

PRESSEMITTEILUNG

China-Geschäft: Zahlungsverzug wird für deutsche Exporteure zum Risiko

- Zahlungsbarometer China: 83 Prozent der befragten Unternehmen berichten von zumindest teilweise verspäteten Zahlungen
- Qualitäts- und Lieferstreitigkeiten sind die häufigsten Gründe für Zahlungsverzögerungen
- 56 Prozent der befragten Unternehmen erwarten steigende Insolvenzen

Köln, 3. August 2026 – Das Zahlungsumfeld in China verschärft sich. Laut aktuellem Atradius-Zahlungsmoralbarometer für China berichten 83 Prozent der befragten chinesischen Unternehmen von zumindest teilweise verspäteten Zahlungen im B2B-Geschäft. Rund ein Drittel aller Rechnungen ist überfällig. Damit liegt China über dem asiatischen Durchschnitt; nur Taiwan und Indien verzeichnen noch höhere Werte. Für deutsche Unternehmen, die nach China exportieren, steigt dadurch das Risiko offener Forderungen. Denn China bleibt einer der wichtigsten Absatzmärkte der deutschen Exportwirtschaft: 2025 lag das Exportvolumen von Deutschland nach China bei rund 81 Milliarden Euro. „China bleibt einer der wichtigsten Absatzmärkte für die deutsche Exportwirtschaft und ein bedeutender Standort für Direktinvestitionen. Gleichzeitig verlangt das Zahlungsumfeld dort eine andere Risikostrategie als in Europa“, sagt Frank Liebold, Country Director Deutschland beim internationalen Kreditversicherer Atradius.

Qualitäts- und Lieferstreitigkeiten bremsen Zahlungen

Die Gründe dafür liegen vor allem in der besonderen Struktur des chinesischen Zahlungsumfelds. Anders als in vielen europäischen Märkten entstehen Zahlungsverzögerungen in China nicht in erster Linie durch finanzielle Engpässe der Kunden. 55 Prozent der befragten Unternehmen nennen Qualitätsmängel oder abweichende Lieferungen als Ursache für verspätete Zahlungen. Komplexe Zahlungsprozesse (41 Prozent) und Liquiditätsprobleme der Kunden (24 Prozent) spielen dagegen eine geringere Rolle. Klassisches Mahnwesen reicht deshalb häufig nicht aus. „Wer nach China liefert, muss verstehen, dass Streitigkeiten über Qualität und Lieferung dort gezielt genutzt werden können, um Zahlungen zu verzögern“, erklärt Frank Liebold. Entsprechend vorsichtig agieren chinesische Unternehmen bei der Vergabe von Handelskrediten. Weniger als 40 Prozent der B2B-Transaktionen erfolgen auf Kreditbasis. Diese Zurückhaltung zeigt sich auch in den Zahlungsbedingungen: Viele Unternehmen setzen konsequent auf kürzere Zahlungsziele, um das eigene Risiko zu begrenzen. Dennoch lassen sich Zahlungsausfälle selbst mit strengen Kontrollen nicht vollständig vermeiden.

Forderungsausfälle über dem regionalen Durchschnitt

Das zeigt sich auch an den Forderungsausfällen: In China melden 21 Prozent der befragten Unternehmen Forderungsausfälle von mehr als fünf Prozent ihres Forderungsbestands. Im asiatischen Durchschnitt liegt dieser Wert bei 12 Prozent. Auffällig ist: Zahlungen werden entweder zügig beglichen oder eskalieren rasch in Ausfälle. Abschreibungen sind dabei häufig mit Rechtsstreitigkeiten verbunden. Eine langsame Alterung von Forderungen, wie sie in europäischen Märkten häufiger vorkommt, spielt in China eine geringere Rolle. Um den Druck auf das Working Capital intern abzufedern, schränken 51 Prozent der chinesischen Unternehmen ihre Investitionen ein,

statt den Druck an Lieferanten weiterzugeben. Die hohe Ausfallquote verschärft zugleich den Blick auf die kommenden Monate.

