

Germania Inkasso Forderungsmonitor

Die ersten **100 Tage** entscheiden

Zahlungsverhalten im Mittelstand nach der Übergabe
an das Inkasso



72,5 %

aller vollständigen Zahlungen gehen in den ersten
100 Tagen nach Übergabe ein.



Was nach der Übergabe passiert

Über das Zahlungsverhalten deutscher Unternehmen gibt es viele Statistiken, solange eine Rechnung noch beim Lieferanten liegt. Was danach passiert, wenn eine Forderung an das Inkasso geht, bleibt meist im Dunkeln. Das ändern wir hier.

Seit 1988 begleiten wir Unternehmen im Forderungsmanagement und beobachten täglich, wie lange Betriebe auf ihr Geld warten müssen. Der Forderungsmonitor macht sichtbar, was nach der Übergabe geschieht: wann gezahlt wird, welche Forderungen gute Chancen haben und wo Gläubiger Zeit verlieren. Die erste Ausgabe hat eine klare Botschaft: Die ersten hundert Tage entscheiden. Auch der Zeitpunkt der Übergabe beeinflusst, wie viel vom Forderungswert zurückkommt.

Inhalt

Auf einen Blick	3
Ein Fall aus dem Alltag	4
1 Die ersten 100 Tage entscheiden	5
2 Germania Zahlungsindex	7
3 Kleine Beträge, große Summen	9
4 Der Alterseffekt	11
5 Wer schnell zahlt, wer sich Zeit lässt	13
6 Was Gläubiger mitnehmen können	16
7 Methodik	17
Über Germania Inkasso	18

Dominik Knoblich

Geschäftsführer Germania Inkasso

Auf einen Blick

10 Wochen

So lange dauert es im Medianwert bis zur Vollzahlung.

Wer zahlt, zahlt früh: Im Medianwert vergehen rund zehn Wochen bis zur vollständigen Zahlung.

72,5 %

Dieser Anteil der Vollzahlungen geht in den ersten 100 Tagen ein.

Fast drei Viertel aller vollständigen Zahlungen gehen in den ersten 100 Tagen nach Übergabe ein.

773 €

Das ist der Medianwert der Hauptforderung. Im Schnitt sind es 2.954 Euro.

Die typische Inkassoforderung im Mittelstand liegt unter 800 Euro.

51 %

So viel des Volumens entfällt auf Forderungen über 10.000 Euro.

Forderungen über 10.000 Euro machen 6 Prozent der Fälle aus. Auf sie entfällt aber mehr als die Hälfte des gesamten Forderungsvolumens.

121 Tage

bis Forderungen über 10.000 Euro vollständig bezahlt sind.

Forderungen über 10.000 Euro brauchen im Medianwert 121 Tage bis zur vollständigen Zahlung – mehr als doppelt so lange so lange wie Beträge unter 1.000 Euro.

1/7

Nur so viel des Werts bringt eine Übergabe nach mehr als zwei Jahren.

Forderungen, die erst nach zwei Jahren übergeben werden, bringen nur ein Siebtel dessen ein, was drei bis sechs Monate alte Forderungen erzielen.

von 112 auf 89

Der Zahlungsindex sinkt seit dem dritten Quartal 2025.

Seit dem dritten Quartal 2025 zahlen weniger Schuldner innerhalb von 100 Tagen: Der Germania Zahlungsindex fiel von 112 auf 89.

174

Diesen Indexwert erreicht die Software-Branche.

Forderungen aus Software und Elektro werden am häufigsten vollständig bezahlt, Forderungen aus Immobilien und Verwaltung am seltensten.

Ein Fall aus dem Alltag

Ein Schreinereibetrieb liefert im Februar eine Einbauküche und stellt 4.200 Euro in Rechnung. Der Kunde zahlt nicht. Zwei Mahnungen bleiben ohne Antwort, ein Anruf endet mit einer Vertröstung. Im Juni, vier Monate nach Rechnungsstellung, übergibt der Betrieb die Forderung an das Inkasso.

