



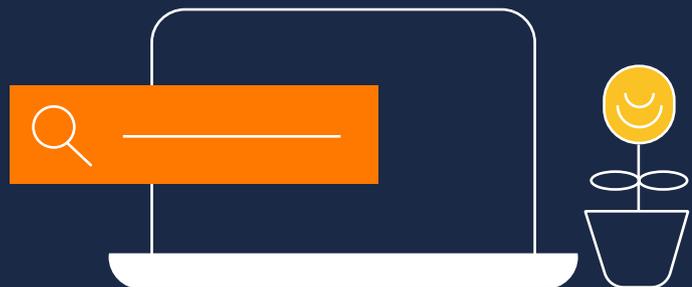
LIEFERANTENUMFRAGE

2023|24

Taulias jährliche Umfrage zum Lieferantenverhalten

# Contents

Vorwort	3
Demografische angaben	4
Wichtigste ergebnisse	6
Hauptthemen der umfrage	7
Lieferanten bemühen sich um die Balance zwischen dem Umgang mit hoher Inflation und dem Verfolgen von Wachstumszielen	8
Verspätete Zahlungen nehmen wieder zu	9
Das Interesse an vorzeitigen Zahlungen nimmt weiter zu	10
Lieferanten nehmen vorzeitige Zahlungen in Anspruch, um Liquiditätslücken zu schließen und ihren Working Capital-Bedarf zu decken	12
Lieferanten berichten von positiven Erfahrungen mit der Plattform von Taulia	13
Fazit	14



# Vorwort

Jedes Jahr gibt unsere Umfrage unter den Lieferanten auf der Taulia-Plattform Aufschluss über die wirtschaftlichen Herausforderungen und Chancen, mit denen sich Unternehmen weltweit konfrontiert sehen – so wie auch in diesem Jahr.

Die Zentralbanken haben wiederholt ihre Zinssätze erhöht, um die Inflation unter Kontrolle zu bringen, was wiederum neue Herausforderungen für Unternehmen bei der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten mit sich brachte. Gleichzeitig sorgten zunehmende geopolitische Spannungen und extreme Wetterereignisse für zusätzlichen Druck auf die Lieferketten in aller Welt.

Vor diesem Hintergrund ist die diesjährige Lieferantenumfrage wichtiger denn je. Immerhin liefert sie nicht nur eine Momentaufnahme der Herausforderungen, mit denen sich Unternehmen weltweit konfrontiert sehen, sondern auch der Schritte, die sie unternehmen, um diesen Herausforderungen zu begegnen. 11.353 Unternehmen nahmen 2023 an der Umfrage teil, darunter sowohl kleine Unternehmen als auch Großkonzerne.

Ihre Antworten waren sehr aufschlussreich. Auch wenn die Inflation in den letzten Monaten nachgelassen hat, so stellt sie doch für die Hälfte der von uns befragten Unternehmen eine der größten Sorgen für das kommende Jahr dar. Fast genauso viele Lieferanten legten indessen den Fokus auf Wachstum und die Mehrheit sieht dem kommenden Jahr mit Zuversicht entgegen.

Dies sind vielversprechende Nachrichten. Da der Optimismus der Unternehmen über alle Regionen, Branchen und Unternehmensgrößen hinweg wieder zunimmt, besteht vielleicht die Hoffnung, dass die Rezession mittlerweile hinter uns liegt und wir einer Zeit verstärkten Wachstums in aller Welt entgegenblicken.

Mein Dank gilt allen, die an der diesjährigen Umfrage teilgenommen haben – Ihr Input ist für uns unverzichtbar, um zu verstehen, welchen Herausforderungen Sie gegenüberstehen und welche Rolle Taulia dabei spielen kann, Ihren Erfolg auch in Zukunft zu unterstützen.

Mit freundlichen Grüßen

**Cedric Bru**  
PDG | Taulia





# Demografische angaben

Die Lieferantenbefragung wurde im November 2023 durchgeführt, wobei 11.353 Unternehmen teilnahmen (mehr als 11.900 Antworten) – dies entspricht einer Zunahme von 24% gegenüber der Umfrage von 2022.

