang

warten. Verschlechtert hat sich die Situation vor allem in den durch die Wirtschaftskrise weiterhin beeinträchtigten Ländern Großbritannien/Irland, Spanien/Portugal sowie in Frankreich. Bei Geschäften mit Kunden aus diesen Regionen müssen demnach längere Zahlungsfristen einkalkuliert werden.

## 4.2 Forderungsausfälle

Die wirtschaftliche Erholung in Europa in den letzten zwölf Monaten hat das Volumen der Zahlungsausfälle verringert. Gänzlich ohne Forderungsverluste im Exportgeschäft blieb allerdings nur gut ein Fünftel der befragten Exporteure (21,1 Prozent). Gleichwohl hat sich dieser Anteil gegenüber dem Vorjahr (14,7 Prozent) erhöht. Gut die Hälfte der befragten Unternehmen (51,7 Prozent; Vorjahr: 49,0 Prozent) beklagt Forderungsverluste von bis zu 0,5 Prozent des Exportumsatzes. Bei jedem Siebten (14,8 Prozent; Vorjahr: 20,1 Prozent) entstanden Forderungsverluste in Höhe von bis zu 1,0 Prozent. 7,6 Prozent der Exporteure mussten Forderungsausfälle von mehr als einem Prozent hinnehmen (Vorjahr: 9,3 Prozent).

### ***Weniger Forderungsausfälle im Auslandsgeschäft***

**Tab. 16: Forderungsverluste bezogen auf den Umsatz im Exportgeschäft**

■	bis 0,5 %	bis 1,0 %	bis 2,0 %	über 2,0 %	keine
Gesamt	51,7 (49,0)	14,8 (20,1)	3,3 (5,9)	4,3 (3,4)	21,1 (14,7)

Angaben in Prozent, ( ) = Vorjahr.

Die Kundenstruktur im Ausland spielt eine wichtige Rolle dafür, wie hoch die Forderungsverluste im Exportgeschäft ausfallen. So treten hohe Zahlungsausfälle von mehr als 1,0 Prozent des Umsatzes in Europa gehäuft auf, wenn Kunden aus dem Dienstleistungssektor bedient werden. Gut ein Zehntel der befragten Exporteure (10,5 Prozent) mit Geschäftspartnern in diesem Sektor musste Forderungen in großer Höhe abschreiben. Gleichzeitig blieb aber jedes dritte Exportunternehmen (34,2 Prozent) mit Kunden im Dienstleistungsgewerbe von Zahlungsausfällen verschont. Ähnlich hoch ist dieser Anteil bei Kunden aus dem

### ***Kundenstruktur entscheidet mit über Höhe der Zahlungsausfälle***

Gesundheitswesen (35,7 Prozent). Dagegen hat ein Großteil der befragten Unternehmen mit Kunden im europäischen Bausektor (80,2 Prozent) und in der Industrie (78,2 Prozent) Forderungsausfälle zu beklagen, die aber meist unterhalb der Marke von 1,0 Prozent des gesamten Exportumsatzes bleiben.

**Tab. 17: Forderungsverluste bezogen auf den Umsatz im Exportgeschäft nach Tätigkeitsbereich der ausländischen Geschäftspartner**

■	bis 1,0 %	über 1,0 %	keine
Verarbeitendes Gewerbe	72,8 (67,5)	5,4 (10,2)	17,8 (17,1)
Bauhauptgewerbe	73,7 (69,8)	6,5 ( 9,5)	16,4 (12,7)
Handel	67,6 (65,7)	9,5 (13,0)	19,9 (16,0)
Dienstleistungen	52,6 (68,4)	10,5 ( 7,9)	34,2 (15,8)
öffentliche Einrichtungen	62,5 (60,0)	6,3 (11,5)	21,9 (22,9)
Gesundheitswesen	50,0 (76,9)	7,1 ( 7,7)	35,7 (15,4)
Verkehr/Logistik	65,9 (65,7)	7,3 ( 8,6)	22,0 (22,9)
Sonstiges	44,1 (82,6)	5,9 ( 0,0)	38,2 (17,4)

Angaben in Prozent, Rest o. A., ( ) = Vorjahr

### 4.3 Risikomanagement

Um Zahlungsausfälle zu vermeiden, treffen deutsche Exporteure verschiedenste Sicherheitsvorkehrungen. Fast alle Befragten (85,6 Prozent) prüfen vor einem Geschäftsabschluss die Kreditwürdigkeit des Geschäftspartners im europäischen Zielland. Fällt die Bonität schlecht aus, wird in der Regel auch kein Liefervertrag zustande kommen. Fast jeder Zweite (42,1 Prozent) übt diese Kontrollmaßnahme sogar regelmäßig aus. Gut drei Viertel der deutschen Exportunternehmen (78,0 Prozent) versenden Waren nur gegen Vorkasse, so dass erst gar kein Lieferantenkredit entstehen kann. 66,0 Prozent der Befragten setzen Limits in Form von Kredithöchstgrenzen und beinahe ebenso viele (64,6 Prozent) verfolgen ein konsequentes Mahnwesen, sobald das Zahlungsziel überschritten ist.