Was kann er jetzt erwarten?

Die folgenden Abschnitte beantworten diese Frage auf Basis von rund 26.000 vergleichbaren Fällen.



1

Die ersten 100 Tage entscheiden

Die Realisierungskurve betrachtet alle Forderungen, die vollständig bezahlt wurden, und zeigt, wie viele davon bis zu einem bestimmten Tag nach der Übergabe beglichen waren. Das Ergebnis ist eindeutig: Wenn ein Schuldner zahlt, dann früh.

Nach 30 Tagen ist jede fünfte vollständige Zahlung eingegangen, nach 60 Tagen mehr als die Hälfte, nach 100 Tagen fast drei Viertel. Nach einem halben Jahr sind sechs von sieben vollständigen Zahlungen da. Im Medianwert vergehen rund zehn Wochen zwischen Übergabe und vollständiger Zahlung.

Realisierungskurve: Wenn ein Schuldner zahlt, dann früh

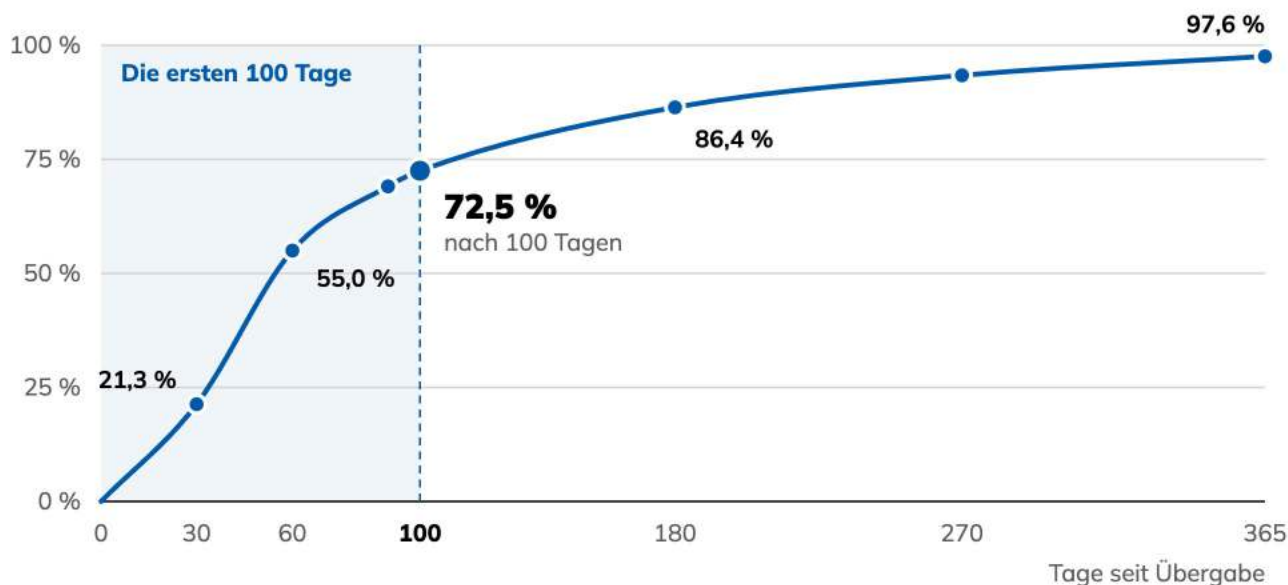


Abbildung 1: Anteil der vollständigen Zahlungen, die bis zum jeweiligen Tag nach Übergabe eingegangen sind. Betrachtet werden alle vollständig bezahlten Forderungen.

72,5 %

der vollständigen Zahlungen sind 100 Tage nach der Übergabe eingegangen. Nach einem halben Jahr sind es sechs von sieben.