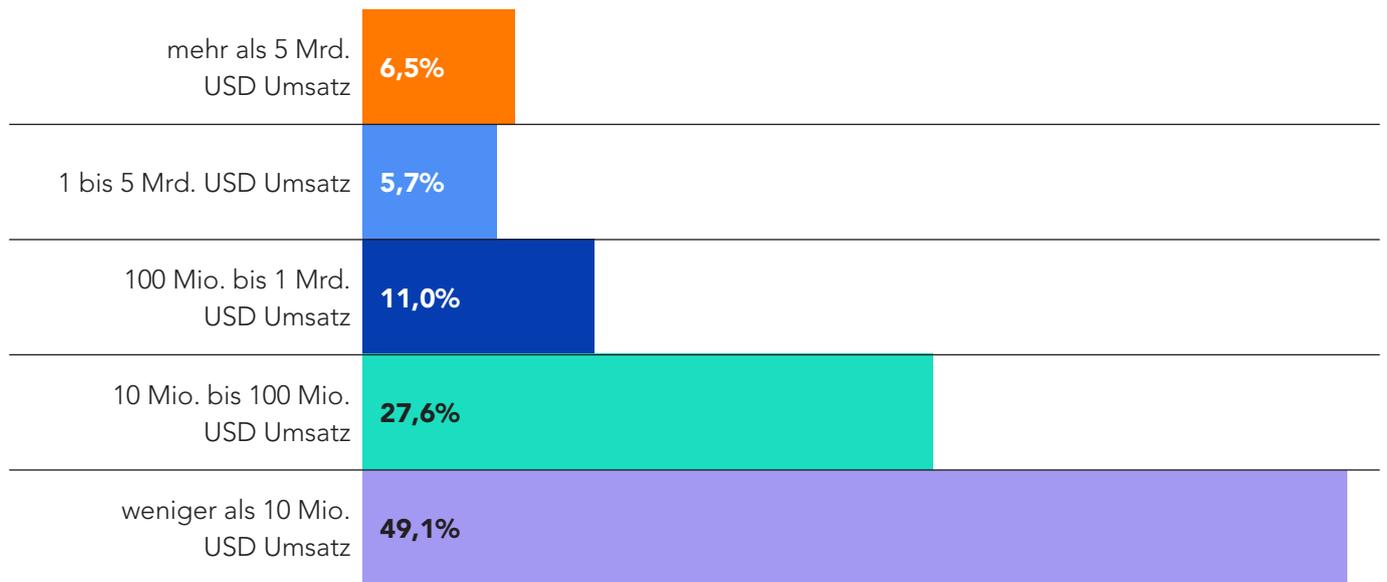
Die Umfrageteilnehmer kamen aus insgesamt 132 Ländern rund um die Welt.

Die teilnehmenden Personen kamen aus verschiedenen Funktionsbereichen, darunter Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung, Geschäftsführung sowie Finanz-, Vertriebs- und, Treasury-Abteilungen

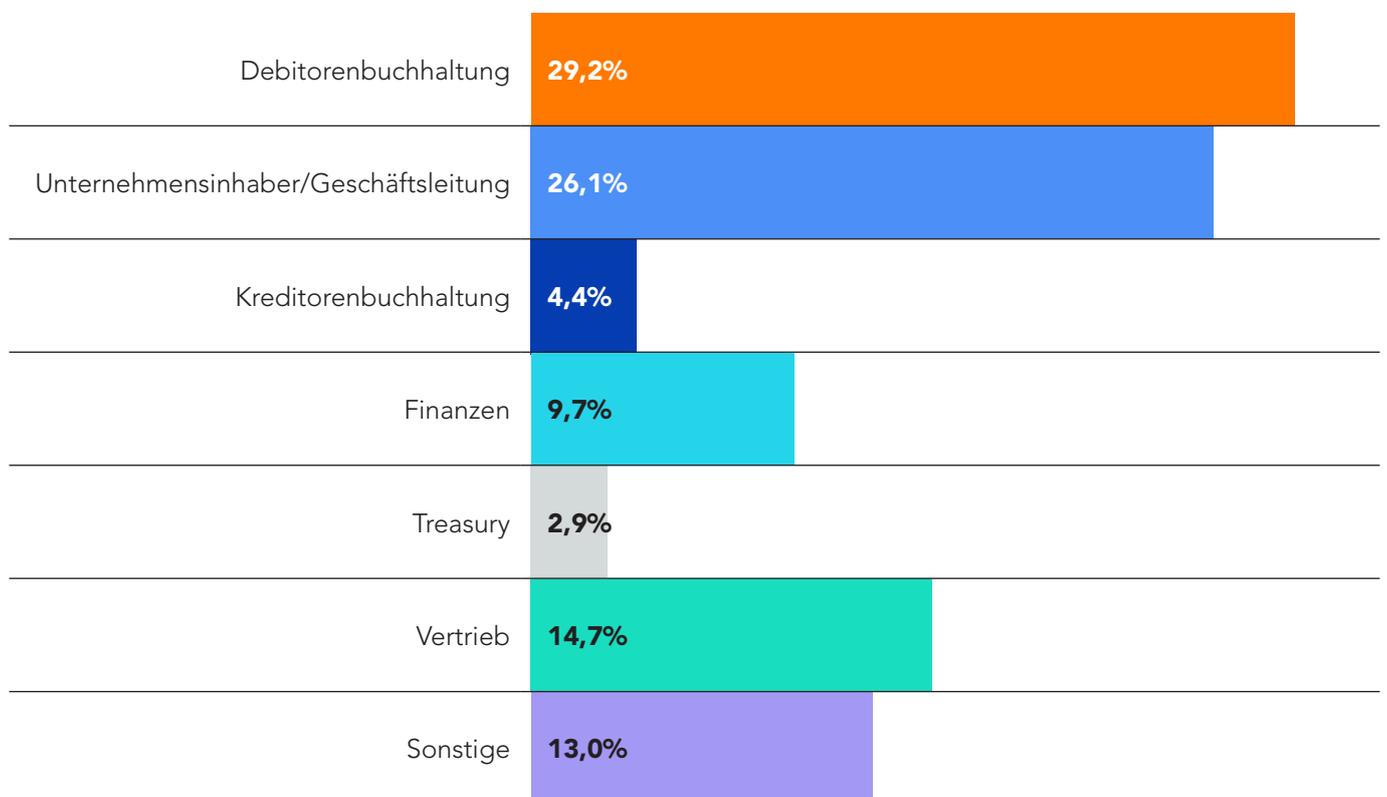
Fast die Hälfte der Antworten (49%) kam von kleineren Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 10 Mio. US-Dollar, während 7% der Antworten von Unternehmen mit Umsätzen von mehr als 5 Mrd. US-Dollar stammten.