**Exporteure setzen auf professionelles Risikomanagement**

**Die „big four“: Bonitätsauskünfte, Vorkasse, Kreditlimit und rasche Mahnungen**

**Tab. 18: Maßnahmen zur Vermeidung von Zahlungsausfällen in Exportgeschäft**

■	
Wirtschafts-/Bonitätsauskünfte	85,6
Vorkasse, keine Lieferantenkredite	78,0
Kredithöchstgrenzen	66,0
rasche und konsequente Mahnung	64,6
Warenkreditversicherung	46,4
permanente Bonitätsüberwachung	42,1
Forderungsabsicherung über Akkreditive	39,7
Forderungsabsicherung über Bankgarantie/Bürgschaft	29,2
Einschränkung der Zahlungsfristen	23,4
Eigentumsvorbehalt/Pfandregister	18,7
regelmäßige Prüfung der Kundenadressen	14,8
staatliche Hermes-Deckung	14,4
sonstige Maßnahmen	6,7
Factoring	4,8
Wechsel	3,8
keine	0,5

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Absicherungsinstrumente, wie eine Warenkreditversicherung oder eine Forderungsabsicherung durch Akkreditive, betreiben 46,4 bzw. 39,7 Prozent der Exporteure. Drei von zehn Unternehmen (29,2 Prozent) versuchen, über Bankgarantien und Bürgschaften ihr Exportgeschäft gegen Zahlungsausfälle abzusichern.

Die Vorgehensweise der Unternehmen zur Vermeidung von Zahlungsausfällen differenziert teilweise nach Unternehmensgröße. Große Exportunternehmen nutzen beispielsweise in stärkerem Maße als kleine Unternehmen die Absicherung über eine Warenkreditversicherung und über Akkreditive. Umgekehrt ist die Warenlieferung über Vorkasse eher eine Maßnahme, die kleinere und mittlere Exporteure verwenden.

Auch die Erfahrungen im Auslandsgeschäft bestimmen in gewissem Maße die Wahl der Absicherungsinstrumente. So haben Unternehmen, die bereits seit mehr als 25 Jahren im Exportgeschäft tätig sind, die Notwendigkeit eines raschen und konsequenten Mahnwe-

***Auslandserfahrung wichtig für die geeignete Wahl der Risikoinstrumente***

sens eher erkannt, als Unternehmen, die erst seit kurzem exportieren. Auch eine permanente Bonitätsüberwachung sowie die Nutzung von Forderungsabsicherungen über Akkreditive und Eigentumsvorbehalt werden häufiger von Unternehmen genannt, die seit vielen Jahren Erfahrung mit ausländischen Geschäftskunden haben.

**Tab. 19: Wie betreiben Sie Ihr Auslands-Forderungsmanagement?**

■	
internes Auslands-Forderungsmanagement	70,3
Kreditversicherung	44,5
externes Inkasso-Unternehmen	37,8
Rechtsanwalt	26,8

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

**Auslands-Forderungsmanagement:  
intern und extern kombiniert**

Die überwiegende Mehrheit der exportierenden Unternehmen (70,3 Prozent) betreibt ein internes Auslands-Forderungsmanagement, um Zahlungsausfälle zu begrenzen. Auf einen externen Inkasso-Dienstleister greifen 37,8 Prozent der Unternehmen zurück, 44,5 Prozent beschreiten den Weg über einen Kreditversicherungsanbieter und 26,8 Prozent über einen Rechtsanwalt. Bei notleidenden Forderungen gehen deutsche Exportunternehmen zumeist außergerichtlich vor.