Tage seit Übergabe	30	60	90	100	180	270	365
Anteil der vollständigen Zahlungen bis zu diesem Tag	21,3 %	55,0 %	69,1 %	72,5 %	86,4 %	93,4 %	97,6 %

Tabelle 1: Realisierungskurve.



„Wenn ein Schuldner zahlt, dann meist in den ersten Wochen nach unserem ersten Kontakt. Darum setzen wir vom ersten Tag an auf schnellen und persönlichen Kontakt.“

Dominik Knoblich, Geschäftsführer Germania Inkasso

**Für
Gläubiger
heißt das**

Die Schreinerei hat ihre Forderung im Juni übergeben. Zahlt der Kunde, ist das Geld in fast drei von vier Fällen bis Ende September da, also innerhalb von 100 Tagen.

2

Germania Zahlungsindex

Weniger Schuldner zahlen innerhalb von 100 Tagen

Der Germania Zahlungsindex zeigt, wie sich das Zahlungsverhalten säumiger Schuldner von Quartal zu Quartal verändert. Er misst, wie viele Schuldner innerhalb von 100 Tagen nach der Übergabe an das Inkasso vollständig zahlen. Bezugspunkt sind Frühjahr und Sommer 2025 mit dem Wert 100. Ein Indexwert von 110 bedeutet: Im jeweiligen Quartal haben zehn Prozent mehr Schuldner innerhalb von 100 Tagen vollständig gezahlt als im Bezugszeitraum. Ein Wert von 90 bedeutet zehn Prozent weniger.

Höchstwert im dritten Quartal 2025, niedrigster Wert im zweiten Quartal 2026

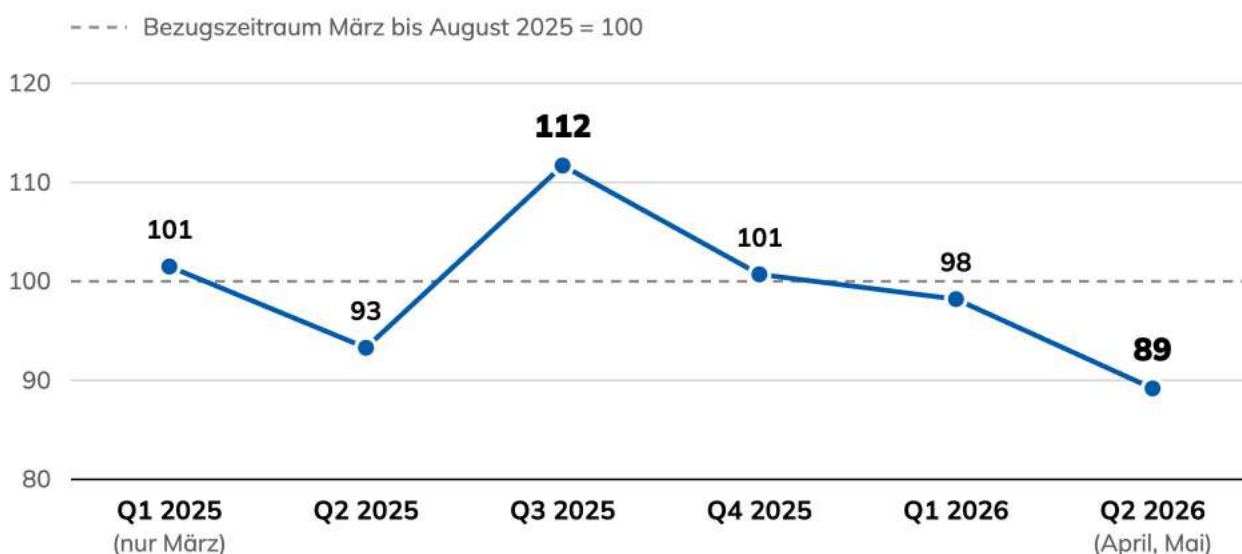


Abbildung 2: Germania Zahlungsindex nach Quartal der Übergabe. Bezugszeitraum März bis August 2025 = 100. Das erste Quartal 2025 umfasst nur den März, das zweite Quartal 2026 die Monate April und Mai.

von **112** auf **89**

Seit dem Höchstwert im dritten Quartal 2025 ist der Germania Zahlungsindex in jedem Quartal gesunken.