## Demografie nach Unternehmensgröße...



## Lieferantendemografie nach Rolle...



# Wichtigste ergebnisse

# 11.968

Umfrageteilnehmer teilten uns mit...

Nach einem herausfordernden Jahr, das von Inflation, geopolitischer Unsicherheit und Unterbrechungen in der Lieferkette geprägt war, ist es erfreulich zu sehen, dass die Unternehmen in unserem Netzwerk hinsichtlich des kommenden Jahres wieder voller Optimismus sind.

**Bob Glotefly**  
Chief Growth Officer | Taulia

- Die Unternehmen betrachten ihr Geschäftsumfeld für das kommende Jahr als positiv.
- Lieferanten versuchen, die Herausforderung der hohen Inflation zu meistern und gleichzeitig ihre Wachstumsziele weiter zu verfolgen.
- Verspätete Zahlungen an Lieferanten nehmen wieder zu.
- Das Interesse an vorzeitigen Zahlungen nimmt zu.
- Die Überbrückung von Liquiditätslücken ist der Hauptgrund für die Inanspruchnahme vorzeitiger Zahlungen.



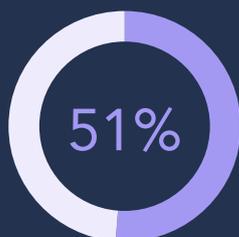
blicken optimistisch in das vor ihnen liegende Jahr.



sind wegen der Inflation besorgt.



konzentrieren sich auf ihr Wachstum.



werden im Durchschnitt von ihren Kunden zu spät bezahlt.



sind an vorzeitigen Zahlungen interessiert, und zwar immer und für jeden Kunden.



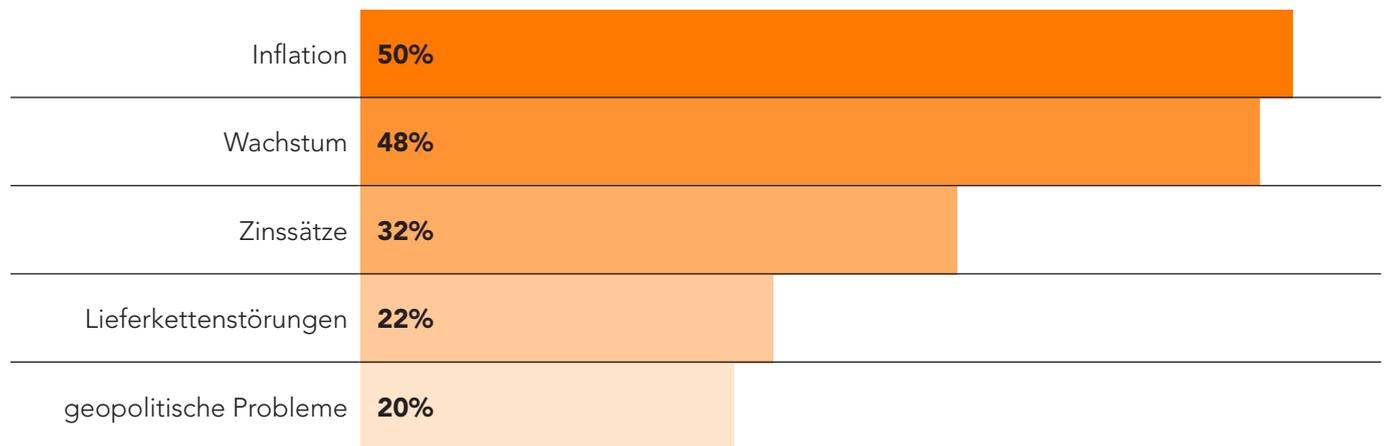
nutzen vorzeitige Zahlungen, um Liquiditätsengpässe zu überwinden.

# Hauptthemen der umfrage



# Lieferanten bemühen sich um die Balance zwischen dem Umgang mit hoher Inflation und dem Verfolgen von Wachstumszielen

## Welche Themen stehen für Sie im kommenden Jahr ganz oben auf der Agenda?



Auch wenn das vergangene Jahr erneut von globaler Unsicherheit, Lieferkettenstörungen und geopolitischen Spannungen geprägt war, blicken die meisten Lieferanten positiv auf das bevorstehende Jahr.

