



Atradius Zahlungsmoralbarometer

Internationale Studie zum
Zahlungsverhalten von Unternehmen
Kernergebnisse

Copyright liegt bei der [Atradius N.V.](#) · Herbst 2011
Veröffentlicht von Atradius Corporate Communications & Marketing
Die Untersuchung wurde von Heliview Research in Breda durchgeführt

1	Zusammenfassung	
1.1	Einleitung	4
1.2	Zielsetzungen der Studie	4
1.3	Interpretation der Ergebnisse	5
1.4	Zusammenfassung der internationalen Ergebnisse	6
	Grafische Darstellung der wichtigsten deutschen Ergebnisse	
2	Forderungs- bzw. Debitorenmanagement in Unternehmen im In- und Ausland	
2.1	Gewährung von Lieferantenkrediten	7
2.2	Durchschnittlich eingeräumte Zahlungsziele in Tagen	11
2.3	Entscheidungskriterien für Verkäufe auf Ziel	13
2.4	Einräumung von Skonto und die Inanspruchnahme	15
3	Zahlungsverhalten der Kunden im In- und Ausland	
3.1	Durchschnittliche Zahlungsdauer	17
3.2	Durchschnittliche Zahlungsverzögerungen	19
3.3	Überfällige Rechnungen	21
3.4	Nichteinziehbare Forderungen (Totalausfälle)	23
4	Überwachung des Zahlungseingangs im In- und Ausland	
4.1	Durchschnittliche Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding)	27
4.2	Durchschnittliche Forderungslaufzeit (DSO) im vergangenen Jahr	28
5	Studienkonzeption	
5.1	Hintergrund der Studie	29
5.2	Aufbau der Studie	29
5.3	Untersuchungsdesign	29
5.4	Überblick über die Stichprobe	30
	Rechtliche Hinweise	31
	Ihr Kontakt bei Atradius	31

1.1 Einleitung

In der zehnten Ausgabe des Atradius Zahlungsmoralbarometers werden 27 wichtige Volkswirtschaften weltweit untersucht und dabei die wichtigsten Aspekte der Gewährung und Abwicklung von Lieferantenkrediten sowie das Zahlungsverhalten der Kunden internationaler Unternehmen beleuchtet. Dazu wurden 5.400 Unternehmen weltweit befragt.

Zielsetzung dieser Studie sowie der einzelnen Länderberichte, die in englischer Form auf www.atradius.com zur Verfügung stehen, ist es, international tätigen Unternehmen einen genauen Einblick in die Zahlungsmoral in den Ländern und Weltregionen zu geben, mit denen sie Geschäftsbeziehungen pflegen oder zukünftig aufbauen wollen. Ohne eine genaue Kenntnis des Zahlungsverhaltens ihrer inländischen und vor allem ausländischen Kunden können Unternehmen bei Zahlungsausfällen in ernsthafte Liquiditätsschwierigkeiten geraten, die den Geschäftsbetrieb belasten können, wenn sie nicht ausreichend vorbereitet bzw. abgesichert sind.

Die Studie geht daher auf eine Reihe von Schlüsselbereichen im Forderungsmanagement von Unternehmen ein, wie zum Beispiel auf die Frage, welche Zahlungsfristen sie vereinbaren, in welcher Höhe Unternehmen ihren Kunden Lieferantenkredite einräumen, wie häufig es zu Zahlungsverzug oder Zahlungsausfällen kommt und mit welchen Maßnahmen sie die Zahlungsrisiken begrenzen. Die detaillierte Zielsetzung der Studie lesen Sie im Kapitel 1.2.

Die deutsche Zusammenfassung des „Atradius Zahlungsmoralbarometers Herbst 2011“ steht auf der Website www.atradius.de kostenlos zum Download bereit.

1.2 Zielsetzungen der Studie

Die zehnte Ausgabe des Atradius Zahlungsmoralbarometers beantwortet folgende Kernfragestellungen:

Gewährung von Lieferantenkrediten

- Wie viel Prozent des erwirtschafteten Jahresumsatzes entfallen auf Barzahlung bzw. für wie viel Prozent werden Zahlungsziele gewährt und damit Lieferantenkredite eingeräumt?
- Wie verteilen sich die Zahlungsziele aufs Inland und Ausland gemessen am Umsatz, für den Lieferantenkredite eingeräumt werden?
- Entscheidungskriterien für die Einräumung von Lieferantenkrediten

Forderungsmanagement in Unternehmen

- Durchschnittliche Zahlungsziele für inländische bzw. ausländische Kunden
- Faktoren, die die Zahlungsbedingungen beeinflussen
- Gewährung von Skonto und prozentuale Nutzung der Kunden

Zahlungsverhalten der Kunden

- Durchschnittliche Zahlungsdauer und Verzögerungen (Inland/Ausland) nach Ländern
- Prozentualer Anteil überfälliger B2B-Rechnungen und Zahlungszeitpunkt der Kunden
- Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen der Kunden
- Nichteinziehbare Forderungen (Inland/Ausland)

Cash Inflow Monitoring

- Durchschnittliche Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding, DSO) nach Ländern
- DSO-Trend im letzten Jahr

1.3 Interpretation der Ergebnisse

Die Liste der späten Zahler führt Griechenland an. Die Griechen zahlen ihre Rechnungen im Durchschnitt erst nach 92 Tagen. Damit zahlen sie 15 Tage nach dem vereinbarten Zahlungsziel von 77 Tagen. Sechs Prozent der griechischen Forderungen konnten nur noch als Totalausfall verbucht werden. Auf Platz zwei der schwächsten Zahler landet Spanien: Bei einem großzügigen Zahlungsziel von 75 Tagen beträgt die Zahlungsdauer 87 Tage und erfolgt damit 12 Tage zu spät.

In konjunkturell unsicheren Zeiten gewinnt die Entscheidung, ob Zahlungsziele und damit Lieferantenkredite eingeräumt werden oder auf Vorkasse bestanden wird, immer mehr an Bedeutung. Drei Viertel der befragten Unternehmen waren im internationalen Vergleich nicht bereit, Lieferantenkredite im Exportgeschäft einzuräumen. Nachdem die deutschen Exporteure noch im Frühjahr 2011 jedem zweiten Kunden aus dem Ausland Zahlungsziele einräumten, gewähren sie bei fast unveränderter Exportquote aktuell nur noch für ein Fünftel ihres gesamten Forderungsvolumens aus Exportgeschäften Zahlungsziele. Bis auf die befragten Unternehmen aus China, die auf 42 Prozent ihrer Exportforderungen Zahlungsziele gewähren, und britische Firmen, die auf 38 Prozent des Exportumsatzes Lieferantenkredite einräumen, sind die 27 befragten Länder bei der Gewährung von Kreditlinien für ausländische Geschäftspartner zurückhaltend.

Fehlende Liquidität wurde von den befragten Unternehmen als Hauptgrund für die verzögerte Bezahlung der offenen Forderungen seitens der Kunden genannt. Spitzenreiter ist Griechenland: 84 Prozent der befragten griechischen Unternehmen geben fehlende liquide Mittel als Grund für verspätete Zahlungen an.

Diese Tatsache führte dazu, dass weltweit über 30 Prozent der Rechnungen zu spät bezahlt wurden, was die liefernden Unternehmen in Liquiditätsschwierigkeiten bringen kann, wenn sie nicht ausreichend vorbereitet bzw. abgesichert sind. In Deutschland liegt die Zahl noch darüber: Mehr als ein Drittel aller Exportforderungen (37 Prozent) deutscher Unternehmen werden nicht pünktlich beglichen. Daher setzten die befragten Unternehmen verstärkt auf Methoden des aktiven Debitoren- bzw. Kreditmanagements wie z. B. die Gewährung von Skonto. Jedes zweite deutsche Unternehmen versucht, die Zahlungsbereitschaft seiner Abnehmer mit Hilfe der Einräumung von Skonto zu beschleunigen. Die Kunden reagieren allerdings nur verhalten darauf, wie die Befragungsergebnisse zeigen. Eine weitere Maßnahme zum Schutz ist der Abschluss einer Kreditversicherung. Wählen die Unternehmen eine effektive Mischung der möglichen Instrumente zur Risikominimierung von Zahlungsausfällen, können sie mit mehr Sicherheit in die Zukunft schauen.

Obwohl das Wirtschaftswachstum in vielen Volkswirtschaften in Asien wesentlich höher war als jenes in westlichen Ländern, zeigten die Ergebnisse der befragten asiatischen Unternehmen die größte Zunahme der durchschnittlichen Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding) für Asien im Vergleich zu 2010 und zu den Angaben von Befragten in Europa und Nordamerika.

Ebenso beweisen die Ergebnisse der Studie erneut, dass langfristige Geschäftsbeziehungen immer noch das Schlüsselkriterium für die Einräumung von Zahlungszielen sind.

1.4 Zusammenfassung der internationalen Ergebnisse

- Unternehmen aus Europa gewährten häufiger Lieferantenkredite als Unternehmen in Nordamerika und der Asien-Pazifik-Region.
- Im Exportgeschäft herrschte im Befragungszeitraum eher Zurückhaltung gegenüber Lieferantenkrediten.
- Der Aufbau langfristiger Handelsbeziehungen zu den Geschäftspartnern war international gesehen das vorrangige Ziel für die Einräumung von Lieferantenkrediten.
- Griechenland und Spanien wiesen die längsten durchschnittlichen Zahlungsziele auf, Deutschland und Österreich die kürzesten.
- Die Zahlungsziele im Inlandsgeschäft waren mit Ausnahme von Griechenland und Spanien im Durchschnitt kürzer als im Exportgeschäft.
- Die Geschäftsbeziehung zum Kunden war das zentrale Argument bei der Gewährung von Zahlungszielen in Deutschland.
- Zwei von fünf befragten Unternehmen gewährten im internationalen Vergleich Skonto - einer von vier Kunden nutzte diese Möglichkeit.
- Die Bonitätsprüfung der Kunden wurde im ersten Halbjahr 2011 als häufigste Maßnahme im Debitorenmanagement der Unternehmen eingesetzt.
- Bonitätsprüfungen von Kunden haben im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2010 zugenommen.
- B2B-Kunden der befragten europäischen Firmen ließen sich durchschnittlich mehr Zeit bei der Bezahlung ihrer Rechnungen als Kunden von den befragten Unternehmen in Nordamerika und der Asien-Pazifik-Region.
- Die größten Zahlungsverzögerungen traten in Griechenland, Spanien und Italien auf.
- Insgesamt waren 30 Prozent des Gesamtwertes der Rechnungen weltweit überfällig.
- Der prozentuale Anteil an überfälligen Rechnungen war in Nordamerika geringer als in Europa und der Asien-Pazifik-Region.
- Überfällige Rechnungen wurden in den skandinavischen Ländern und Ungarn am schnellsten bezahlt, in Griechenland und Spanien am langsamsten.
- Etwa 25 Prozent der überfälligen Rechnungen wurden zwischen 31 und 90 Tagen nach Fälligkeit bezahlt (35 Prozent in Südeuropa).
- 18 Prozent der überfälligen Rechnungen in Griechenland und 10 Prozent in Italien wurden später als 90 Tage nach Fälligkeit bezahlt.
- Liquiditätsprobleme waren der häufigste Grund für verspätete Zahlungen.
- Streitigkeiten über die Qualität der Waren und Abweichungen von den gelieferten vertraglich vereinbarten Waren und Dienstleistungen wurden von Befragten in der Asien-Pazifik-Region als Hauptgrund für Zahlungsverzögerungen angegeben.
- Der höchste Prozentsatz nichteinziehbarer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurde in Griechenland beobachtet (6 Prozent gegenüber insgesamt durchschnittlich 3 Prozent weltweit).
- Größere Unternehmen mussten länger auf die Bezahlung warten.
- Die kürzeste Zahlungsdauer war im Finanzsektor zu verzeichnen, die längste in der verarbeitenden Industrie.
- Die durchschnittliche Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding; kurz DSO) war in Südeuropa am längsten: Italien meldete 63 Tage, Griechenland 70 Tage und Spanien 88 Tage.
- Die verarbeitende Industrie meldete die längste Forderungslaufzeit.
- Die kürzeste DSO verzeichneten Kleinunternehmen.
- Einen Anstieg der DSO gaben 23 Prozent der Befragten an.