Den Höchstwert erreichte der Index im dritten Quartal 2025 mit 112. Von den Schuldnern, deren Forderung zwischen Juli und September 2025 übergeben wurde, zahlten zwölf Prozent mehr innerhalb von 100 Tagen als im Bezugszeitraum. Seitdem ist der Index in jedem Quartal gesunken: auf 101 im vierten Quartal 2025, auf 98 im ersten und auf 89 im zweiten Quartal 2026.

Einzelne Quartale schwanken auch deshalb, weil sich die Zusammensetzung der übergebenen Forderungen ändert, etwa nach Höhe und Branche. Aussagekräftig ist der Verlauf über mehrere Quartale, und der zeigt seit dem Sommer 2025 klar nach unten.



„Seit dem Jahreswechsel brauchen Schuldner länger, bis sie zahlen. Für viele Betriebe werden die finanziellen Spielräume enger. Unsere Mandanten spüren das zuerst in der eigenen Liquidität.“

Dominik Knoblich, Geschäftsführer Germania Inkasso

**Für
Gläubiger
heißt das**

Wer heute eine Forderung übergibt, sollte mit mehr Geduld rechnen als vor einem Jahr und Zahlungsziele im eigenen Haus entsprechend eng halten.

3

Welche Forderungen beim Inkasso landen

Kleine Beträge, große Summen

Die typische Inkassoforderung ist kleiner, als viele vermuten. Der Medianwert der Hauptforderung liegt bei 773 Euro. Die Hälfte aller Forderungen betrifft also Beträge unter 800 Euro. Der Durchschnitt liegt mit 2.954 Euro deutlich höher, weil wenige große Forderungen den Mittelwert nach oben ziehen.

Jede zweite Forderung ist ein Kleinbetrag, jeder zweite Euro steckt in einer Großforderung

■ Anteil an der Anzahl aller Forderungen ■ Anteil am Gesamtbetrag aller Forderungen

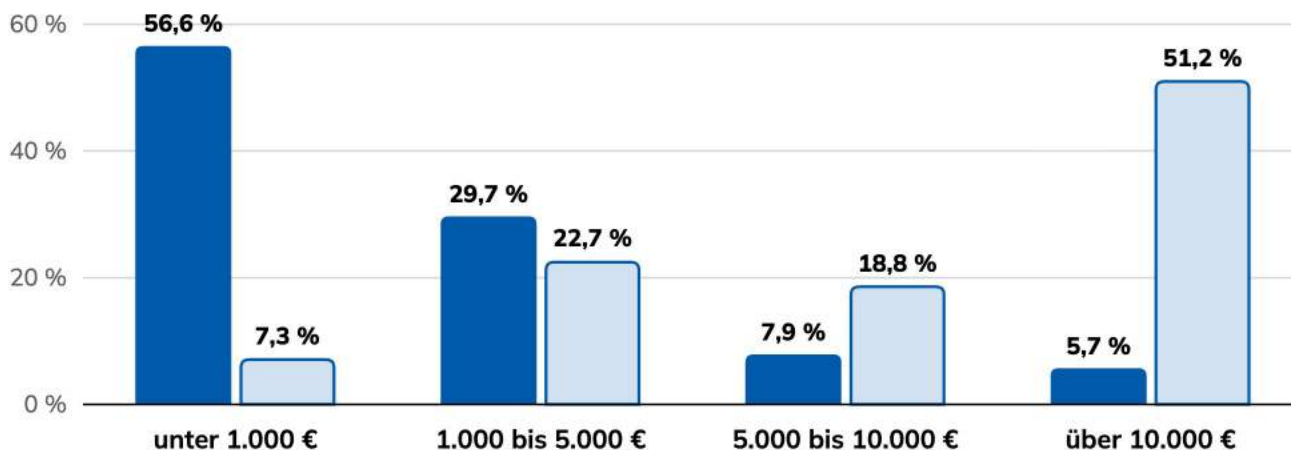


Abbildung 3: Anteil an der Anzahl aller Forderungen (dunkelblau) und am Gesamtbetrag aller Forderungen (hellblau) je Größenklasse.