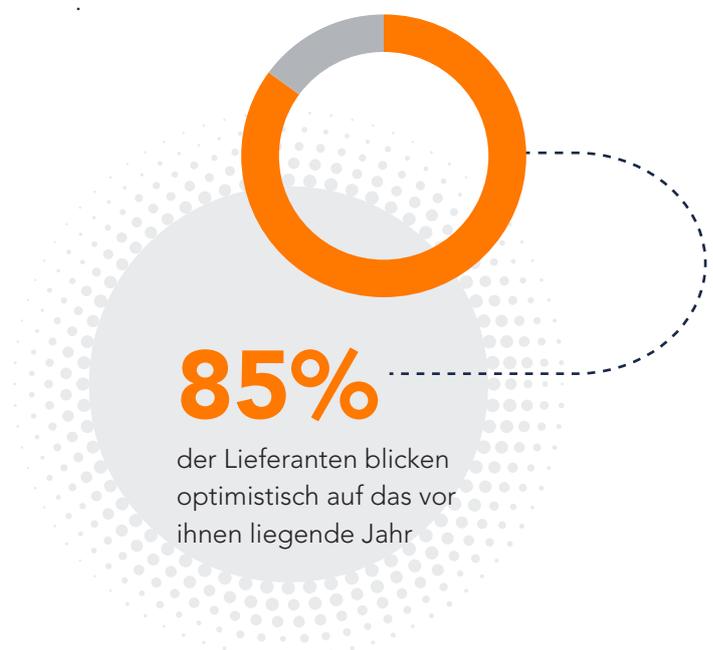
In der diesjährigen Umfrage gaben 85% der Lieferanten an, dass sie für das kommende Jahr optimistisch gestimmt sind, 2022 waren dies nur 60%. Knapp 60% gaben sogar an, sehr optimistisch zu sein, während sich 10% eher pessimistisch zeigten. Daher überrascht es nicht, dass fast die Hälfte (48%) der Lieferanten auf weiteres Wachstum setzt.

### Umgang mit Inflation und steigenden Zinssätzen

Gleichzeitig sehen sich die Lieferanten aber auch mit der Aussicht auf makroökonomische Herausforderungen konfrontiert. Auf die Frage nach den für sie im kommenden Jahr wichtigsten Themen nannten 50% die Inflation und etwa ein Drittel der Lieferanten gab an, wegen steigender Zinssätze besorgt zu sein.

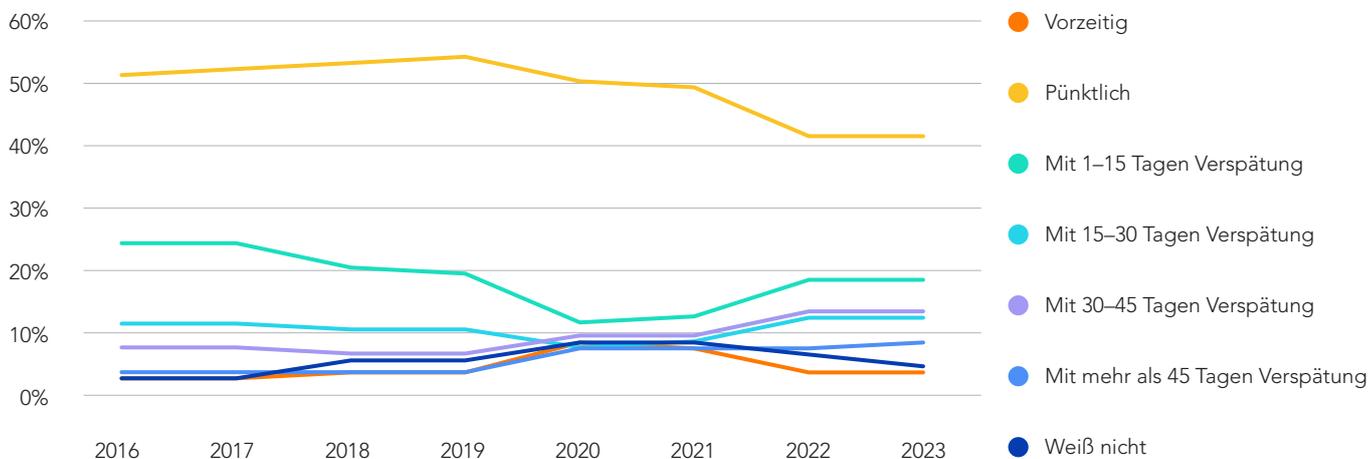
Zwar ging die Inflation etwa in den USA und in Großbritannien nach den Rekordwerten von 2022 wieder zurück, sie bleibt aber deutlich über den Zielwerten, was Herausforderungen im Zusammenhang mit den Kosten für Rohmaterialien und Energie mit sich bringt.

Weitere von den Lieferanten genannte Problembereiche sind Lieferkettenstörungen (22%) und geopolitische Herausforderungen (20%).