2.1 Gewährung von Lieferantenkrediten

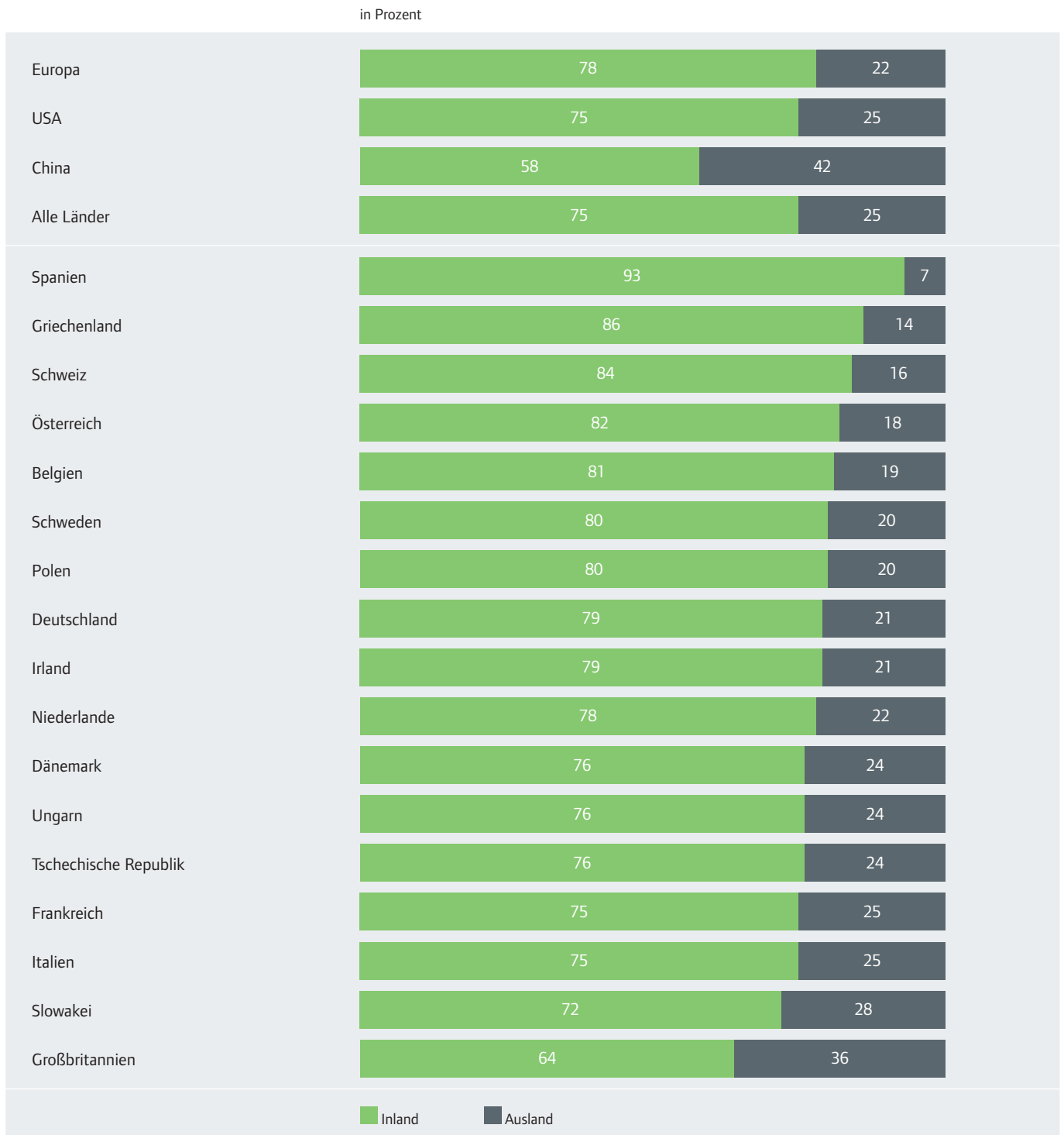
Bei wieviel Prozent Ihres Jahresumsatzes im Business-to-Business-Geschäft (B2B)
(bezogen auf inländische und ausländische Unternehmenskunden)
gewähren Sie Zahlungsziele/verlangen Sie Vorkasse?



Basis: Alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

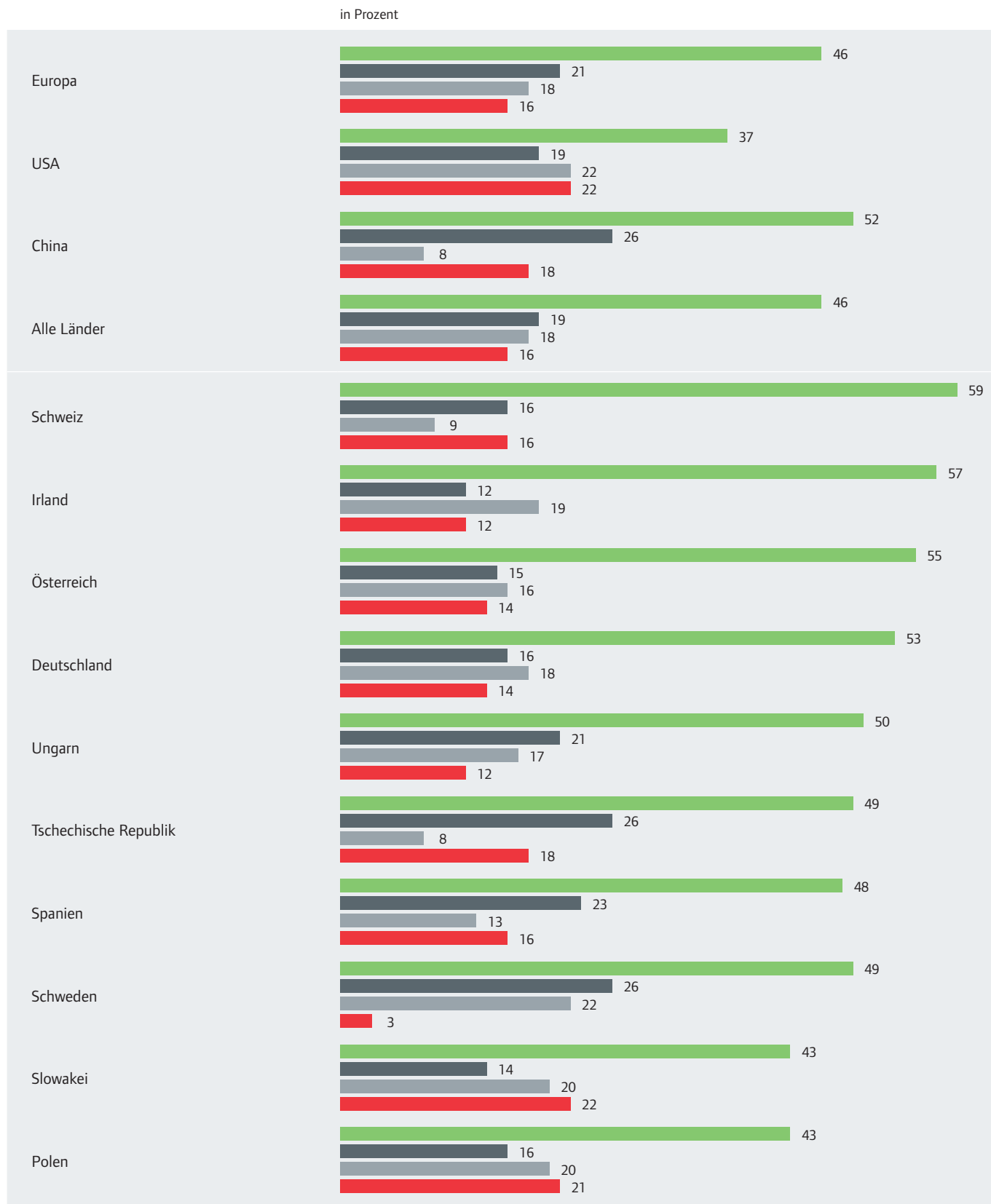
Wieviel Prozent Ihres Umsatzes im B2B-Geschäft mit Zahlungsziel entfallen auf inländische/ausländische Kunden?



Basis: Befragte Unternehmen mit Verkäufen auf Ziel

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

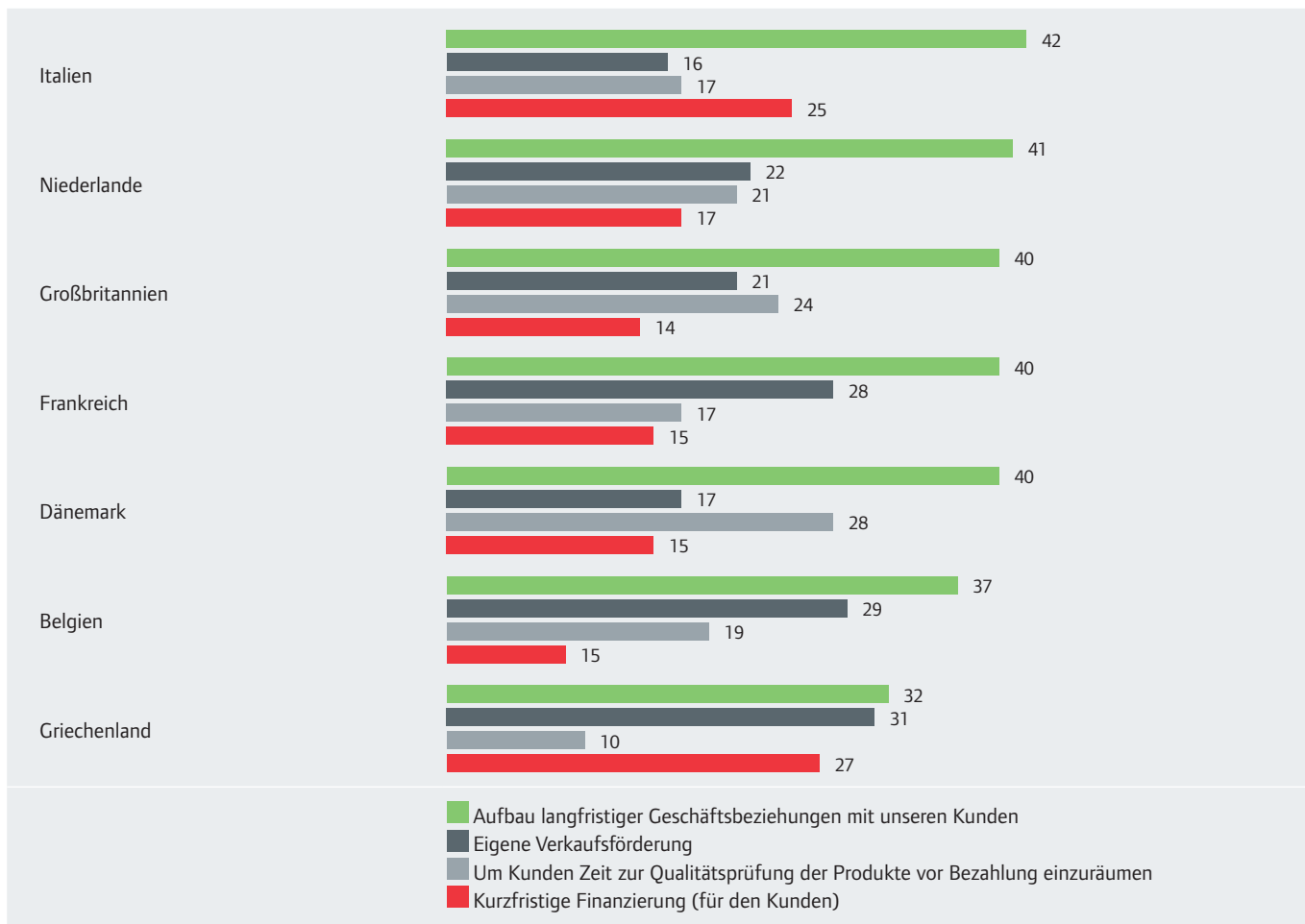
Was sind die Hauptgründe, warum Ihr Unternehmen seinen Geschäftskunden Zahlungen auf Ziel, also Lieferantenkredite, gewährt? - Teil 1