57 Prozent aller Forderungen liegen unter 1.000 Euro. Zusammen machen sie aber nur 7 Prozent des Gesamtbetrags aus. Am anderen Ende liegen 6 Prozent der Forderungen über 10.000 Euro, und in ihnen stecken 51 Prozent des Gesamtbetrags. Jede zweite Forderung ist ein Kleinbetrag, jeder zweite Euro steckt in einer Großforderung.

Die Höhe bestimmt auch das Tempo. Eine Forderung unter 1.000 Euro ist im Medianwert nach 50 Tagen vollständig bezahlt. Bei 1.000 bis 5.000 Euro sind es 65 Tage, bei 5.000 bis 10.000 Euro 72 Tage. Forderungen über 10.000 Euro brauchen 121 Tage, mehr als doppelt so lange wie Kleinbeträge.

Größenklasse	Anteil an allen Forderungen	Anteil am Gesamtbetrag	Ø Forderung	Medianwert Tage bis Vollzahlung
unter 1.000 €	56,6 %	7,3 %	381 €	 50
1.000 bis 5.000 €	29,7 %	22,7 %	2.258 €	 65
5.000 bis 10.000 €	7,9 %	18,8 %	6.992 €	 72
über 10.000 €	5,7 %	51,2 %	26.440 €	 121
Gesamt	100 %	100 %	2.954 €	–

Abbildung 4: Medianwert der Tage von der Übergabe bis zur vollständigen Zahlung je Größenklasse (Balken).

Tabelle 2: Kennzahlen nach Größenklasse der Hauptforderung.



„Viele Unternehmer glauben, Inkasso lohne sich erst ab einer gewissen Summe. Unsere Zahlen beweisen das Gegenteil. Die kleinen Beträge kommen am schnellsten zurück, und sie machen die Hälfte aller Fälle aus.“

Dominik Knoblich, Geschäftsführer Germania Inkasso

Für Gläubiger heißt das

Die 4.200 Euro der Schreinerei liegen in der Klasse 1.000 bis 5.000 Euro. Vollständige Zahlungen dauern hier im Medianwert 65 Tage. Auch bei kleineren Beträgen lohnt sich die Übergabe, denn sie werden am schnellsten bezahlt.

4

Der Alterseffekt

Wer zwei Jahre wartet, erhält nur noch ein Siebtel dessen, was eine drei bis sechs Monate alte Forderung einbringt

Wie lange warten Gläubiger, bevor sie eine Forderung abgeben? Gemessen wird die Zeit zwischen dem letzten Rechnungsdatum und der Übergabe. Am häufigsten übergeben Gläubiger ihre Forderung drei bis sechs Monate nach Rechnungsstellung: Das gilt für fast jede dritte Forderung. Jede siebte Forderung ist bei Übergabe älter als ein Jahr, 6 Prozent sind älter als zwei Jahre. Bei 11 Prozent liegt das Rechnungsdatum am Übergabetag oder danach. Das sind laufende Lieferbeziehungen, bei denen nach der Übergabe weitere Rechnungen entstehen.

