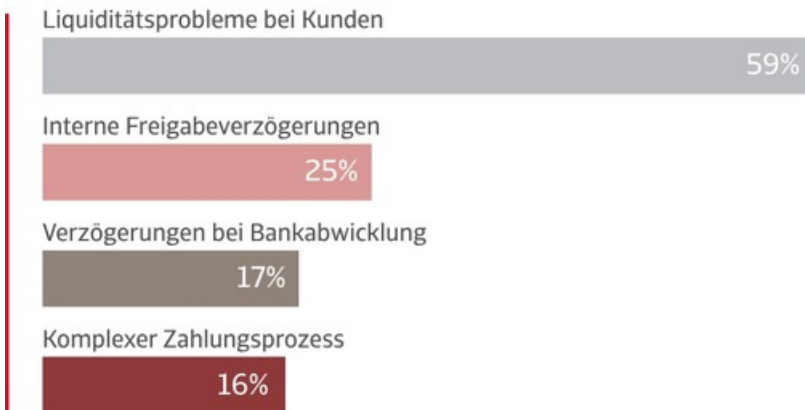


27.05.2026 - 10:01 Uhr

Atradius: Zahlungsrisiken werden für Schweizer Unternehmen zum strukturellen Problem

Top 4 Gründe, warum B2B-Kunden Rechnungen verspätet bezahlen

% der Befragten – Mehrfachnennung möglich



Stichprobe: alle Befragten im untersuchten Markt
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer Schweiz – 2026

Zürich (ots) -

- 94% der Schweizer Unternehmen sind von verspäteten Zahlungen betroffen
- Nur 42% der B2B-Umsätze laufen auf Kreditbasis - Liquidität hat Vorrang
- 60% erwarten anhaltend hohe Insolvenzraten in der Schweiz

Für Schweizer Unternehmen werden Zahlungsrisiken zunehmend zum strukturellen Problem. Laut aktuellem Atradius Zahlungsbarometer sind 94% der Unternehmen von verspäteten Zahlungen betroffen - der höchste Wert in Westeuropa. Gleichzeitig werden nur 42% der B2B-Umsätze auf Kreditbasis abgewickelt, zehn Prozentpunkte weniger als im westeuropäischen Durchschnitt. "Die Kombination aus zurückhaltender Kreditvergabe und gleichzeitig steigenden Zahlungsverzögerungen zeigt, wie stark der Druck auf die Liquidität bereits ist", sagt Mathias Freudenreich, Country Manager Schweiz des internationalen Kreditversicherers Atradius. Die Zahlungsziele liegen meist weiter bei rund 30 Tagen, werden im Handel aber teils auf bis zu zwei Monate ausgeweitet, um Kundenbeziehungen zu stabilisieren.

Verspätete Zahlungen sind längst kein Einzelfall mehr. Rund ein Drittel der Rechnungen wird zu spät beglichen - oft innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit, aber mit spürbaren Folgen für den Cashflow. "Verspätete Zahlungen sind kein Ausnahmephänomen mehr, sondern belasten die Liquidität vieler Unternehmen dauerhaft", so Mathias Freudenreich. Hauptursache sind mit 59% Liquiditätsprobleme auf Kundenseite. Hinzu kommen interne Verzögerungen bei Zahlungsfreigaben und komplexere Zahlungsprozesse. Die Folgen: 44% der Unternehmen melden geringere Liquiditätsspielräume, 31% eine erschwerte Cashflow-Planung und 23% einen steigenden Finanzierungsbedarf. Gleichzeitig verlängern sich die Days Sales Outstanding (DSO), wodurch zusätzlich Kapital gebunden wird.

Auch das Risiko von Forderungsausfällen bleibt hoch. Fast jedes fünfte Unternehmen berichtet von Ausfällen in Höhe von zwei bis fünf Prozent des fakturierten B2B-Umsatzes. Weitere 8% verzeichnen sogar Ausfälle von mehr als 5%. "Wenn Forderungen dauerhaft ausfallen, belastet das nicht nur die Liquidität, sondern zunehmend auch die Profitabilität der Unternehmen", so Mathias Freudenreich. Besonders betroffen sind kapitalintensive Branchen mit geringer Preissetzungsmacht wie Bau, Handel und unternehmensnahe Dienstleistungen.