Siehe Legende auf Seite 10

Teil 2

in Prozent

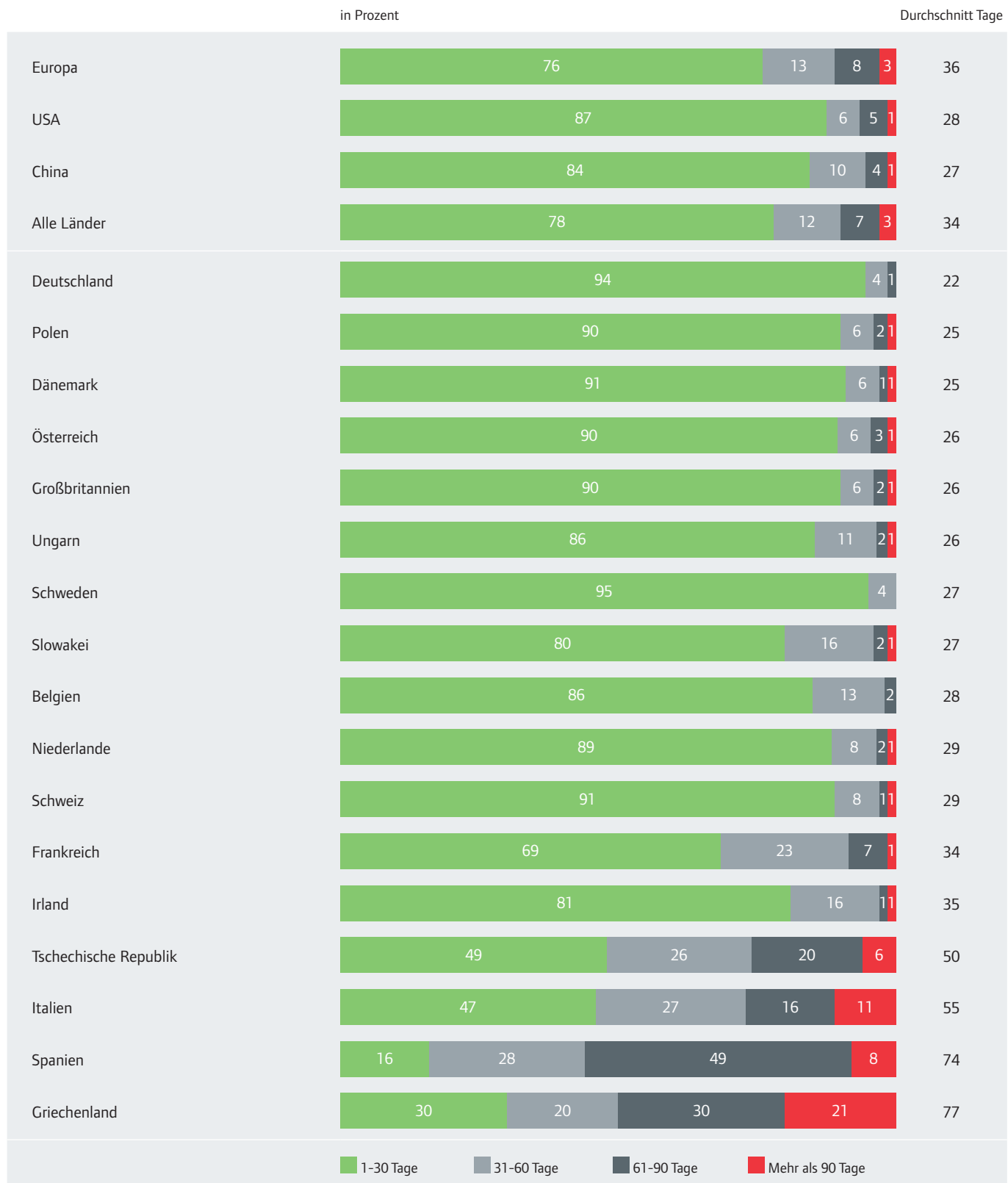


Basis: Befragte Unternehmen mit Verkäufen auf Ziel

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

2.2 Durchschnittlich eingeräumte Zahlungsziele in Tagen

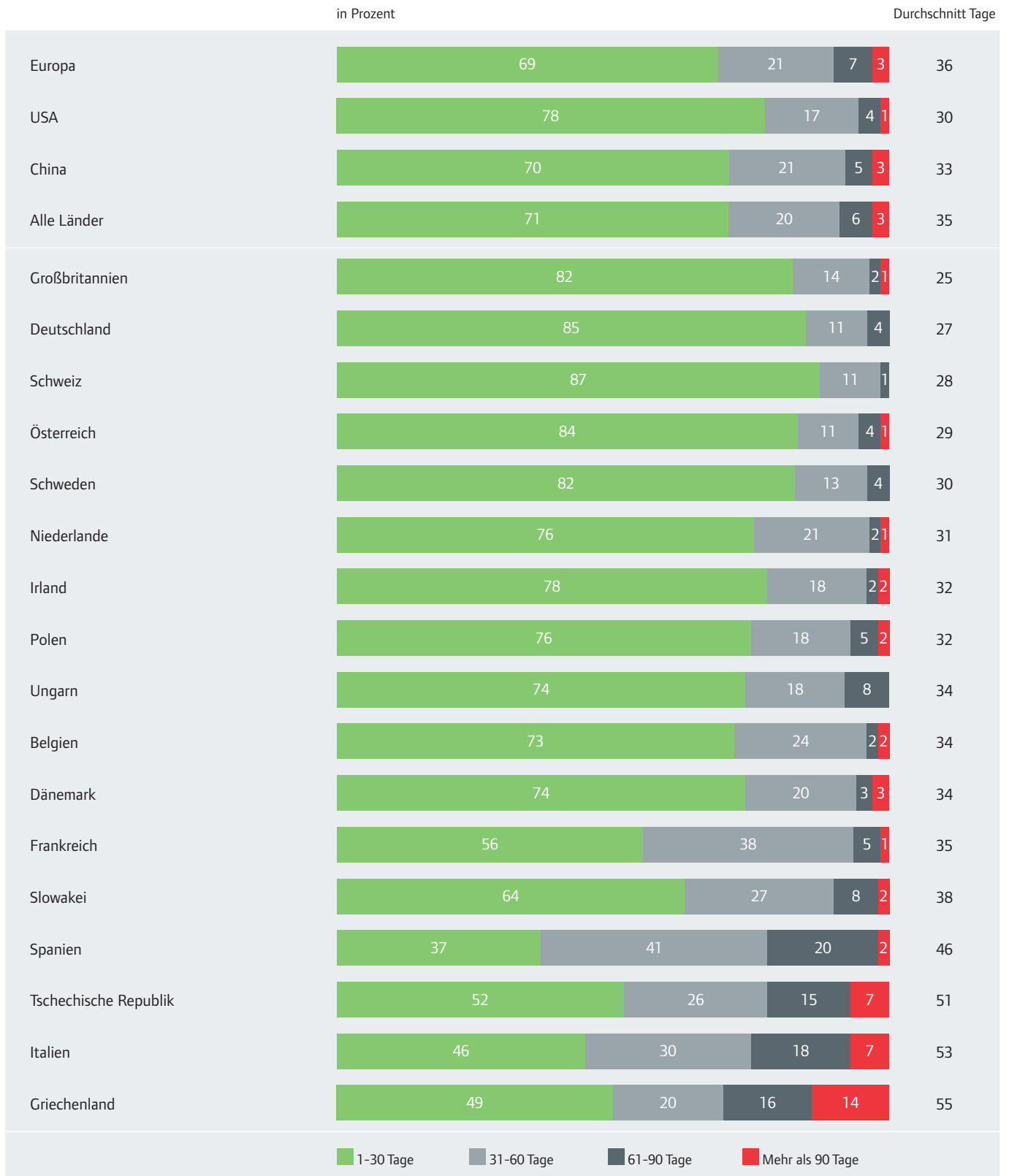
Welche Zahlungsziele gewährt Ihr Unternehmen inländischen Kunden?



Basis: Befragte Unternehmen aus den jeweiligen Ländern

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Welche Zahlungsziele gewährt Ihr Unternehmen ausländischen Kunden?

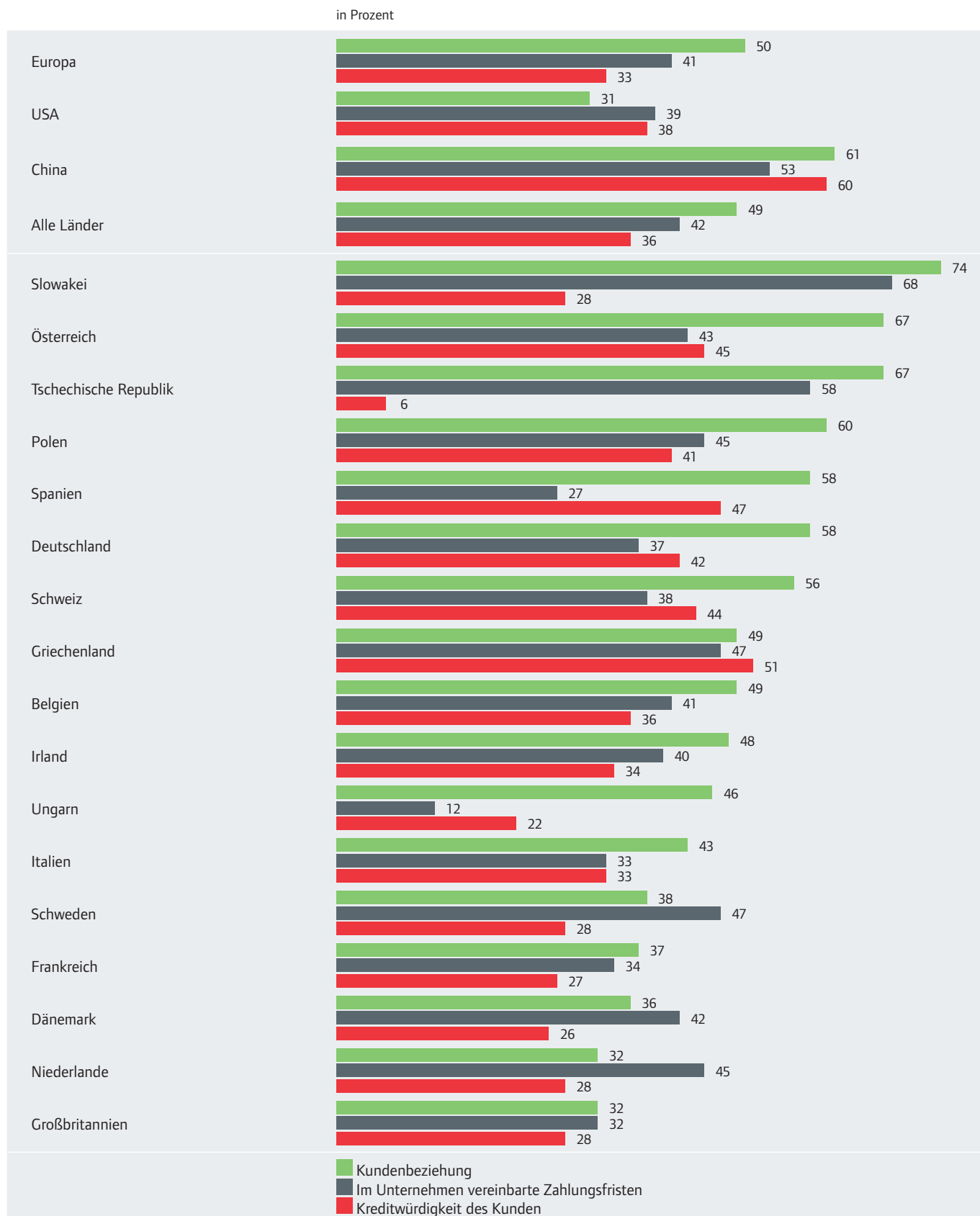


Basis: Befragte Unternehmen aus den jeweiligen Ländern, die Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