# Verspätete Zahlungen nehmen wieder zu

## Wann bezahlen Ihre Kunden Ihre Rechnungen im Durchschnitt?

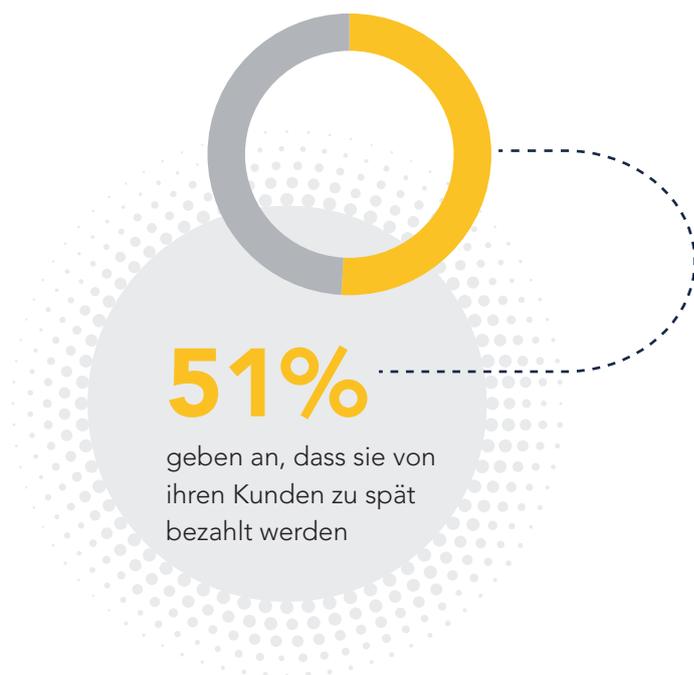


Verspätete Zahlungen von Kunden stellen für Unternehmen weiterhin eine Herausforderung dar. Zwischen 2016 und 2019 haben unsere Lieferantenumfragen ergeben, dass verspätete Zahlungen allmählich zurückgingen. In den letzten Jahren hat sich dieser Trend jedoch umgekehrt und es sind heute mehr Unternehmen von verspäteten Zahlungen betroffen als je zuvor.

In diesem Jahr gab mehr als die Hälfte (51%) an, dass sie im Durchschnitt zu spät von ihren Kunden bezahlt werden; im letzten Jahr waren dies noch 50% und 2021 sogar nur 36%. Mehr als ein Fünftel sagt, dass sie Zahlungen mit mehr als 30 Tagen Verspätung erhalten. Berichte über Kunden, die mit über 45 Tagen Verspätung zahlen, sind in den letzten Jahren ebenfalls wieder langsam gestiegen, von 3% im Jahr 2019 auf 8% im Jahr 2023 – dem höchsten Stand seit Beginn unserer Erhebung.

Gleichzeitig werden weniger Lieferanten vorzeitig von ihren Kunden bezahlt:

- Nur 3% gaben an, dass sie Zahlungen vorzeitig erhalten, was eine Rückkehr zu früheren Verhaltensmustern darstellt, nachdem während der COVID-19-Pandemie in den Jahren 2020 und 2021 deutlich mehr vorzeitige Zahlungen geleistet wurden.
- Der Anteil der Lieferanten, die Zahlungen entweder vorzeitig oder pünktlich erhalten, ist von 56% in 2021 auf 44% in 2023 gesunken.