Schweizer Unternehmen reagieren auf diese Entwicklung überwiegend konservativ. Sie bilden verstärkt interne Rückstellungen und begrenzen Risiken schon beim Vertragsabschluss - etwa durch strengere Zahlungsbedingungen oder mehr abgesicherte Geschäfte. Im Vergleich zu anderen westeuropäischen Märkten

nutzen sie Instrumente wie Kreditversicherungen jedoch seltener. "Viele Unternehmen tragen einen größeren Teil des Risikos selbst in der Bilanz. Das erhöht die Abhängigkeit von stabilen Zahlungsströmen und macht sie anfälliger für Störungen", erklärt Mathias Freudenreich.

Unterschiedliche Risikoprofile in zentralen Branchen

Besonders deutlich zeigen sich die Risiken in kapitalintensiven Branchen. Im Baugewerbe und im Handel treffen hohe Betriebskosten auf schwächere Nachfrage und begrenzte Preissetzungsspielräume. Verzögerte Zahlungen erhöhen dort den Druck auf Liquidität und Finanzierung zusätzlich.

Auch unternehmensnahe Dienstleistungen stehen unter Druck. Volumengetriebene Geschäftsmodelle und verzögerte Zahlungseingänge erhöhen die Anfälligkeit für Liquiditätsengpässe. Struktureller Kostendruck und schwankende Nachfrage verschärfen die Lage zusätzlich.

Ausblick: Anhaltend hohe Risiken prägen das Umfeld

Der Ausblick bleibt verhalten: 60% der Unternehmen erwarten, dass die Insolvenzraten auf dem aktuell hohen Niveau bleiben, weitere 23% rechnen sogar mit einem Anstieg. Unternehmensinsolvenzen werden damit zunehmend als struktureller Teil des wirtschaftlichen Umfelds wahrgenommen - nicht mehr nur als Folge einzelner Krisen.

Auch die Erwartungen an die weitere wirtschaftliche Entwicklung sind gedämpft. Die exportorientierte Schweizer Wirtschaft leidet unter schwächerer Nachfrage aus wichtigen Absatzmärkten. Gleichzeitig erschweren geopolitische Unsicherheiten und ein fragiles globales Umfeld die Planung. Die Kosten bleiben hoch, während Preiserhöhungen nur begrenzt durchsetzbar sind.

"Unternehmen müssen sich darauf einstellen, dass erhöhte Zahlungsrisiken und volatile Rahmenbedingungen kein vorübergehendes Phänomen sind", sagt Mathias Freudenreich. Entscheidend sei nun, Liquidität zu sichern, Risiken frühzeitig zu erkennen und das Working Capital Management konsequent weiterzuentwickeln, um auch in einem unsicheren Umfeld handlungsfähig zu bleiben. Das Atradius Zahlungsmoralbarometer ist eine jährliche Umfrage zum Zahlungsverhalten im weltweiten Geschäftskundenbereich (B2B). Die aktuelle Ausgabe basiert auf einer Befragung von 210 Unternehmen in der Schweiz, die im ersten und zweiten Quartal 2026 durchgeführt wurde.

Das vollständige Zahlungsmoralbarometer finden Sie auf www.atradius.ch.

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

Für weitere Informationen:

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

Stefanie Heilken
Pressereferentin
Telefon: +41 43 300 6460
E-Mail: stefanie.heilken@atradius.com

Medieninhalte

Gründe, warum B2B-Kunden Rechnungen verspätet bezahlen

10 Befragten – Mehrfachnennung möglich



Quelle: alle Befragten im untersuchten Markt
© Atradius Zahlungsmoralbarometer Schweiz – 2026

4 reasons for late B2B payments / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/52329 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100058436/100940278> abgerufen werden.