2.3 Entscheidungskriterien für Verkäufe auf Ziel

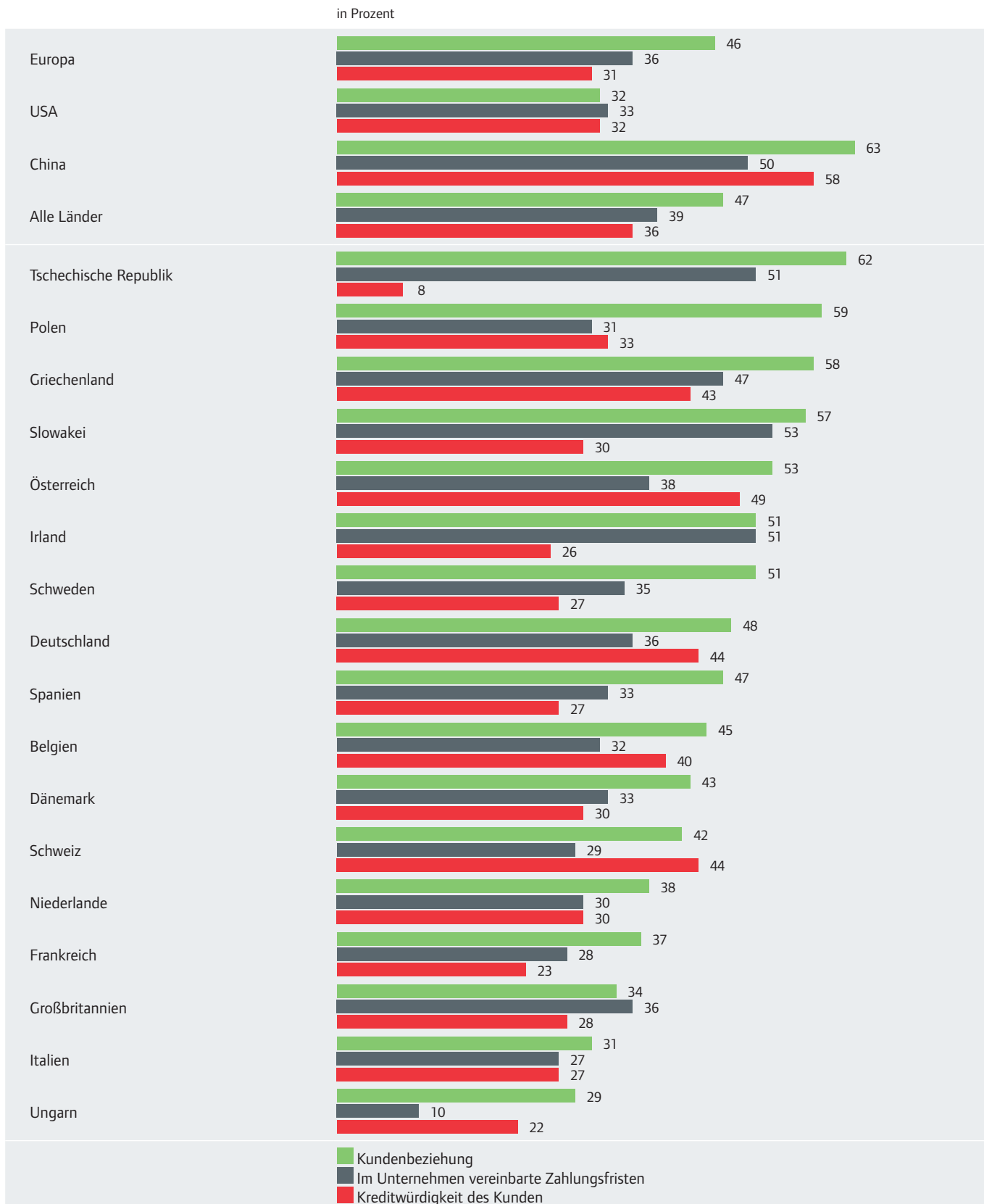
Durch welche Faktoren werden die Zahlungsziele beeinflusst, die Sie Ihren inländischen Kunden gewähren?



Basis: Befragte Unternehmen aus den jeweiligen Ländern

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Durch welche Faktoren werden die Zahlungsziele beeinflusst, die Sie Ihren ausländischen Kunden gewähren?



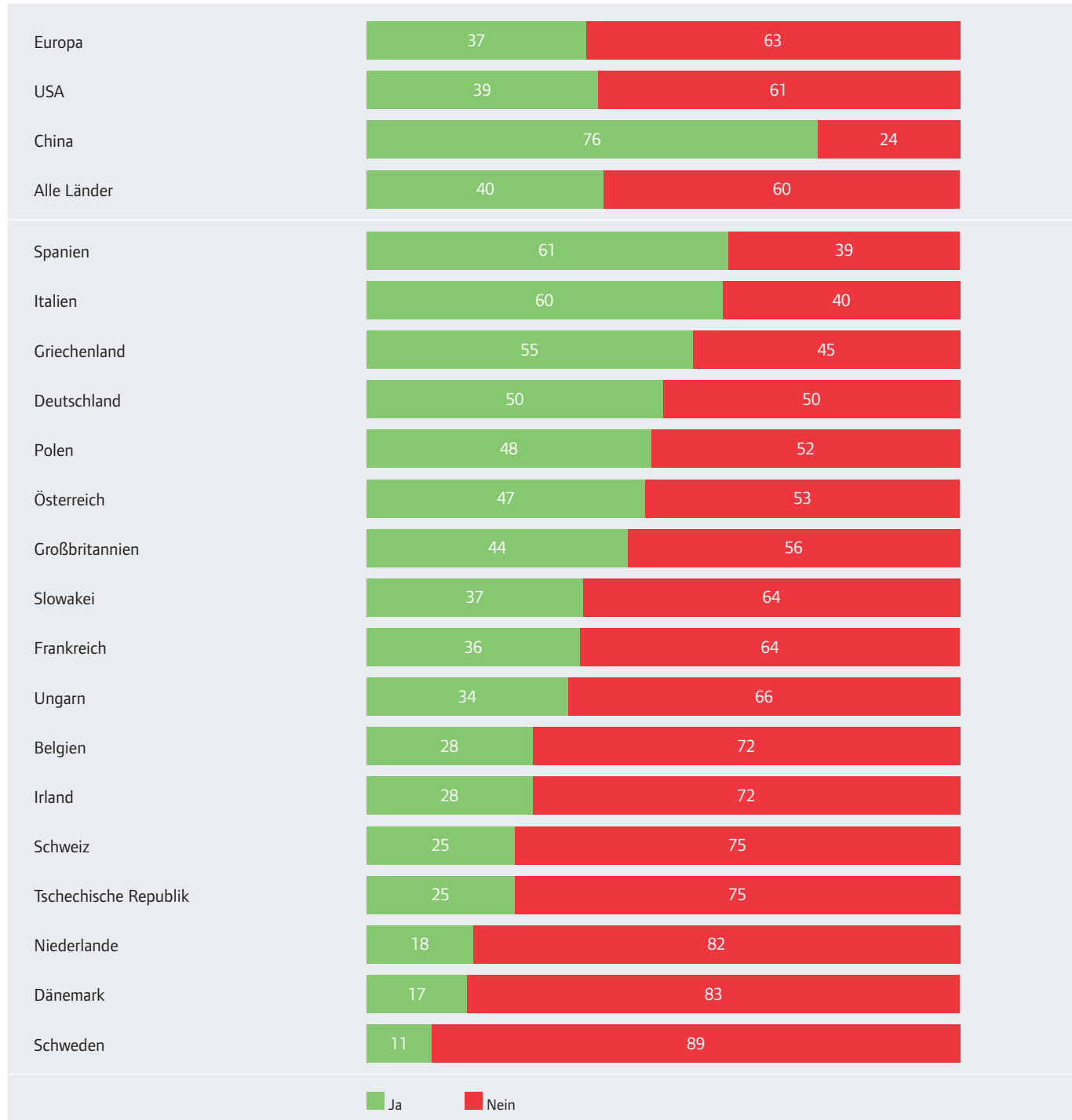
Basis: Befragte Unternehmen aus den jeweiligen Ländern, die Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

2.4 Einräumung von Skonto und die Inanspruchnahme

Gewähren Sie Skonto bei frühzeitiger Zahlung?

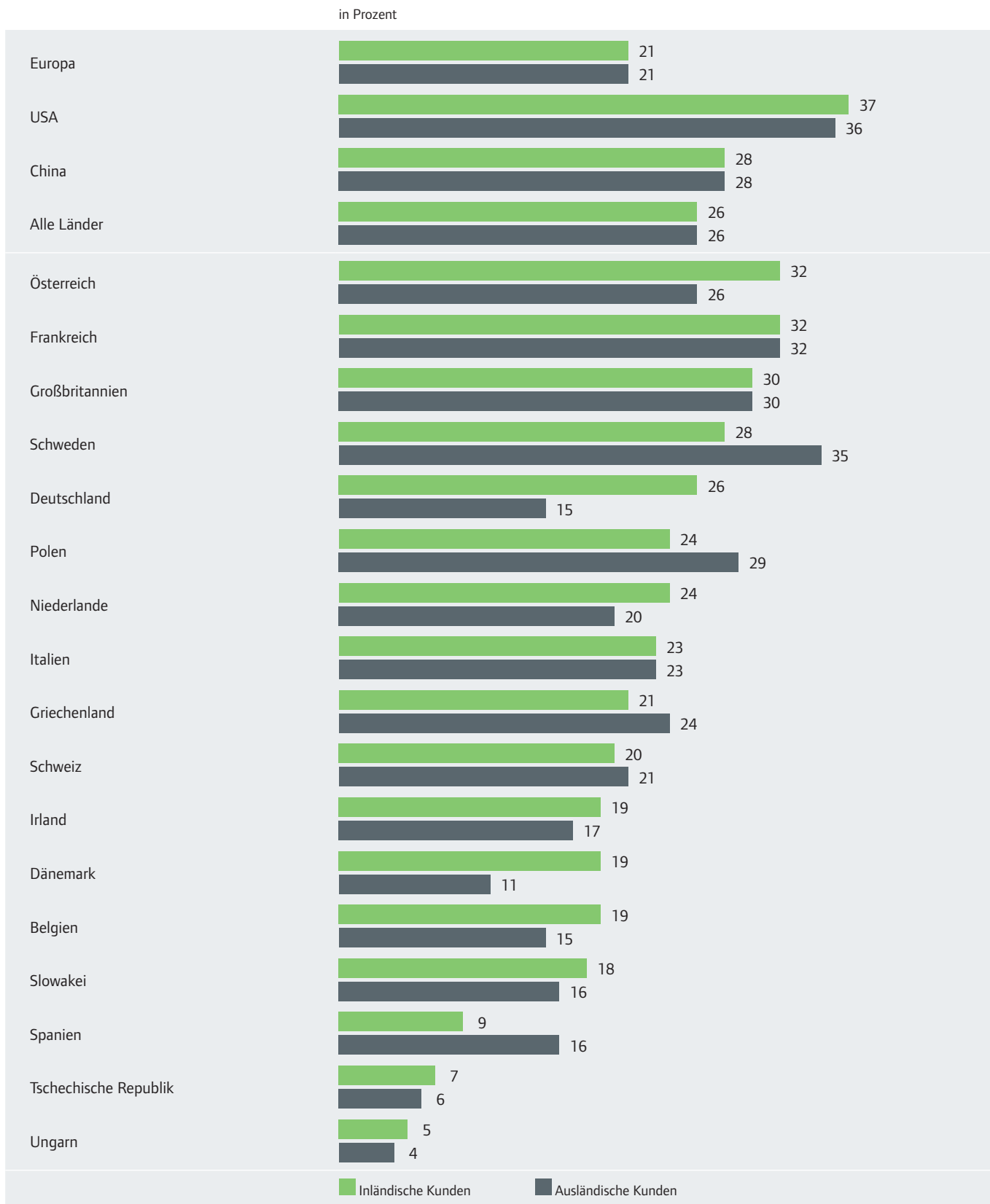
in Prozent



Basis: Alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Wie viel Prozent Ihrer in- und ausländischen Kunden im B2B-Geschäft nehmen Skonto für frühzeitige Zahlungen in Anspruch?