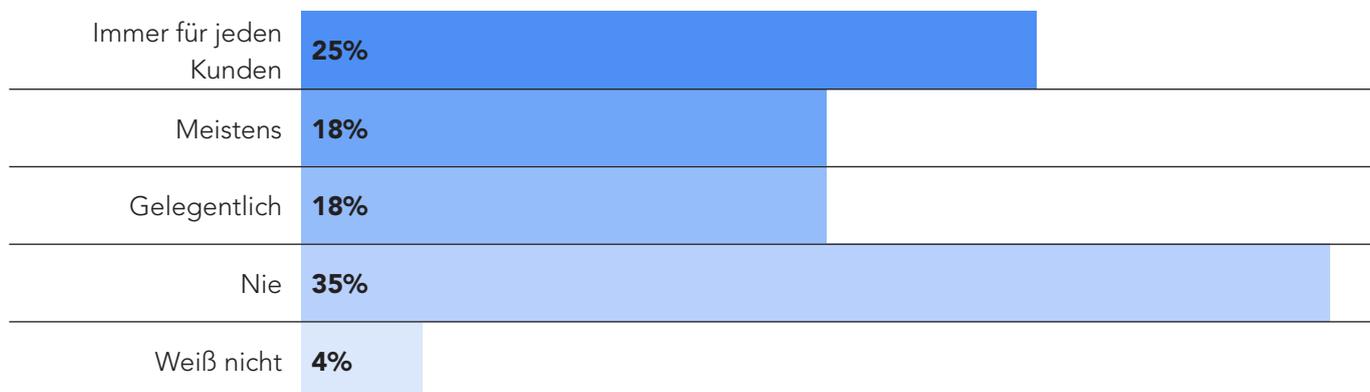


## Auswirkungen der Inflation auf verspätete Zahlungen

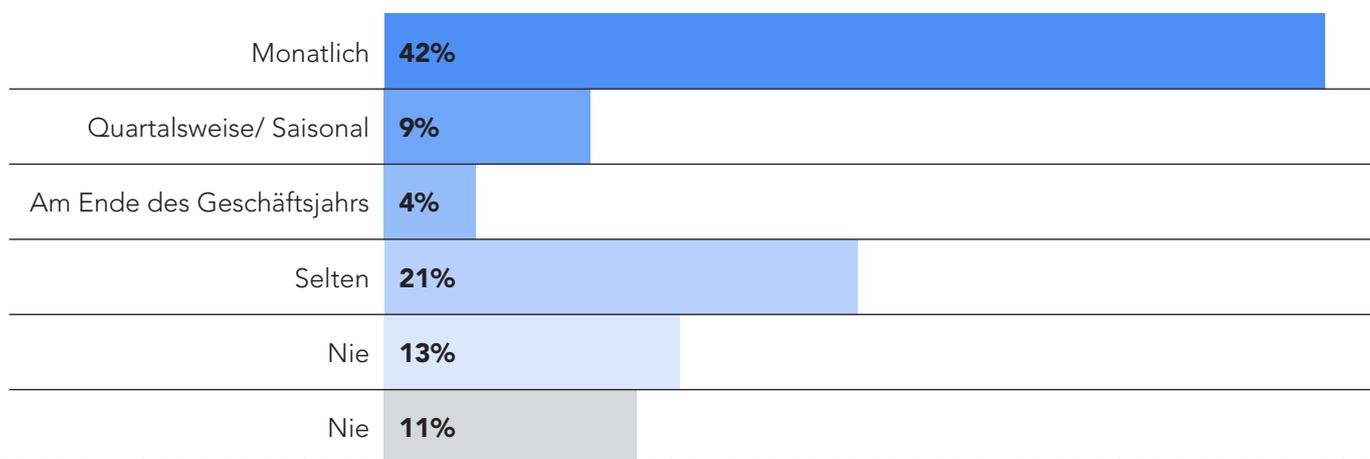
In jedem Geschäftsumfeld können verspätete Zahlungen den Cashflow und das Working Capital von Lieferanten erheblich belasten. In einem von höherer Inflation geprägtem Umfeld sind die Herausforderungen, die verspätete Zahlungen mit sich bringen, sogar noch größer: Wenn eine Rechnung mit monatelanger Verspätung bezahlt wird, ist der Wert der erhaltenen Geldmittel geringer als zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung.

## Das Interesse an vorzeitigen Zahlungen nimmt weiter zu

**Sind Sie daran interessiert, gegen eine geringfügige Minderung des Rechnungswerts sofort nach Freigabe einer Rechnung bezahlt zu werden, anstatt auf das nächste Nettofälligkeitsdatum zu warten?**



**Wann nehmen Sie normalerweise vorzeitige Zahlungen in Anspruch?**



**Lieferanten, die daran interessiert sind, Zahlungen immer und für jeden Kunden zu beschleunigen**

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
13%	15%	19%	12%	22%	22%	20%	25%

Angesichts der Zunahme verspäteter Zahlungen überrascht es daher nicht, dass immer mehr Lieferanten daran interessiert sind, über die Plattform von Taulia vorzeitige Zahlungen zu beziehen, selbst in Zeiten höherer Zinssätze.

Ein Viertel der diesjährigen Umfrageteilnehmer gab an, dass sie jederzeit und für jeden Kunden an vorzeitigen Zahlungen interessiert sind, 2022 waren dies noch 21%. Weitere 61% gaben an, dass sie zumindest gelegentlich an vorzeitigen Zahlungen interessiert sind, gegenüber 59% im Jahr zuvor.

Ferner akzeptieren Lieferanten vorzeitige Zahlungen heute bereits häufiger als in den Vorjahren. 42 % gaben an, dass Sie normalerweise Zahlungen auf monatlicher Basis beschleunigen, 2022 waren dies noch 39 %.



## Auswirkungen steigender Zinssätze auf die Teilnahme an Programmen zur vorzeitigen Bezahlung

Die Daten von Taulia zeigen, dass steigende Zinssätze keine spürbaren Auswirkungen darauf haben, wie Lieferanten Supply Chain Finance- und Dynamic Discounting-Programme nutzen.