Insolvenzerwartungen bleiben hoch

Denn der Ausblick bleibt angespannt. Für die kommenden Monate erwarten 56 Prozent der befragten chinesischen Unternehmen steigende Insolvenzen. Weitere 38 Prozent rechnen mit dauerhaft hohen Insolvenzzinsen. Auch die Gewinnperspektiven trüben sich ein: Mehr Unternehmen in China als im asiatischen Durchschnitt erwarten sinkende Gewinne. Besonders betroffen sind kleinere Firmen mit eingeschränktem Zugang zu externer Finanzierung. Damit wird deutlich, dass Zahlungsrisiken in China nicht nur operativ, sondern auch strategisch anders bewertet werden müssen.

Diese andere Risikologik spiegelt sich auch im Umgang chinesischer Unternehmen mit Absicherung und Zahlungsanreizen wider. „Das chinesische Zahlungsumfeld folgt anderen Regeln als europäische Märkte. Wer dort erfolgreich sein will, muss die lokalen Risikofaktoren und Eigenheiten des Marktes verstehen und seine Strategien entsprechend ausrichten“, sagt Frank Liebold. Chinesische Unternehmen nutzen zum Beispiel Frühzahlungsanreize und Kreditversicherungen im regionalen Vergleich überdurchschnittlich häufig, um dem zunehmend angespannten Zahlungsumfeld Rechnung zu tragen. Neben diesen finanzbezogenen Risiken rücken weitere Belastungsfaktoren in den Fokus.

Cybersecurity, Betrug und Geopolitik rücken in den Fokus

Dazu zählen insbesondere Risiken, die das B2B-Zahlungsverhalten in den kommenden zwölf Monaten zusätzlich prägen dürften. Laut den Befragten in China gehören Cybersecurity, Betrug und geopolitische Instabilität zu den drei größten Risiken. Makroökonomische Faktoren wie Konjunkturschwäche oder Inflation, die in europäischen Märkten häufig dominieren, spielen in China dagegen eine geringere Rolle.

Über Atradius

Atradius ist ein globaler Anbieter von Kreditversicherungen, Bürgschaften, Inkassodienstleistungen und Wirtschaftsinformationen mit einer strategischen Präsenz in mehr als 50 Ländern. Die von Atradius angebotenen Produkte schützen Unternehmen weltweit vor den Ausfallrisiken beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Kredit. Atradius ist Mitglied der Grupo Catalana Occidente (GCO.MC), einer der größten Versicherer in Spanien und einer der größten Kreditversicherer der Welt. Weitere Informationen finden Sie online unter www.atradius.de.

Für weitere Informationen:

Atradius Kreditversicherung

Niederlassung der Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros

Astrid Goldberg Pressesprecherin Telefon: +49 (0) 221 2044 – 2210 E-Mail: astrid.goldberg@atradius.com	Stefanie Heilken Pressereferentin Telefon: +49 (0) 221 2044 – 1034 E-Mail: stefanie.heilken@atradius.com
---	--

The operating companies affiliated with Atradius N.V. (Atradius Group) conduct insurance, debt collection and information services business through their registered (branch) offices in many countries. For information about the main registration details of Atradius Group offices in your country, please visit <https://group.atradius.com/contact-us/>

Important Notice:

This email, including any and all attachments, is intended for the addressee or its representative only. It is confidential and may be under legal privilege. Any form of publication, reproduction, copying or disclosure of the content of this email is not permitted, unless expressly otherwise indicated in the email by the Atradius contact person. If you are not the intended recipient of this email and its contents, please notify the sender immediately by reply email and delete this email and all its attachments subsequently. Although this email and any attachments are believed to be free of any virus or other defect that might affect any computer system into which it is received and/or opened, it is the responsibility of the recipient to ensure that it is virus free and no responsibility is accepted by Atradius Group companies, either jointly or severally, for any loss or damage arising in any way from its use. Email received by Atradius Group can be stored for business purposes.