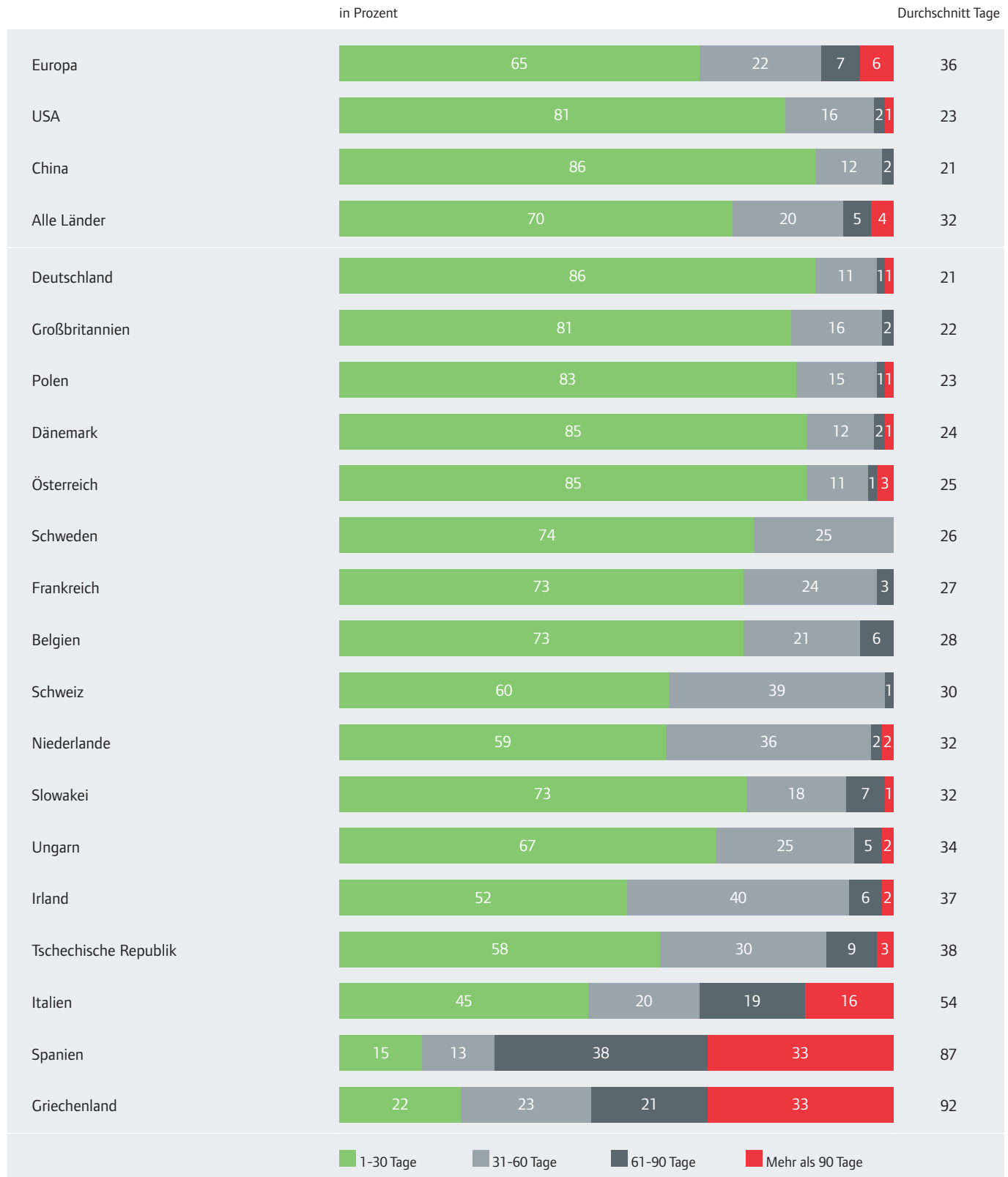


Basis: Befragte Unternehmen, die Skonti gewähren (und Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen)

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

3.1 Durchschnittliche Zahlungsdauer

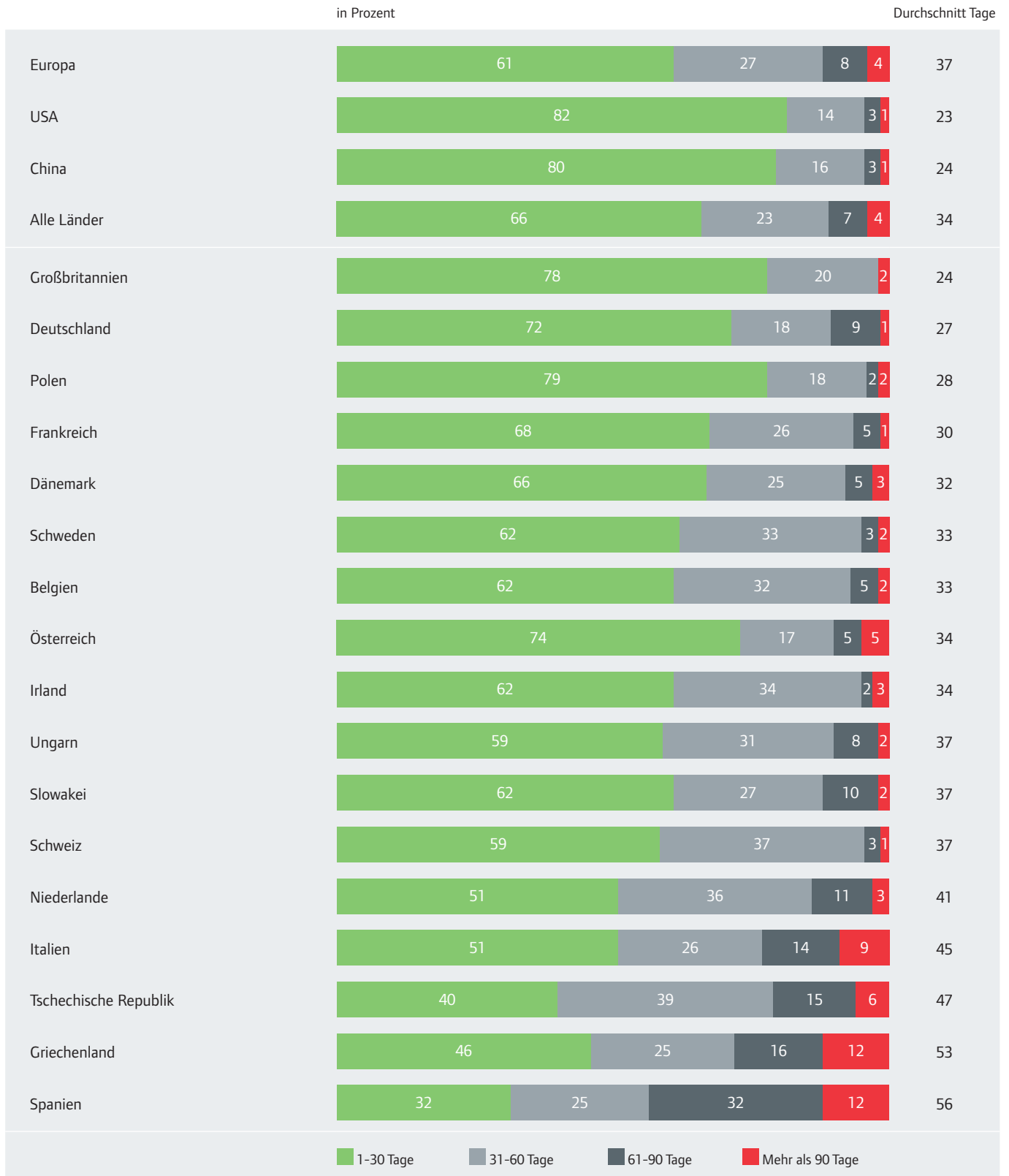
Wie viele Tage dauert es, im Durchschnitt, bis inländische Kunden ihre Rechnungen gezahlt haben?



Basis: Alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Wie viele Tage dauert es, im Durchschnitt, bis ausländische Kunden ihre Rechnungen gezahlt haben?

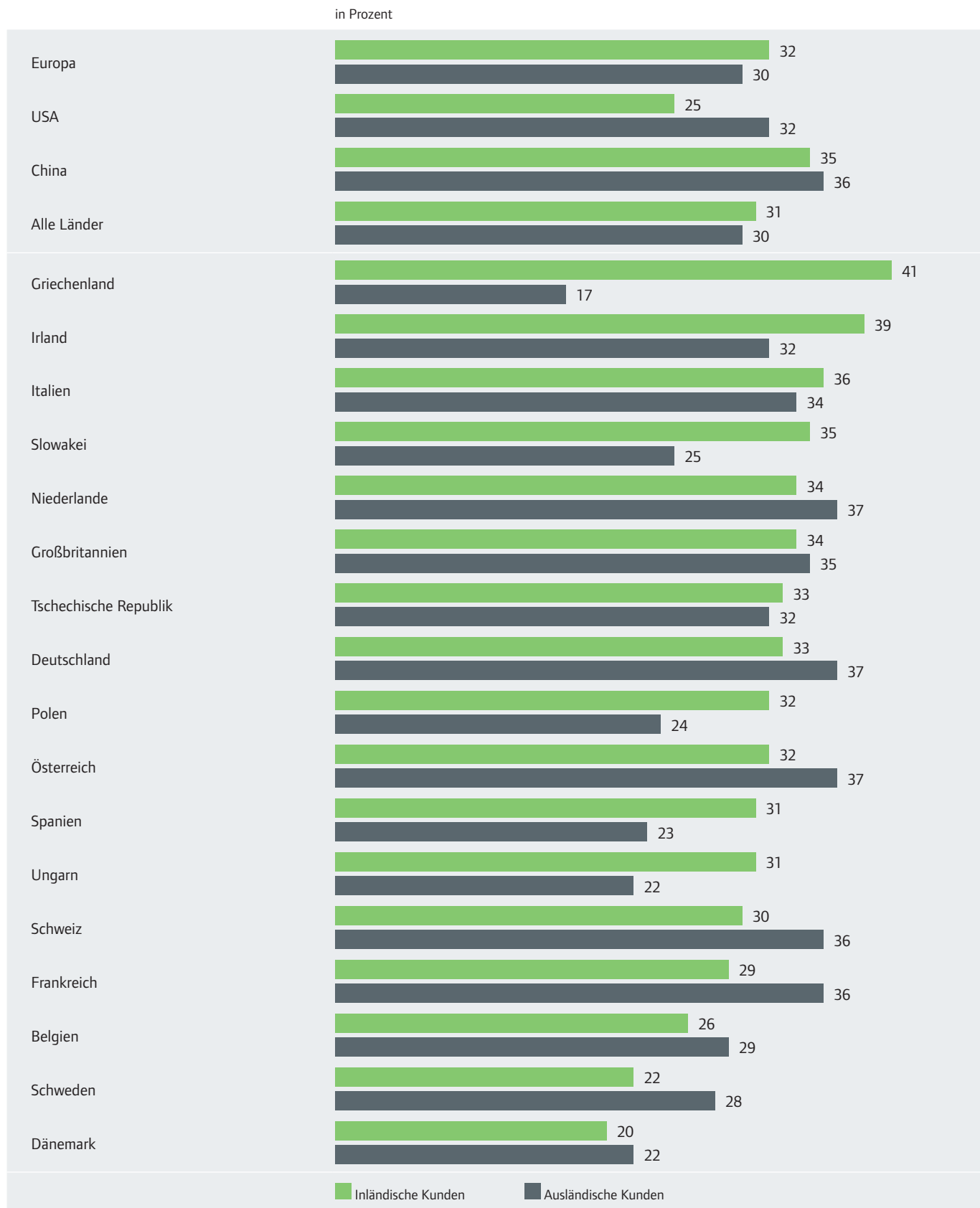


Basis: Befragte Unternehmen aus den jeweiligen Ländern, die Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