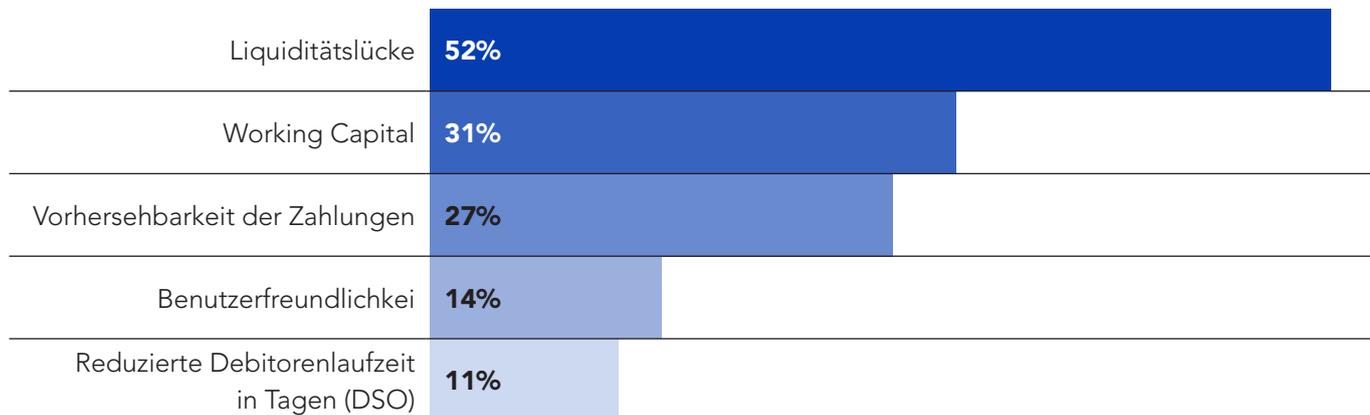
Die Programme haben oft variable Zinssätze, die an stark gestiegene Indizes gebunden sind. Obwohl die Preise für die Lieferanten ebenfalls deutlich gestiegen sind, konnten wir keinerlei Auswirkungen auf die Teilnahme von Lieferanten an solchen Programmen feststellen.



Auch bei Programmen mit festen Raten sind die Preise für die Lieferanten in einigen Fällen gestiegen. Aber auch im Rahmen dieser Neuverhandlungen der Lieferantensätze kam es nur zu einer minimalen Abwanderung von Lieferanten.

# Lieferanten nehmen vorzeitige Zahlungen in Anspruch, um Liquiditätslücken zu schließen und ihren Working Capital-Bedarf zu decken

## Welche geschäftliche(n) Herausforderung(en) lösen Sie mithilfe vorzeitiger Zahlungen?



Wie schon in den Vorjahren war der Hauptgrund, den Lieferanten für die Inanspruchnahme vorzeitiger Zahlungen angeben, das Schließen von Liquiditätslücken – eine Situation, die eintreten kann, wenn Unternehmen ihre eigenen Lieferanten oder Mitarbeiter bezahlen müssen, bevor sie Zahlungen von ihren Kunden erhalten.

In diesem Jahr nannte mehr als die Hälfte der Teilnehmer einen Liquiditätsengpass als Grund für die Annahme vorzeitiger Zahlungen. 31% gaben wiederum den Bedarf an Working Capital als Grund an, letztes Jahr waren es noch 26%. Die Vorhersehbarkeit von Zahlungen war ein weiterer häufiger Grund für die Inanspruchnahme vorzeitiger Zahlungen.

Mehr als die Hälfte der Lieferanten nehmen vorzeitige Zahlungen an, um Liquiditätsengpässe zu überbrücken

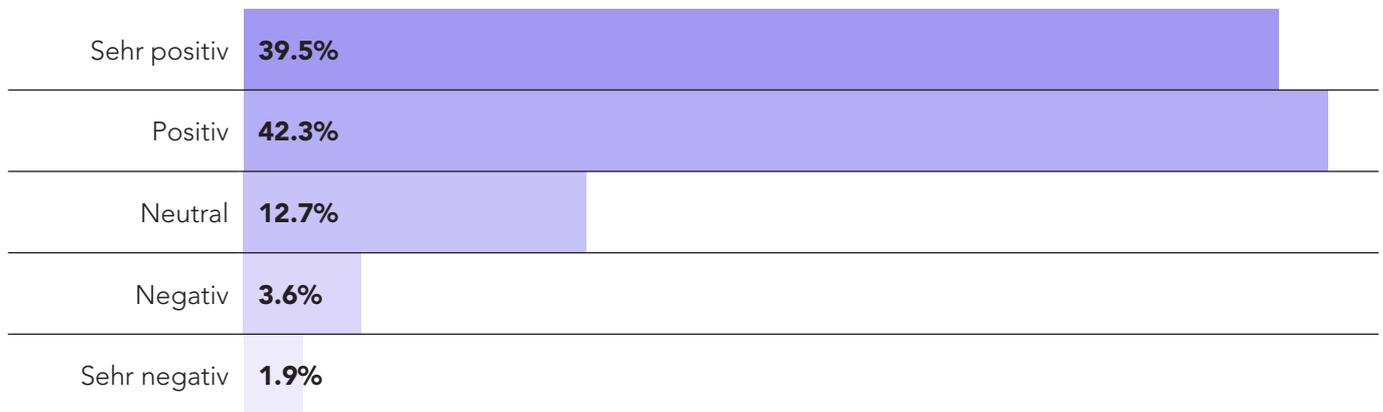
### Förderung von Wachstum

Mehr als die Hälfte der befragten Lieferanten konzentriert sich heute auf Wachstum. Der Cashflow bleibt damit von entscheidender Bedeutung, um reibungslose Betriebsabläufe im Unternehmen zu gewährleisten. Gleichzeitig sorgen steigende Zinssätze und höhere Kapitalkosten dafür, dass kleinere Unternehmen es schwerer haben, auf die Mittel zuzugreifen, die sie für ihr weiteres Wachstum benötigen.