## ■ 5 Zusammenfassung

Die deutsche Wirtschaft hat sich nach der weltweiten Rezession von 2008/2009 so schnell wie kaum eine zweite Volkswirtschaft Europas wieder vollständig erholt. Einen wesentlichen Anteil am Aufholprozess nach der Krise hatte die Exportwirtschaft, die die Rolle der Konjunkturlokomotive übernahm. Die guten Auftrags- und Umsatzzahlen der exportorientierten Unternehmen haben den Exportanteil am Umsatz bei den deutschen Unternehmen weiter erhöht. Mittlerweile erwirtschaftet mehr als jedes vierte exportorientierte Unternehmen (27,3 Prozent) mehr als die Hälfte seines Umsatzes im Auslandsgeschäft – im Verarbeitenden Gewerbe sowie

bei größeren Unternehmen und solchen mit langjähriger Auslandserfahrung liegt dieser Anteil noch höher.

Der Wirtschaftsaufschwung hat die Exportquote der Unternehmen nochmals erhöht. Immerhin 42,0 Prozent der befragten Unternehmen konnten im vergangenen Jahr den Exportanteil an ihrem Umsatz ausweiten, nur 7,5 Prozent der deutschen Exporteure mussten Einbußen hinnehmen. Besonders Exportunternehmen, deren Geschäftspartner im Handel tätig sind, profitierten vom Exportboom. Überdurchschnittliche Steigerungen im Exportgeschäft melden auch Unternehmen, die in die Länderregionen Türkei, Spanien/Portugal und Großbritannien/Irland liefern.

Auch die weiteren Exportplanungen der deutschen Unternehmen bleiben zuversichtlich. Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen (57,4 Prozent) möchte den Exportanteil am Gesamtumsatz im kommenden Jahr erhöhen. Gegenüber der Vorjahresbefragung, als noch 61,8 Prozent der Befragten Steigerungen vorsahen, ist der Anteil der Optimisten leicht zurückgegangen. Weitere Exportausweitungen planen insbesondere Unternehmen aus der Industrie und dem Baugewerbe. Mit dem Ausbau des Exportgeschäfts sind auch weitere Personalaufstockungen in diesem Bereich vorgesehen. Jedes vierte Unternehmen (23,0 Prozent) möchte sich in dieser Hinsicht verstärken (Vorjahr: 17,6 Prozent).

Steigerungspotenzial für den Exportumsatz sehen deutsche Exporteure derzeit vor allem in Russland/Ukraine, in den Benelux-Ländern, in Skandinavien sowie in Rumänien, Bulgarien und dem Balkan. Abhängig von der Länge der Auslandserfahrungen gibt es dabei Unterschiede: So erwarten deutsche Firmen, die bereits seit mehr als 25 Jahren im Exportgeschäft tätig sind, vor allem im Osten Europas und in Russland künftig Wachstumschancen. Unternehmen mit weniger Auslandserfahrungen suchen im kommenden Jahr dagegen verstärkt die direkten Nachbarländer Deutschlands sowie die Euroländer als neue Zielregionen.

Deutsche Exporteure sehen im Zahlungsausfall bzw. einer Kundeninsolvenz und im schlechten Zahlungsverhalten der europäischen Geschäftspartner die größten Risiken im Exportgeschäft. Mögliche Wechselkurschwankungen bei Geschäften außerhalb des Euroraums sowie fehlende verlässliche Geschäftskontakte und die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen im Zielland komplettieren die Liste der größten Exportrisiken für deutsche Unternehmen.

Abhängig von der bevorzugten Zielregion sind dabei Unterschiede festzustellen: So nennen die befragten Unternehmen überdurchschnittlich häufig Zahlungsausfallrisiken und lange Außenstände, wenn in die Ländergruppen Baltikum, Türkei und Osteuropa geliefert wird. Den Risikofaktor von sehr langen Forderungslaufzeiten beklagen auch Unternehmen, die nach Russland/Ukraine exportieren. Bürokratische Hemmnisse für das Exportgeschäft treten vor allem im Baltikum verstärkt auf sowie in Rumänien, Bulgarien, dem Balkan, in Polen, Russland/Ukraine, aber auch in Italien und der Iberischen Halbinsel. Hinzu kommt meist noch die Korruption in diesen Ländern.

Die Länge der typischen Forderungslaufzeiten variiert stark innerhalb des Kontinents. Führend im positiven Sinne sind die Länder Skandinaviens sowie Österreich, die Schweiz und die Benelux-Länder. Rechnungen, die in diese Regionen versendet werden, werden zu einem Großteil innerhalb von 30 Tagen bezahlt. Dagegen müssen deutsche Exporteure deutlich längere Zahlungsfristen einplanen, wenn in die Euro-Krisenstaaten geliefert wird. Das gilt auch für Teile Osteuropas. Lediglich jeder vierte bis fünfte befragte Exporteur verbuchte das Geld für die gelieferte Ware innerhalb von 30 Tagen auf seinem Konto. Im Falle Russlands, Polens und des Baltikums verzeichnen die deutschen Exportunternehmen eine oftmals vergleichsweise kurze Außenstandsdauer. Allerdings ist die Bandbreite der Zahlungserfahrungen hier am größten: So musste ein Teil der befragten Exporteure bei Warenlieferungen nach Russland sehr lange Forderungslaufzeiten von mehr als 60 Tagen hinnehmen.