3.2 Durchschnittliche Zahlungsverzögerungen

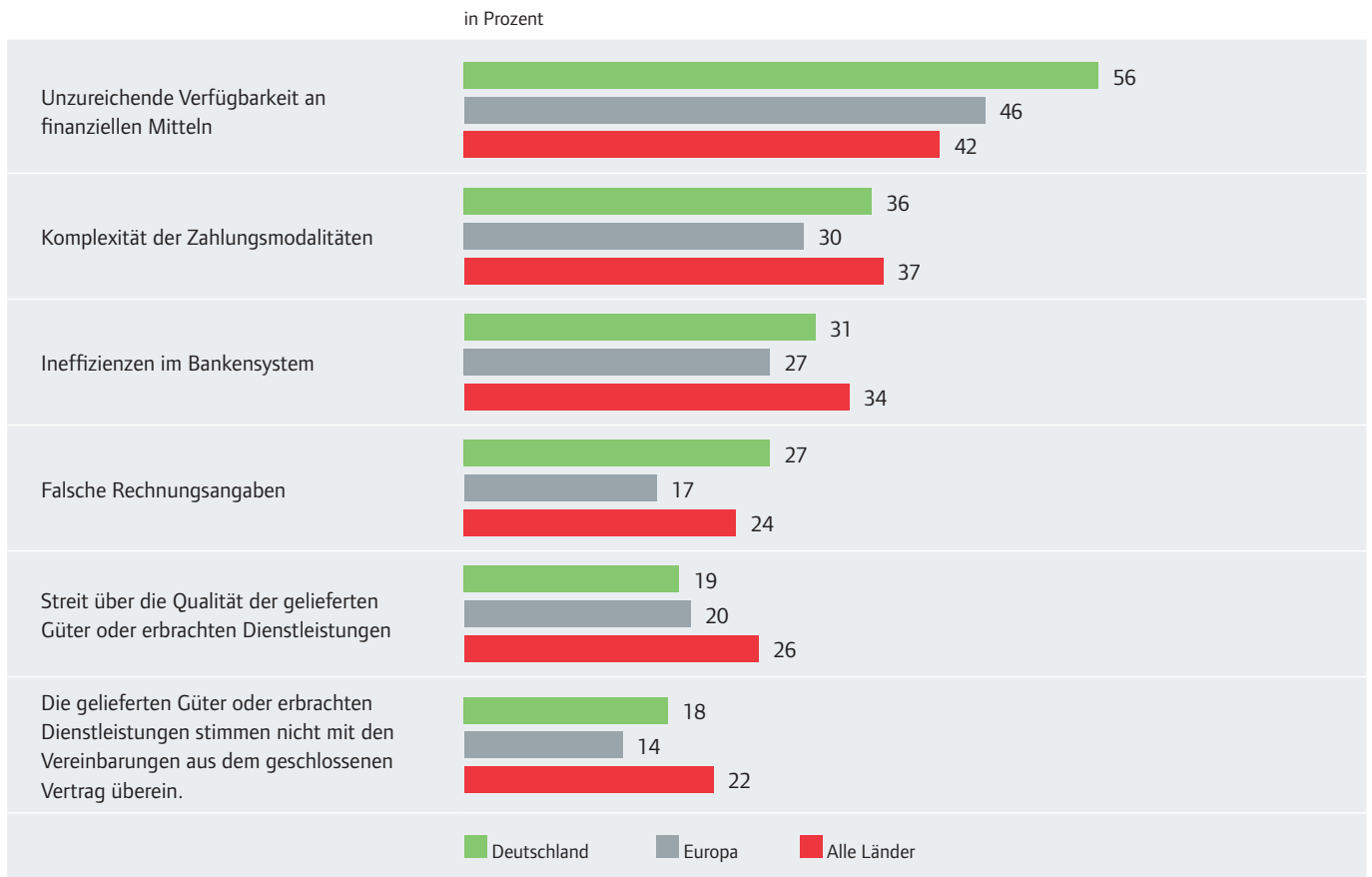
Wieviel Prozent Ihrer Rechnungen von Inlands- und Auslandskunden sind überfällig?



Basis: Befragte Unternehmen aus den jeweiligen Ländern, die Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Was sind die Hauptgründe für verspätete Zahlungen von Ihren ausländischen Kunden?



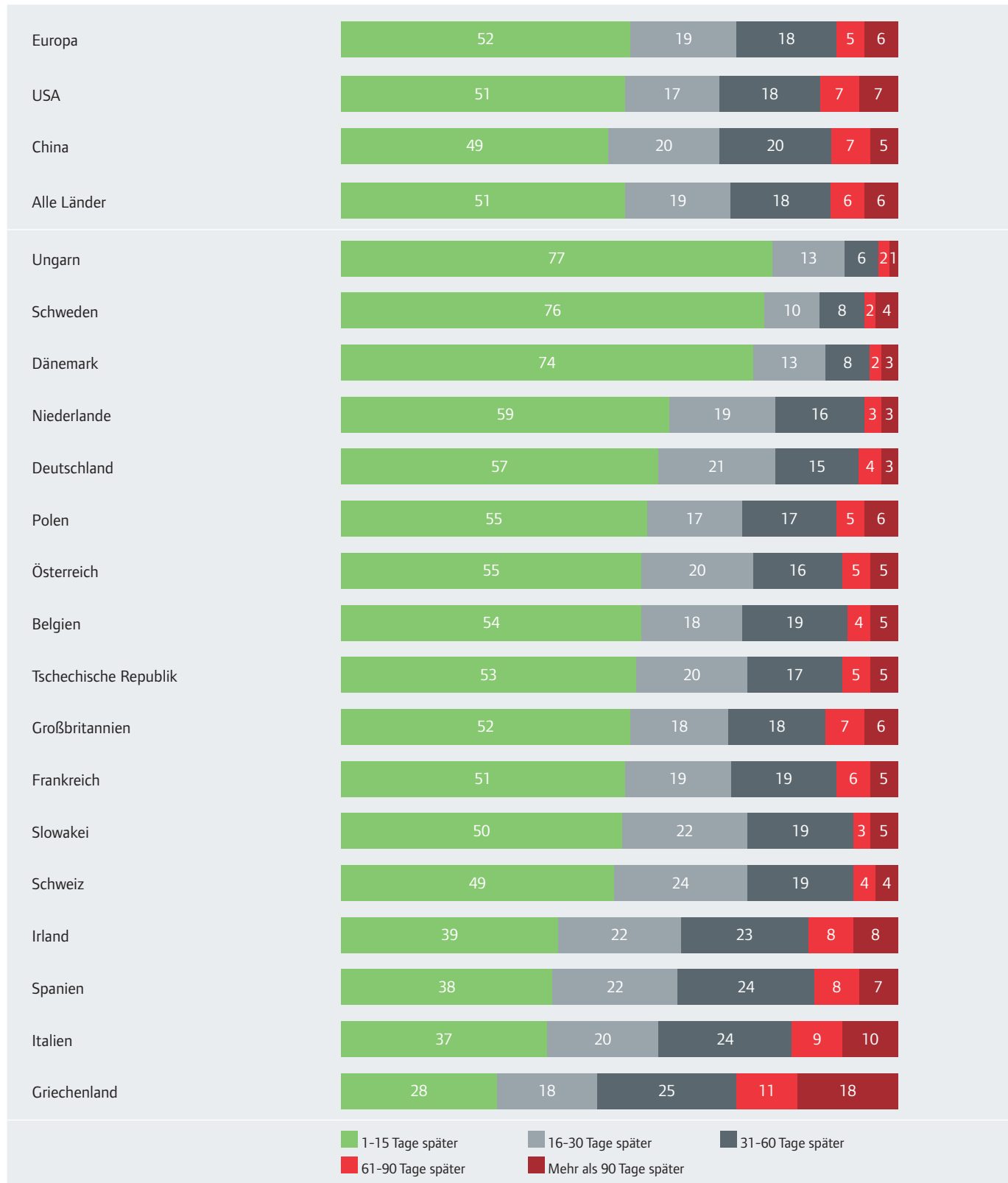
Basis: Alle befragten Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

3.3 Überfällige Rechnungen

Wie viele Tage nach Fälligkeit wurden Rechnungen aus dem Inland im Durchschnitt bezahlt?

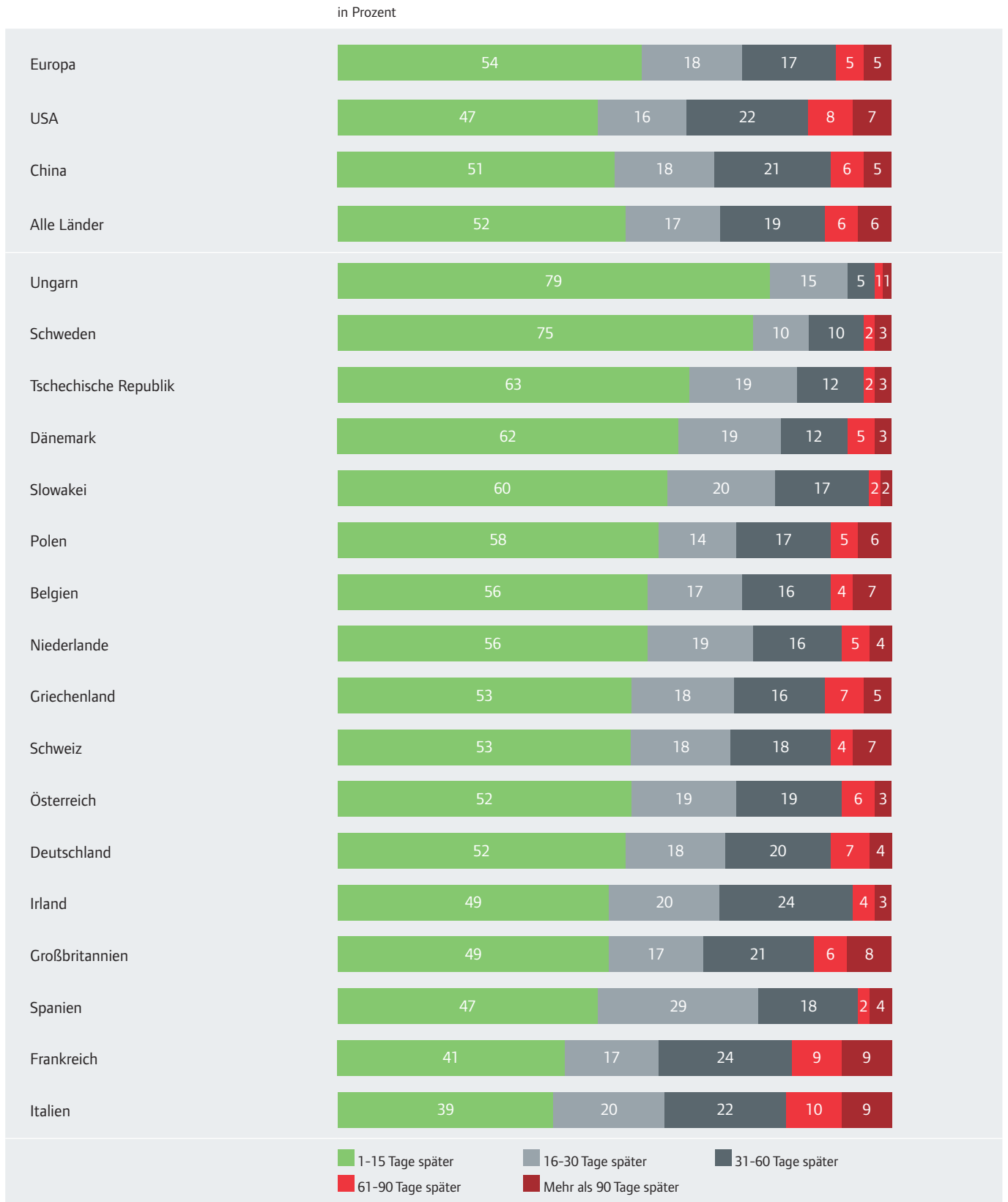
in Prozent



Basis: Befragte Unternehmen mit überfälligen Rechnungen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Wie viele Tage nach Fälligkeit wurden Rechnungen aus dem Ausland im Durchschnitt bezahlt?



