

02.11.2022 - 12:17 Uhr

Schweizer Unternehmen blicken vorsichtig optimistisch auf 2023

Zürich (ots) -

- Umfrage des Kreditversicherers Atradius zur Zahlungsmoral in der Lebensmittel-, Chemie-, Stahl- und Metall- sowie Transportbranche

Trotz geopolitischer Unsicherheiten, steigender Energiepreise und zahlreicher wirtschaftlicher Herausforderungen blicken die Schweizer Unternehmen vorsichtig optimistisch in die Zukunft. „Mehr als die Hälfte der Unternehmen aus der Lebensmittel-, Chemie-, Stahl- und Metall sowie der Transportbranche rechnen 2023 mit einer Verbesserung ihres Geschäfts“, sagt Mathias Freudenreich, Generalbevollmächtigter und Geschäftsführer von Atradius Schweiz. Das ist ein Ergebnis der Zahlungsmoral-Umfrage des Kreditversicherers.

Während der Blick nach vorne von verhaltener Zuversicht geprägt ist, ist die Beurteilung der Gegenwart in allen vier Branchen eher zurückhaltend. So macht den Unternehmen der Schweizer Agrar- und Ernährungswirtschaft eine Verlangsamung der Zahlungen ihrer B2B-Kunden zu schaffen. „Auslöser sind Liquiditätsengpässe bei den Kunden aufgrund der steigenden Inflation, der Energiekrise und der veränderten Verbrauchernachfrage“, erklärt Mathias Freudenreich. Als Reaktion darauf hat sich die Zahl der Unternehmen vervierfacht, die die Zahlungsfristen gegenüber ihren Kunden verkürzt haben, um den Cashflow zu beschleunigen, und viele beantragten zudem eine Verlängerung des Überziehungskredits. Insgesamt betragen die Zahlungsfristen für B2B-Kunden in der Lebensmittelbranche derzeit durchschnittlich 28 Tage ab Rechnungsstellung.

Deutliche Verlängerung der durchschnittlichen Zahlungseingänge in der Lebensmittelindustrie

Die Verlangsamung führte dazu, dass die Unternehmen im Durchschnitt zwei Wochen über das Fälligkeitsdatum hinaus auf Zahlungen von B2B-Kunden warteten. Und: 40 % der befragten Schweizer Agrar- und Ernährungsunternehmen berichteten über eine deutliche Verlängerung des durchschnittlichen Zahlungseingangs (Days Sales Outstanding, DSO). Die Veränderung spiegelt auch wider, wie Rechnungen von B2B-Kunden behandelt werden. Mathias Freudenreich: „Kleinere Rechnungen wurden tendenziell schnell bezahlt, während grössere Rechnungen langsamer beglichen wurden.“ 74 % des Gesamtwerts aller B2B-Kundenrechnungen in der Schweizer Agrar- und Lebensmittelindustrie wurden 2022 pünktlich bezahlt wurden. Dennoch zeigen sich die Unternehmen besorgt. „Die Branche hat die Bedrohung für den Cashflow durch den Aufwärtstrend bei den Forderungsverzögerungen erkannt, der durch eine geringere Effizienz bei der Einziehung langer ausstehender Rechnungen mit hohen Beträgen verursacht wird“, erklärt Mathias Freudenreich.

Mit Blick auf die Zukunft ist die Hauptsorge der Schweizer Agrar- und Ernährungsindustrie die anhaltende Störung durch die Pandemie. 43 % der befragten Unternehmen befürchten, dass sie die Erholung der heimischen Wirtschaft stark beeinträchtigen und zu einem Anstieg der Insolvenzen führen könnte. Auch der anhaltende Abschwung der Weltwirtschaft angesichts der geopolitischen Spannungen und der steigenden Inflation könnte den Aufschwung weiter verlangsamen. Dennoch überwiegt die Zuversicht: Nur knapp 30 % der befragten Unternehmen äusserten sich entweder negativ oder unsicher über die Aussichten für 2023.

Schweizer Chemiebranche blickt zuversichtlich auf 2023 – aber verschlechterte Zahlungsmoral

Ein ähnliches Bild zeigt sich auch in der Schweizer Chemiebranche. Ein langsamer oder ausbleibender Aufschwung der Binnenwirtschaft ist die Hauptsorge der Schweizer Chemieindustrie. 32 % der befragten Unternehmen gaben an, dass dies die Geschäftserholung verzögern oder behindern könnte. Befürchtet wird auch, dass der Abschwung der Weltwirtschaft durch geopolitische Spannungen, Unterbrechungen der Lieferketten und den Inflationsdruck durch steigende Energie- und Rohstoffpreise verlängert werden könnte. Gleichwohl gaben 64 % der befragten Unternehmen an, dass sie das Geschäftswachstum im kommenden Jahr positiv einschätzen.

