

EOS Studie „Europäische Zahlungsgewohnheiten“ 2017 Eine Frage des Timings: Je kürzer die Zahlungsfrist, desto besser die Zahlungsmoral

Kürzeste Fristen und pünktlichste Rechnungseingänge in Deutschland / Griechische Kunden haben am meisten Zeit, zahlen aber am häufigsten zu spät

Hamburg, 21. August 2017 – Bei kurzen Zahlungsfristen fühlen sich Verbraucher oft gegängelt. Tatsächlich aber helfen sie, denn: „Was Du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen“ gilt auch bei der Rechnungsbegleichung. Je länger ein Kunde für die Zahlung Zeit hat, desto eher gerät er in Verzug. Die Folgen sind Mahngebühren für den Verbraucher und Zahlungsausfälle für das Unternehmen. Europäische Unternehmen reagieren auf den Zusammenhang: Im Vergleich zum Vorjahr haben sowohl Privat- als auch Geschäftskunden einen Tag weniger Zeit (2017: 35 Tage, 2016: 36 Tage), ihre Rechnung fristgerecht zu begleichen. 24 Stunden, die zur Stabilität pünktlicher Zahlungseingänge beitragen. Bei Privatkunden liegt diese Quote 2017 bei 80 Prozent (2016: 79 Prozent). Geschäftskunden zahlen 77 Prozent der Rechnungen pünktlich (2016: 76 Prozent). Das ist ein Ergebnis der repräsentativen EOS Studie „Europäische Zahlungsgewohnheiten“ 2017, die in diesem Jahr zum zehnten Mal durchgeführt wurde (Kantar TNS, ehemals TNS Infratest).

Der schmale Grat zwischen Kundenbindung und guter Zahlungsmoral

„Von 2015 auf 2016 verlängerten Unternehmen in Europa ihre Zahlungsfristen. Sofort war eine leichte Verschlechterung der Zahlungsmoral zu erkennen. Aktuell korrigieren sie ihre Zahlungsziele wieder nach unten“, sagt Klaus Engberding, Vorsitzender der Geschäftsführung der EOS Gruppe mit Sitz in Hamburg. „Wir sprechen hier von einem sehr schmalen Grat. Zu kurze Fristen könnten Kunden vergraulen“, ergänzt der CEO. „Daher handeln Firmen mit Bedacht und nehmen von Jahr zu Jahr nur sehr moderate Kürzungen der gewährten Fristen vor.“

Veränderung der Zahlungsziele im Jahresverlauf (Zahlungsziel in Tagen)				
	2014	2015	2016	2017
PK*	28	26	28	27
GK*	42	38	40	39
PK/GK	37	34	36	35

*PK = Privatkunde, GK = Geschäftskunde

Profiteur Deutschland: Pünktlichste Zahlungseingänge

In Westeuropa sind die Zahlungsziele kürzer als im Osten. Im Schnitt haben westeuropäische Kunden 33 Tage Zeit ihre Rechnungen zu bezahlen – bei einer Quote an verspäteten Zahlungen von 19 Prozent. Das Land mit der kürzesten Zahlungsfrist ist Deutschland. Durchschnittlich beträgt diese hier 24 Tage – nur 17 Prozent der Kunden halten die Frist nicht ein. Andere Länder, wie Großbritannien, gewähren mit 34 Tagen deutlich höhere Zeitspannen. Gleichzeitig ist auch der Anteil an überfälligen Rechnungen höher (22 Prozent).

Osteuropa: Lange Geduld = starker Zahlungsverzug

Vor allem in Osteuropa gewähren Unternehmen ihren Kunden lange Zahlungsziele. Im Durchschnitt haben die Kunden dort 37 Tage Zeit ihre Rechnungen zu begleichen; Geschäftskunden sogar 40 Tage. In 25 Prozent der Fälle zahlen Kunden jedoch verspätet oder gar nicht. Vergangenes Jahr lag die gewährte Frist noch bei 38 Tagen mit einem Anteil verspäteter oder ausgefallener Zahlungen von 26 Prozent. Zu den Ländern, die ihre Frist in diesem Jahr am stärksten nach unten korrigiert haben, zählen Rumänien (2017: 37 Tage, 2016: 39 Tage) und die Slowakei (2017: 36 Tage, 2016: 38 Tage). Am deutlichsten wird der Zusammenhang zwischen langen Zahlungszielen und daraus resultierendem Zahlungsverzug in Griechenland. Hier haben Kunden im Schnitt 47 Tage für die Rechnungsbegleichung Zeit. Dennoch zahlen über ein Viertel von ihnen zu spät (26 Prozent).