Neben der Forderungslaufzeit ist der Zahlungsverzug ein wichtiger Indikator zur Einschätzung des Zahlungsverhaltens in einem Land. Nur geringe Zielüberschreitungen werden von den deutschen Exportunternehmen in Bezug auf Österreich, die Schweiz und Skandinavien gemeldet. Gut ein Drittel der Befragten mit Geschäftsbeziehungen in diese Regionen erhält das Geld fristgerecht. Überschreitungen von mehr als 30 Tagen sind eine seltene Ausnahme. Dagegen verstreicht in Südeuropa (Italien, Spanien und Portugal) meist das vereinbarte Zahlungsziel. Etwa jeder vierte deutsche Exporteur muss mit einem Verzug von zumindest 30 Tagen rechnen. Auch in Osteuropa kommt es verstärkt zu Zielüberschreitungen, die sich allerdings in ihrer Länge in Grenzen halten. Zudem registrierten die deutschen Unternehmen in puncto Zahlungsverhalten bei osteuropäischen Kunden Verbesserungen gegenüber dem Vorjahr, während Zahlungsverzögerungen in Frankreich, Spanien/Portugal, aber auch in Benelux, den Erfahrungen der befragten Unternehmen nach, zuletzt zugenommen haben.

Größere Forderungsverluste von mehr als einem Prozent des gesamten Exportumsatzes beklagten nur noch 7,6 Prozent der Exporteure (Vorjahr: 9,3 Prozent). Gleichzeitig blieb aber nur jeder Fünfte (21,1 Prozent; Vorjahr: 14,7 Prozent) von uneinbringlichen Außenständen gänzlich verschont. Anteil an der Rückführung der Zahlungsausfälle hat auch die zunehmende Professionalisierung des Risiko- und Forderungsmanagements in den Unternehmen. Zur Vermeidung von Zahlungsausfällen greifen die deutschen Firmen im hohen Maße auf Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte zurück. Auch Vorkasse, Kreditlimit und ein rasches Reagieren auf Zahlungsverzögerungen durch ein effizientes Mahnwesen werden vielfach als probate Mittel eingesetzt.

## ■ 6 Summary

The German economy has recovered completely from the worldwide recession of 2008/2009 and has done so more quickly than virtually any other economy in Europe. A key role in this rebound has been played by

export business, which has acted as a powerful driving force. Export-oriented companies report full order-books and good turnover figures, and they have stepped up the export-related proportion of their overall sales revenues. At present, more than a quarter of all exporters (27.3 percent) achieve over half of their turnover with cross-border trade. In the case of manufacturing firms, larger companies and those with lengthy export experience this proportion is even higher.

The economic upswing has led to a further rise in the export ratio of German companies. Last year, all of 42.0 percent of the firms surveyed increased the export-generated share of their sales revenues, while only 7.5 percent registered lower year-on-year figures. In particular, firms whose foreign partners are in the wholesale/retail sector have benefited from the export boom, while above-average improvements in export business are also reported by companies supplying goods or services to Turkey, Spain/Portugal and the United Kingdom/Ireland.

Plans for further expansion in the export field remain ambitious. In the coming year, over half of the firms surveyed (57.4 percent) will seek to increase the export-generated share of their turnover. However, this means that the proportion of optimists has declined slightly – the corresponding figure in last year's survey was 61.8 percent. Further expansion in the field of exports is planned especially by industrial companies and construction firms. Expansion of this kind will also create more jobs: one firm in every four (23.0 percent) is now planning to recruit more personnel (prior-year: 17.6 percent).

Currently, German exporters see potential for increasing their foreign trade turnover above all in Russia/Ukraine, the Benelux countries and Scandinavia, and then also in Romania, Bulgaria and the Balkan states. The specific focus depends on how long a company has been in the export business. For instance, German firms with more than 25 years of export experience see growth opportunities above all in

Eastern Europe and Russia. Firms with more limited experience in the field of exports will next year tend to target Germany's immediate neighbours and the euro-zone in general.