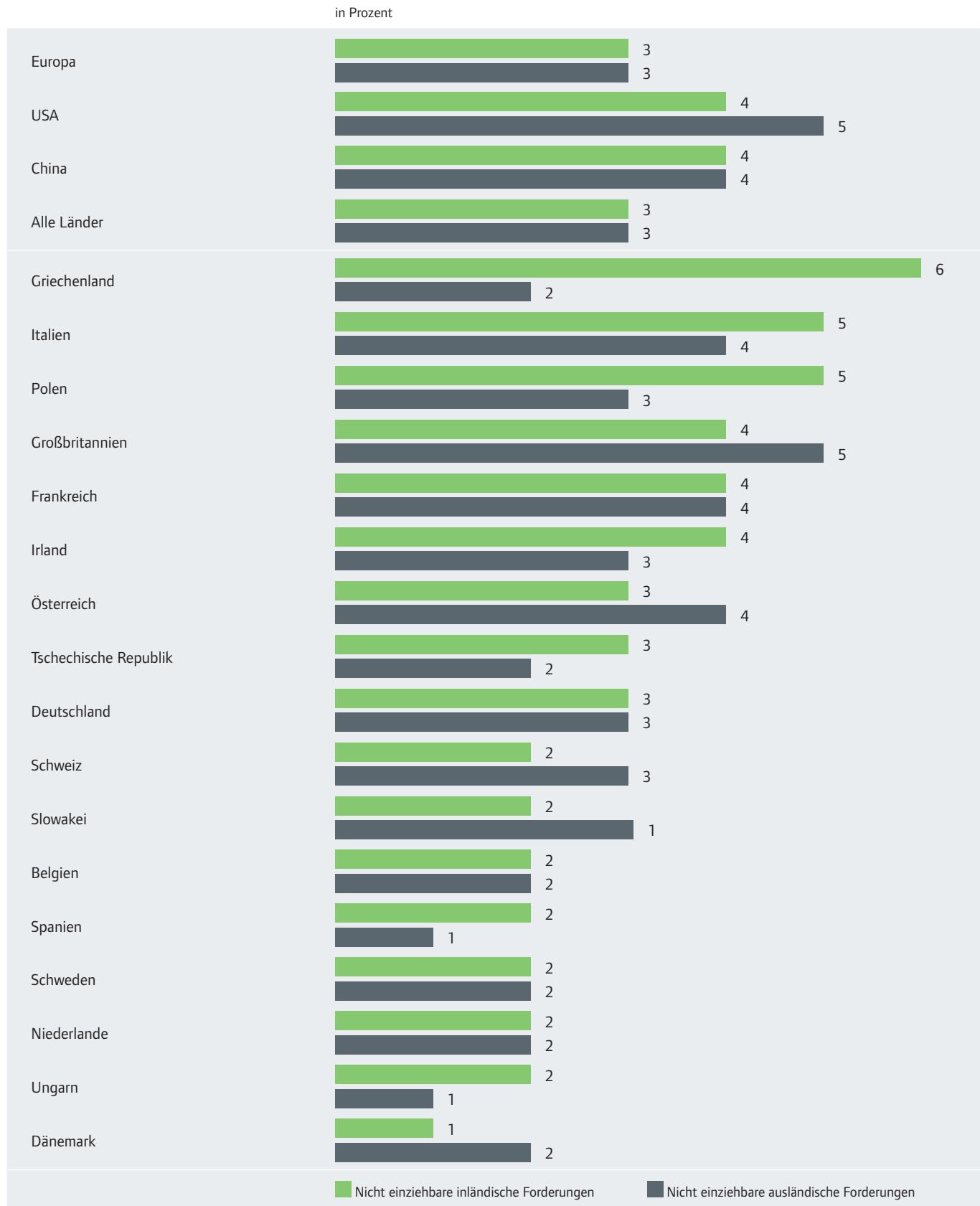
Basis: Befragte Unternehmen mit überfälligen Rechnungen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

3.4 Nichteinziehbare Forderungen (Totalausfälle)

Wenn Sie an die letzten sechs Monate denken:

Wie viel Prozent der in- und ausländischen Forderungen waren nicht einziehbar?



Basis: Alle befragten Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Hat Ihr Unternehmen in den letzten 12 Monaten einen erheblichen Forderungsausfall verzeichnet?



Basis: Alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Gibt es in Ihrem Unternehmen Methoden zur Begrenzung des Risikos von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen?

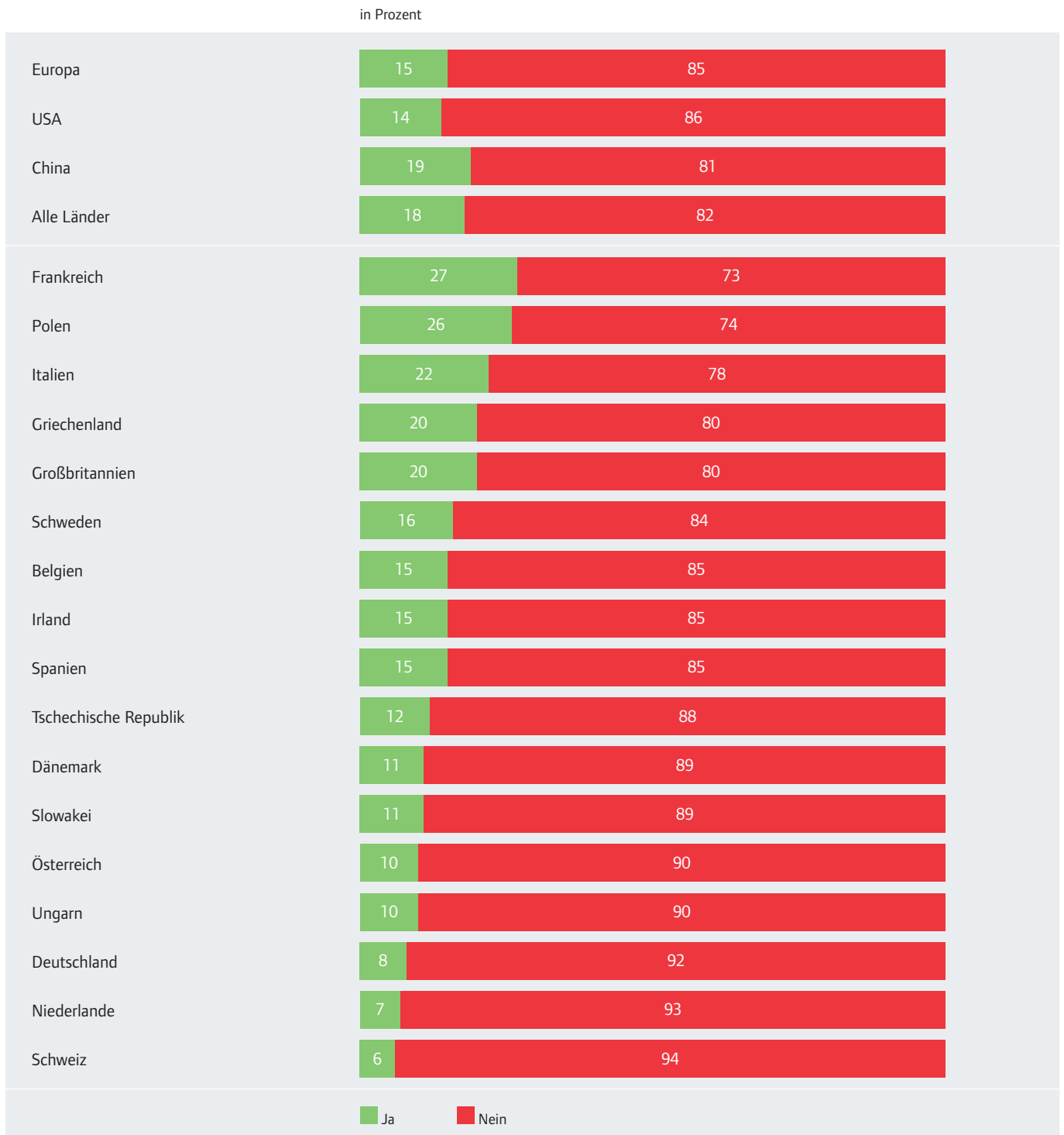
in Prozent



Basis: Befragte Unternehmen, die keine Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsausfälle zu verzeichnen hatten

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

Haben Sie sich aus einem oder mehreren Märkten wegen hoher Forderungsausfälle zurückgezogen?

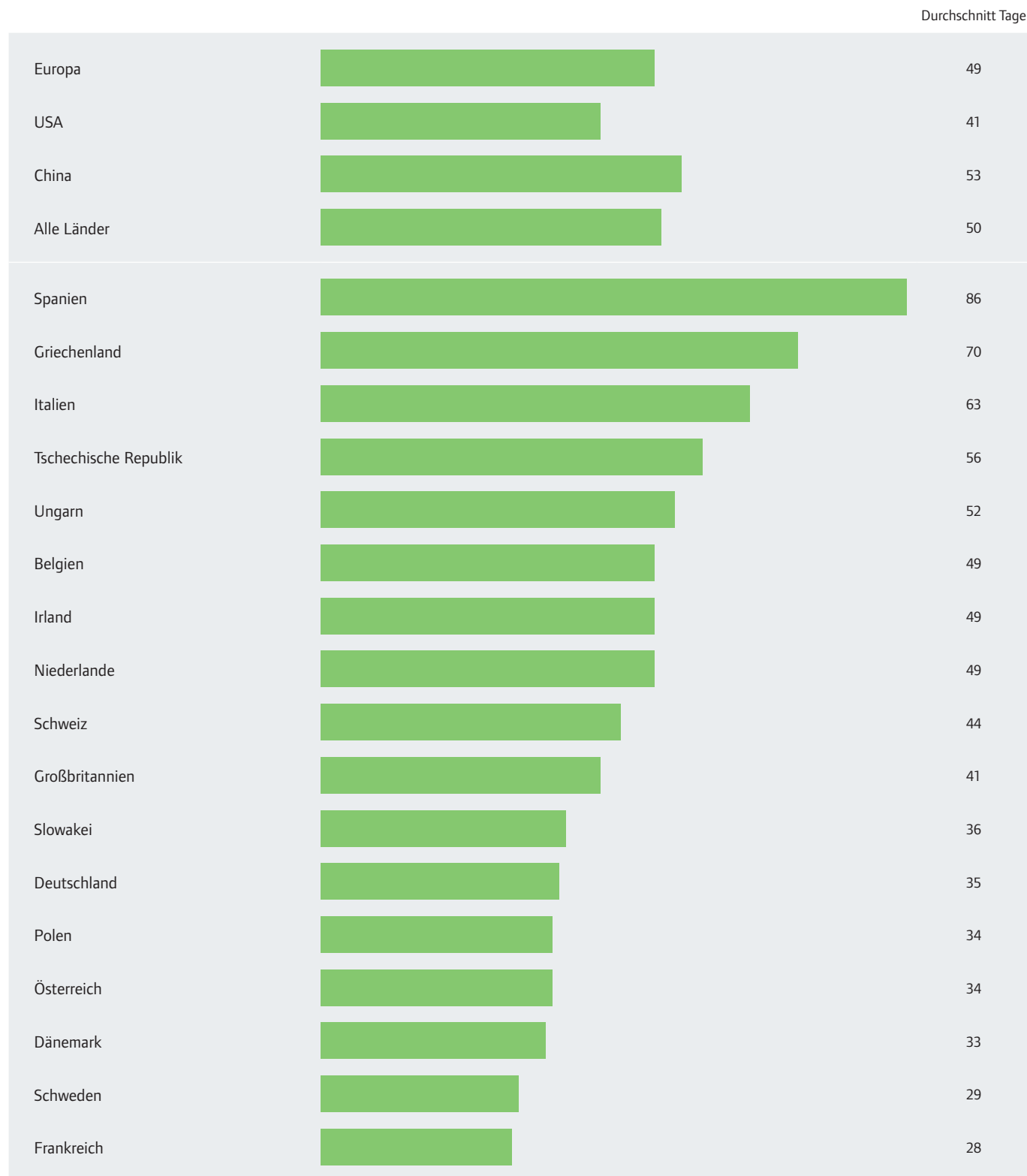


Basis: Alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

4.1 Durchschnittliche Forderungslaufzeit in Tagen (Days Sales Outstanding)

Wie lange dauerte es im ersten Halbjahr 2011 in Ihrem Unternehmen im Durchschnitt bis Forderungen beglichen wurden (DSO - Days Sales Outstanding)?