Gleichzeitig teilten doppelt so viele Unternehmen der Schweizer Chemiebranche wie im Vorjahr mit, dass sie mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral von B2B-Kunden rechnen. Gerade die Forderungslaufzeit bereitet ihnen zunehmend Sorgen. Fast 40 % der Unternehmen gaben an, dass sie länger auf ihre Zahlungen warten müssen, und meldeten einen durchschnittlichen Anstieg der Zahlungseingänge um 10 % in den letzten zwölf Monaten. „Diese Zahlungsverzögerungen wurden meist durch Liquiditätsengpässe der Kunden oder administrative Verzögerungen verursacht, und der negative Trend setzt den Cashflow in der Branche zunehmend unter Druck“, erklärt Mathias Freudenreich. Die Verschlechterung der DSO erfolgte trotz anderer, besserer Indikatoren in der Schweizer Chemieindustrie. Der Anteil der B2B-Umsätze, die auf Kredit abgewickelt werden, blieb in den letzten zwölf Monaten stabil. Die Zahlungsfristen für B2B-Kunden blieben bei 42 Tagen ab Rechnungsstellung, wobei die befragten Unternehmen der Branche angaben, dass sie während des Wartens auf Zahlungen externe Finanzierungen in Anspruch nehmen.

Cashflow-Probleme durch verlängerte Zahlungsfristen in der Stahl- und Metallindustrie

In der Schweizer Stahl- und Metallindustrie bereitet die Verschlechterung der DSO den Unternehmen erhebliche Sorgen. Die Forderungslaufzeiten haben sich in den vergangenen 12 Monaten deutlich verschlechtert, was auf einen Liquiditätsengpass der Unternehmen der Stahl- und Metallindustrie hindeutet. 55% der befragten Unternehmen gaben an, dass sie mindestens drei

Wochen länger auf die Zahlungen ihrer B2B-Kunden warten müssen. Hauptursache waren steigende Energie- und Transportkosten sowie Unterbrechungen der Lieferkette. „Für die Schweizer Stahl- und Metallindustrie bedeutete dies eine deutliche Verschlechterung ihrer eigenen Liquiditätslage und möglicherweise den Beginn eines negativen Trends“, so Mathias Freudenreich. Die befragten Unternehmen gaben an, dass sie bestehenden B2B-Kunden längere Zahlungsfristen gewähren, um Wiederholungsgeschäfte zu fördern. Die Zahlungsfristen betragen jetzt durchschnittlich 37 Tage ab Rechnungsstellung.

Für 2023 befürchtet die Schweizer Stahl- und Metallindustrie eine Verschlechterung der DSO. Die Unternehmen gaben an, dass sie angesichts der turbulenten Wirtschaftslage einen Anstieg der Zahlungsverzögerungen oder -ausfälle von B2B-Kunden erwarten. Die störenden Auswirkungen der geopolitischen Spannungen auf die globalen Lieferketten sowie die steigenden Energiepreise könnten zu Liquiditätsengpässen führen und die Erholung der Binnenwirtschaft behindern.

Zuversichtlicher zeigte man sich in Bezug auf das Zahlungsverhalten: Nur 15 % der Unternehmen der Schweizer Stahl- und Metallindustrie rechnen mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral von B2B-Kunden. 44% der befragten Unternehmen erwarten keine signifikanten Schwankungen der DSO, aber eine klare Mehrheit der Unternehmen rechnet damit, dass jede Bewegung der DSO viel eher eine Verschlechterung als eine Verbesserung darstellt. Das allgemeine Geschäftsvertrauen ist stabil, und etwa drei Viertel der befragten Unternehmen gaben an, dass sie dem kommenden Jahr positiv gegenüberstehen.

Sinkendes Vertrauen in der Schweizer Transportbranche beim Ausblick auf 2023

Dagegen sinkt in der Transportbranche das Vertrauen in die Aussichten für 2023. Die Zuversicht über die Entwicklung des Transportgewerbes ist deutlich geringer als vor zwölf Monaten: 33 % der Unternehmen (33%) gaben an, dass sie die Zukunft negativ einschätzen oder keine klare Meinung dazu haben – vor einem Jahr waren es 9 %. Aufgrund des turbulenten wirtschaftlichen Umfelds wird einen Rückgang der Nachfrage der wichtigsten weltweiten Handelspartner der Schweiz erwartet. Befürchtet wird zudem, dass geopolitische Spannungen und steigende Energiepreise die Erholung der heimischen Wirtschaft stark beeinträchtigen könnten. Mit einer Verschlechterung der Zahlungsmoral der B2B-Kunden rechnen 23% der befragten Unternehmen. 2021 waren es nur 3%. Trotzdem ist die Sorge um die Entwicklung der DSO im kommenden Jahr nicht gross: 53% der befragten Unternehmen erklärten, dass sie keine signifikanten Schwankungen der DSO erwarten.

Die Skepsis in der Transportbranche hat Gründe. Die Verkäufe an Geschäftskunden auf Kredit stieg in diesem Jahr um 22 % - ein Zeichen für eine verstärkte Geschäftstätigkeit und eine robuste Nachfrage im Schweizer Transportgewerbs. „Angesichts der Unterbrechungen der globalen Lieferketten und der schwierigen Bedingungen, die derzeit das globale Handelsumfeld beeinflussen, kann ein grösseres Volumen an Kreditverkäufen jedoch mit einem erhöhten Risiko von Zahlungsausfällen bei Kunden und daraus resultierenden Cashflow-Problemen einhergehen“, sagt Mathias Freudenreich.

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.ch

Pressekontakt:

Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros, Madrid, Zurich Branch
Astrid Goldberg
Pressesprecherin
Telefon: +41 43 300 6460
E-Mail: astrid.goldberg@atradius.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100058436/100897675> abgerufen werden.