The biggest risks seen by German exporters are bad debts or customer insolvencies, and, more generally, the poor payment conduct of their European business partners. Rounding out the list of major risks are possible exchange rate fluctuations in transactions with partners outside the eurozone, the lack of reliable business contacts, and the specific legal and tax conditions in the countries dealt with. In this respect, there are differences depending on the particular region being addressed. An above-average number of companies exporting to the Baltic states, Turkey or Eastern Europe, for example, highlight default risks and lengthy accounts outstanding. The problem of very long payment periods is also encountered by firms dealing with business partners in Russia/Ukraine. Exporters experience bureaucratic obstacles above all in the Baltic region, and in Romania, Bulgaria, Poland, Russia/Ukraine, but also in Italy and the Iberian peninsula. A frequent additional factor in some of these countries is corruption.

The length of typical payment periods varies substantially within the continent as a whole. The best performers in this respect are the Scandinavian countries, Austria, Switzerland and the Benelux states. Invoices sent to these firms in these countries are generally paid within 30 days.

On the other hand, when German firms export goods or services to any of the countries suffering particularly from the euro crisis, they have to reckon on waiting considerably longer before their invoices are settled. The same applies to parts of Eastern Europe. Only 20-25 percent of those surveyed reported receipt of payment within 30 days. In the case of Russia, Poland and the Baltic states, though, the spectrum of payment conduct is very broad: whereas some German exporters experience comparatively short DSO (days sales

outstanding), others have to accept very long payment terms of more than 60 days.

In addition to actual payment periods, delayed payments represent another indicator of a country's payment conduct. German exporters report that in transactions with Austria, Switzerland and the Scandinavian countries, payment deadlines are exceeded only to a limited extent, with more than one third of the relevant firms receiving payment within the agreed period and delays of more than 30 days representing rare exceptions. In Southern Europe (Italy, Spain and Portugal), on the other hand, the agreed term of payment is usually exceeded. Around one German exporter in every four has to be prepared for payment to be delayed by at least 30 days. Tardy payments are also a frequent occurrence in trade with Eastern Europe, but here the length of the delay is less severe. In fact, German firms report that compared with the prior year, the payment conduct of their Eastern European partners has tended to improve, whereas there has been a year-on-year increase in payment delays in transactions with France, Spain/Portugal, and also the Benelux countries.

The proportion of exporters suffering sizeable losses in the field of receivables – losses of more than one percent of their aggregate export-related sales revenues – has fallen to just 7.6 percent of all the companies surveyed, as against 9.3 percent the year before. At the same time, only one firm in every five (21.1 percent; prior year: 14.7 percent) suffered no uncollectable receivables at all. One factor leading to the reduction in the scale of bad debts has been the increasing professionalization of risk management and receivables management in German companies.

To avoid having to write off losses, German firms depend extensively on credit checks and commercial reports. Other frequently employed protective measures are demanding cash in advance, setting credit limits and responding rapidly to payment delays with the help of an efficient dunning system.

## ■ 7 Basis der Untersuchung

An der Umfrage im September/Oktober 2011 beteiligten sich 1.250 Unternehmen, die ins europäische Ausland Waren und Dienstleistungen exportiert haben.

**Tab. 20: Wirtschaftsbereich des Exporteurs**

■	
Verarbeitendes Gewerbe	54,1
Bauhauptgewerbe	5,7
Handel	23,4
Dienstleistungen	6,7

Angaben in Prozent

**Tab. 21: Unternehmensgröße des Exporteurs**

■	
bis 50 Mitarbeiter	19,6
bis 100 Mitarbeiter	17,7
bis 250 Mitarbeiter	23,0
bis 500 Mitarbeiter	18,2
bis 1.000 Mitarbeiter	8,1
> 1.000 Mitarbeiter	12,0

Angaben in Prozent

### Verantwortlich für den Inhalt:

Creditreform Wirtschaftsforschung  
Hellersbergstr. 12, D - 41460 Neuss  
Leitung: Michael Bretz, Telefon: (02131) 109-171  
Redaktion: Dr. Hardy Gude, Telefon: (02131) 109-172

### Alle Rechte vorbehalten

© 2011, Verband der Vereine Creditreform e.V.,  
Hellersbergstr. 12, 41460 Neuss

*Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verbandes der Vereine Creditreform e. V. ist es nicht gestattet, diese Untersuchung/Auswertung oder Teile davon in irgendeiner Weise zu vervielfältigen oder zu verbreiten. Lizenzausgaben sind nach Vereinbarung möglich. Ausgenommen ist die journalistische und wissenschaftliche Verbreitung.*

Neuss, im Dezember 2011