Top 3 Länder mit...					
...kurzen Zahlungszielen und hoher Zahlungsmoral			...langen Zahlungszielen und niedriger Zahlungsmoral		
Land	Zahlungsziel	Anteil termin-gerechter Zah-lungen (in %)	Land	Zahlungsziel	Anteil termin-gerechter Zah-lungen (in %)
DE	24	83	GR	47	74
CH	31	82	RUS	37	74
AUS	31	81	RO	37	74

Zur EOS Studie: „Europäische Zahlungsgewohnheiten“

Gemeinsam mit dem unabhängigen Marktforschungsinstitut Kantar TNS (ehemals TNS Infratest) befragte EOS im Frühjahr 2017 3.200 Unternehmen in 16 europäischen Ländern zu den dortigen Zahlungsgewohnheiten. Jeweils 200 Unternehmen in Deutschland, Großbritannien, Spanien, Frankreich, Belgien, Österreich, Schweiz, Rumänien, Tschechien, Kroatien, Ungarn, Bulgarien, Slowakei, Polen, Russland und Griechenland beantworteten Fragen rund um die eigenen Zahlungserfahrungen, die wirtschaftliche Entwicklung des Landes sowie zu den Themenkreisen Risiko- und Forderungsmanagement. Weitere Ergebnisse der Studie gibt es im Internet unter: <http://www.eos-solutions.com/zahlungsgewohnheiten2017/zahlungsziele>

Die EOS Gruppe

Die EOS Gruppe ist einer der führenden internationalen Anbieter von individuellen Finanzdienstleistungen. Den Schwerpunkt bildet das Forderungsmanagement. Im Kern stehen dabei drei Geschäftsfelder: Treuhandinkasso, Forderungskauf und Business Process Outsourcing. Mit rund 7.000 Mitarbeitern bietet EOS seinen rund 20.000 Kunden in 26 Ländern der Welt mit mehr als 55 Tochterunternehmen finanzielle Sicherheit durch maßgeschneiderte Services im B2C- und B2B-Bereich an. In einem internationalen Netzwerk von Partnerunternehmen verfügt die EOS Gruppe über Ressourcen in über 180 Ländern. Hauptzielbranchen sind Banken, Versorgungsunternehmen, der Telekommunikationsmarkt, die Öffentliche Hand, der Immobiliensektor, Distanzhandel sowie E-Commerce.

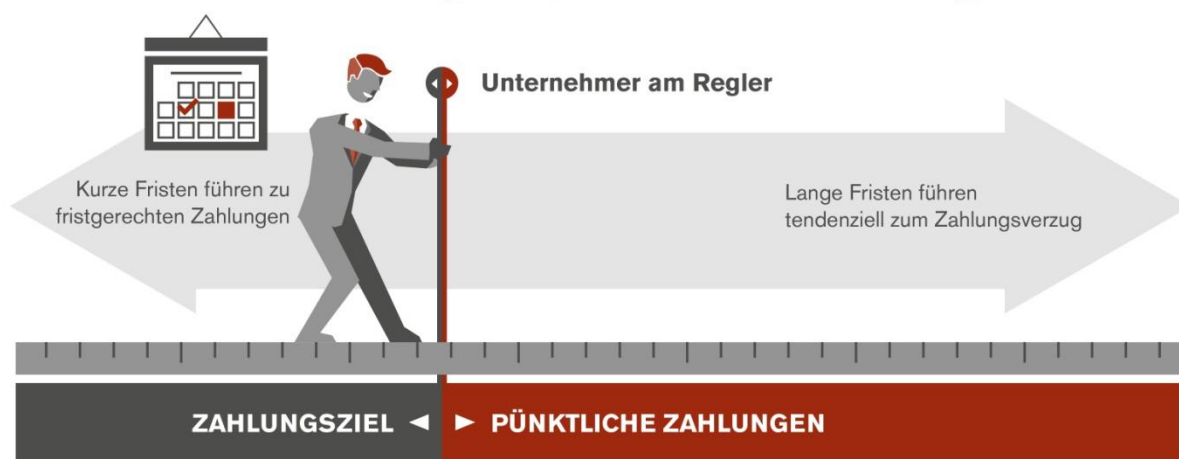
Weitere Informationen: www.eos-solutions.com.

Kontakt:

Cornelia Claußen, Senior Public Relations Consultant
Tel.: +49 40 2850-1685, E-Mail: c.claussen@eos-solutions.com

Sabrina Ebeling | Public Relations Consultant
Tel: +49 40 2850 -1480, E-Mail: s.ebeling@eos-solutions.com

Je kürzer die Zahlungsziele, desto besser die Zahlungsmoral



TOP 3 LÄNDER MIT

KURZEN ZAHLUNGSZIELEN UND HOHER ZAHLUNGSMORAL			LANGEN ZAHLUNGSZIELEN UND NIEDRIGER ZAHLUNGSMORAL		
Land	Zahlungsziel	Anteil termingerechter Zahlungen	Land	Zahlungsziel	Anteil termingerechter Zahlungen
Deutschland	24 Tage	83 %	Griechenland	47 Tage	74 %
Schweiz	31 Tage	82 %	Russland	37 Tage	74 %
Österreich	31 Tage	81 %	Rumänien	37 Tage	74 %

Quelle: EOS Studie „Europäische Zahlungsgewohnheiten“ EOS / Kantar TNS 2017