# Lieferanten berichten von positiven Erfahrungen mit der Plattform von Taulia

## Welche der folgenden Aussagen beschreibt Ihre Erfahrungen mit Taulia am besten?



Abschließend bewerteten die Lieferanten ihre Erfahrungen mit der Nutzung der Taulia-Plattform. 95% beschrieben ihre Erfahrungen als neutral, positiv oder sehr positiv. Und wie bereits im Jahr 2022 bewerteten mehr als acht von zehn ihre Erfahrungen als positiv oder sehr positiv.

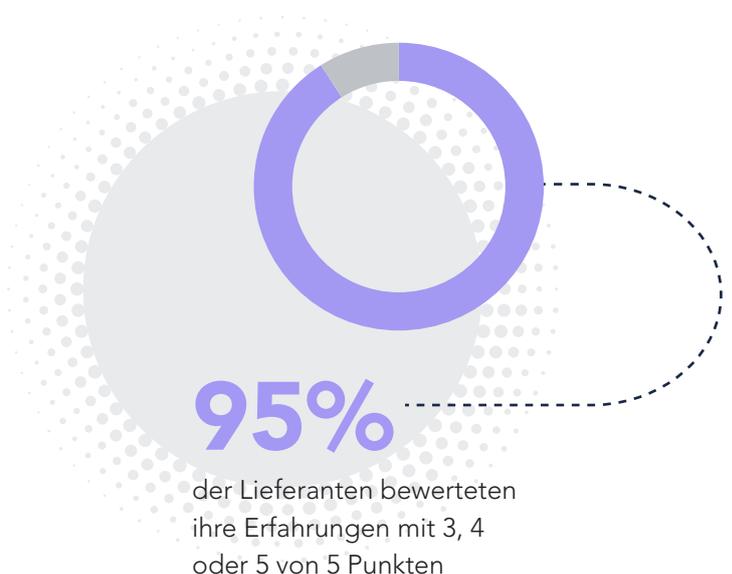
Für die Lieferantenbewertungen der Plattform wurde ebenfalls eine Skala von 1 bis 5 verwendet, wobei 1 für sehr negativ und 5 für sehr positiv steht. Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 10 Mio. US-Dollar bewerteten ihre Erfahrungen durchschnittlich mit 4,14,

während Unternehmen mit einem Umsatz von über 5 Mrd. US-Dollar eine Durchschnittsnote von 4,17 vergaben.

Über alle Unternehmensgrößen hinweg waren die Erfahrungswerte dabei entweder gleich oder höher als im Jahr 2022 – ein Beweis für die Benutzerfreundlichkeit von Taulia sowie für unsere kontinuierlichen Investitionen in unsere Mitarbeitenden und unsere branchenführende Technologie, unterstützt durch SAP.

## Erfahrungswert nach Unternehmensgröße (1 = sehr negativ und 5 = sehr positiv)

	2022	2023
mehr als 5 Mrd. USD Umsatz	4.16	4.17
1 Mrd. bis 5 Mrd. USD Umsatz	4.15	4.25
100 Mio. bis 1 Mrd. USD Umsatz	4.12	4.14
10 Mio. bis 100 Mio. USD Umsatz	4.15	4.15
weniger als 10 Mio. USD Umsatz	4.10	4.14



# Fazit

Lieferanten in aller Welt kennen die mit verspäteten Zahlungen verbundenen Herausforderungen nur allzu gut. Die diesjährige Umfrage hat gezeigt, dass mehr Käufer als je zuvor ihre Lieferanten verspätet und in manchen Fällen sogar sehr spät bezahlen. Es überrascht daher nicht, dass sich mehr Lieferanten für die Möglichkeit von beschleunigten Zahlungen interessieren, und zwar häufiger als in den Vorjahren.

Durch die Nutzung vorzeitiger Zahlungen über die Plattform von Taulia können Lieferanten Liquiditätslücken schließen, ihren Working Capital-Bedarf decken und die Vorhersehbarkeit ihrer Außenstände verbessern, was es ihnen erleichtert, geschäftliche Herausforderungen und wirtschaftliche Schwankungen zu meistern. Einkäufer wiederum können Frühzahlungsprogramme nutzen, um die Widerstandsfähigkeit ihrer Lieferketten zu erhöhen und die Beziehung zu ihren Lieferanten zu verbessern.

Trotz aller makroökonomischen und politischen Herausforderungen des letzten Jahres sind die über die Taulia-Plattform getätigten vorzeitigen Zahlungen stabil geblieben – ein klares Zeichen für den Wert der Plattform sowohl für Einkäufer als auch für Lieferanten.

Mit Blick auf das kommende Jahr ist klar, dass die Unternehmen weiterhin versuchen werden, die durch Inflation und höhere Zinssätze verursachten Herausforderungen zu meistern und gleichzeitig weiteres Wachstum anzustreben. Mit Zugang zu vorzeitigen Zahlungen über eine Technologieplattform sind Lieferanten jeder Größe in der Lage, diese Ziele zu erreichen, indem sie zum einen die Auswirkungen der Inflation auf ihre offenen Rechnungen abmildern und zum anderen die für ihr Wachstum benötigten Finanzmittel freisetzen können.