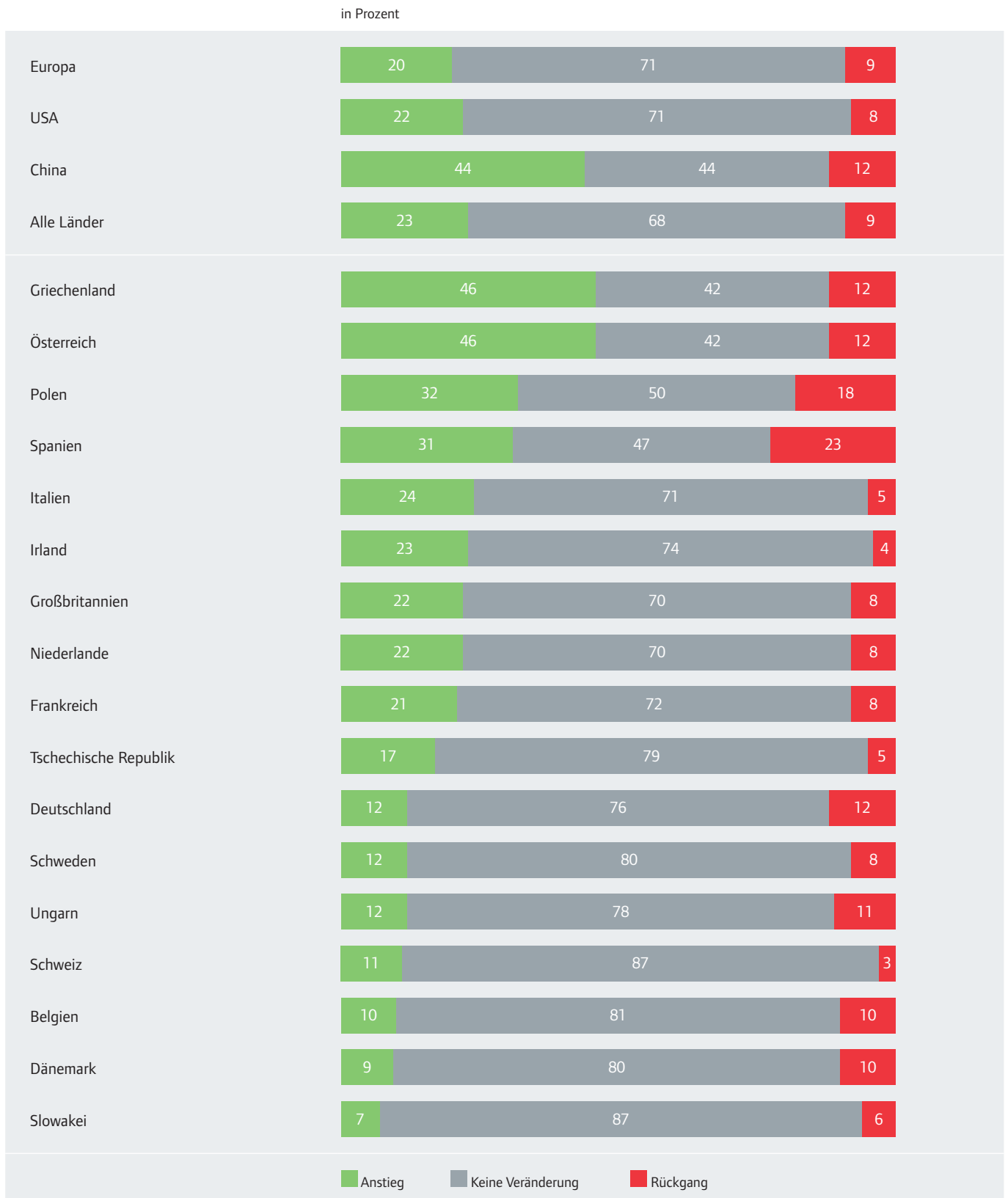


Basis: Alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

4.2 Durchschnittliche Forderungslaufzeit (DSO) im vergangenen Jahr

Hat sich die Forderungslaufzeit (DSO) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verändert?



Basis: Alle befragten Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer - Herbst 2011

5.1 Hintergrund der Studie

Atradius führt regelmäßig Studien zum Zahlungsverhalten von Unternehmen aus verschiedenen Ländern durch und veröffentlicht die Ergebnisse halbjährlich im Atradius Zahlungsmoralbarometer. Seit der ersten Ausgabe im Jahr 2006, für die 1.200 Unternehmen aus sechs europäischen Ländern zur Zahlungsmoral ihrer Geschäftspartner befragt wurden, wurde der Umfang der zweimal jährlich veröffentlichten Studie kontinuierlich erweitert.

Für die zweite Untersuchung im Jahr 2011 und die insgesamt zehnte Ausgabe wurden 5.400 Unternehmen aus insgesamt 27 Ländern weltweit befragt: Australien, Belgien, China, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Hongkong, Indonesien, Irland, Italien, Japan, Kanada, Mexiko, Niederlande, Österreich, Polen, Schweden, Schweiz, Singapur, Slowakei, Spanien, Taiwan, Tschechische Republik, Ungarn und USA.

5.2 Aufbau der Studie

- Screening des zuständigen Ansprechpartners für das Forderungsmanagement im Unternehmen
- Erhebung der Branche und der Größe des befragten Unternehmens
- Erhebung der Branche und Länder der Geschäftspartner, mit denen das Unternehmen zusammenarbeitet
- Erhebung des Umfangs der Nutzung von Lieferantenkrediten
- Erhebung allgemeiner Daten des im jeweiligen Land vorwiegend praktizierten Kreditmanagements
- Fokus auf folgende Themen:
 - Zahlungsverhalten der Kunden
 - Cash Inflow Monitoring (aktuelle durchschnittliche Forderungslaufzeit (DSO) und DSO-Trend)

5.3 Untersuchungsdesign

Grundgesamtheit

- Unternehmen aus 27 Ländern wurden für die Studie befragt: Australien, Belgien, China, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Hongkong, Indonesien, Irland, Italien, Japan, Kanada, Mexiko, Niederlande, Österreich, Polen, Schweden, Schweiz, Singapur, Slowakei, Spanien, Taiwan, Tschechische Republik, Ungarn und USA
- Befragt wurden die zuständigen Ansprechpartner für das Forderungsmanagement im Unternehmen
- Auswahlverfahren: Internetbefragung: Die Unternehmen wurden mittels eines internationalen Online-Panels ausgesucht und befragt. Zu Beginn des Interviews wurde ein Screening des Kontakts vorgenommen und auf die Erfüllung der Untersuchungsquote hin überprüft. n = 5.399 Personen wurden insgesamt befragt (zwischen 145–215 Personen pro Land)
- In jedem Land wurde nach drei groben Branchenkategorien und zwei Größenklassen in Bezug auf die Unternehmensgröße quotiert.
- In Spanien wurde die Stichprobe durch den Einschluss der Unternehmen mit einem Umsatz von unter 1 Million Euro erweitert
- Interview: Online-Befragungen (WAPI) mit einer Dauer von etwa 12 Minuten

5.4 Überblick über die Stichprobe

Land (n=5.399)	n	%
Belgien	168	3,1%
Deutschland	210	3,9%
Italien	208	3,9%
Niederlande	212	3,9%
Frankreich	205	3,8%
Spanien	201	3,7%
Schweden	202	3,7%
Dänemark	201	3,7%
Großbritannien	210	3,9%
Irland	145	2,7%
Österreich	205	3,8%
Griechenland	203	3,8%
Schweiz	192	3,6%
Polen	203	3,8%
Tschechische Republik	200	3,7%
Ungarn	209	3,9%
Slowakei	201	3,7%
Australien	194	3,6%
China	215	4,0%
Hong Kong	202	3,7%
Taiwan	197	3,6%
Singapur	207	3,8%
Indonesien	201	3,7%
Japan	207	3,8%
USA	210	3,9%
Kanada	190	3,5%
Mexiko	201	3,7%
Umsatz (n=5.399)	n	%
Kleinstunternehmen	1.869	34,6%
Kleine Unternehmen	1.692	31,3%
Mittlere bis Großunternehmen	1.111	20,6%
Großunternehmen	727	13,5%
Branchen (n=5.399)	n	%
Verarbeitende Industrie	1.250	23,2%
Großhandel / Handel / Distribution	1.335	24,7%
Dienstleistungen	2.319	43,0%
Finanzdienstleistungen	495	9,2%

In einigen Fällen besteht die Möglichkeit, dass die Summe beim Addieren der Ergebnisse knapp über bzw. unter 100% liegt. Der Grund dafür sind Rundungen von einzelnen Ergebnissen. Wir haben uns für diesen Weg entschieden, um die individuellen Ergebnisse so exakt wie möglich darzustellen.

Ihr Kontakt bei Atradius

Andrea Neumann

Pressesprecherin für die Region Deutschland, Mittel- und Osteuropa

Opladener Strasse 14
50679 Köln
Deutschland

Telefon: +49 221 2044 1145

E-Mail: andrea.neumann@atradius.com

Esther Blömer

Pressereferentin für die Region Deutschland, Mittel- und Osteuropa

Opladener Strasse 14
50679 Köln
Deutschland

Telefon: +49 221 2044 1992

E-Mail: esther.bloemer@atradius.com

Rechtliche Hinweise

Die Umfrageergebnisse und -inhalte beruhen auf den von Heliview Research B.V. erhobenen und graphisch aufbereiteten Daten. Die Umfrageergebnisse und -inhalte dienen ausschließlich zu Informationszwecken und sind kein Ersatz für eine professionelle Beratung in spezifischen Fällen. Die Informationen, die den Umfrageergebnissen zugrunde liegen, wurden nicht geprüft. Die Daten und Abbildungen dürfen ohne vorherige Zustimmung nicht kopiert oder vervielfältigt und der Inhalt darf nicht geändert werden.

Auch wenn nach besten Kräften versucht wurde, die Datenqualität sicherzustellen, garantieren weder Atradius N.V., ihre Tochtergesellschaften und Niederlassungen noch Heliview Research die Korrektheit oder Vollständigkeit der Umfrage und jeglicher darin enthaltenen Informationen. Sie haften nicht für etwaige Ungenauigkeiten oder Auslassungen in den Inhalten. Die Informationen werden ohne ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung aufgeführt.

Atradius sichert nicht zu, dass der Inhalt der Umfrage oder die daraus gezogenen Folgerungen zu jedem Zweck in jedem Land geeignet sind. Die Nutzer der Informationen handeln auf eigenes Risiko und sind für die Einhaltung der jeweils gültigen Gesetze und Vorschriften verantwortlich.

Haftungsausschluss

Die Atradius N.V., ihre Tochtergesellschaften und Niederlassungen und ihre Mitarbeiter übernehmen keine Haftung für etwaige Verluste oder Schäden infolge von Fehlern oder Auslassungen in den Informationen oder für Schäden, die sich durch die Nutzung, missbräuchliche Nutzung oder unsachgemäße Verwendung der aufgeführten Daten ergeben.



Atradius Kreditversicherung,
Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V
Opladener Straße 14 · 50679 Köln
Postfach 50585 Köln
Deutschland
Tel: +49 (0) 221 2044-4000
Fax: +49 (0) 221 2044-4144

www.atradius.de