Am meisten bringt eine Übergabe drei bis sechs Monate nach Rechnungsstellung

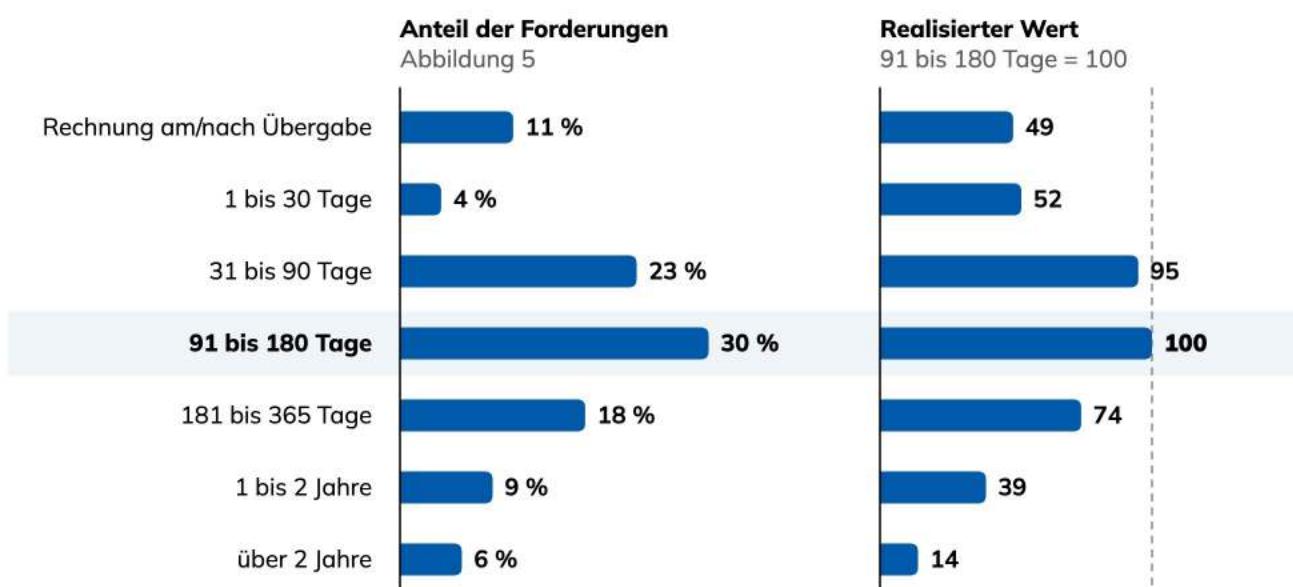


Abbildung 5: Forderungsalter bei Übergabe, gemessen als Zeit zwischen letztem Rechnungsdatum und Übergabe. Anteil der Forderungen je Altersklasse. **Abbildung 6:** Realisierter Anteil des Forderungswerts je Altersklasse. Die Klasse 91 bis 180 Tage ist gleich 100 gesetzt.

Das Alter entscheidet darüber, wie viel vom Forderungswert zurückkommt. Am meisten bringen Forderungen ein, die drei bis sechs Monate nach Rechnungsstellung übergeben werden. Diesen Wert setzen wir gleich 100. Forderungen, die nach ein bis drei Monaten kommen, erreichen fast denselben Wert (95 von 100). Bei sechs bis zwölf Monaten sind es noch rund drei Viertel (74 von 100), bei ein bis zwei Jahren gut ein Drittel (39 von 100). Forderungen, die erst nach mehr als zwei Jahren übergeben werden, bringen nur noch ein Siebtel ein (14 von 100). Das Muster zeigt sich in allen fünf Übergabeperioden des Beobachtungszeitraums.

Zwei Gruppen fallen aus dem Muster. Forderungen aus laufenden Lieferbeziehungen, bei denen das Rechnungsdatum am oder nach dem Übergabetag liegt, erreichen nur rund die Hälfte (49 von 100). Übergaben schon im ersten Monat nach Rechnungsstellung sind selten (4 Prozent der Forderungen) und erreichen 52 von 100. Am meisten bringt eine Übergabe zwischen dem zweiten und dem sechsten Monat nach Rechnungsstellung.



„Der größte Fehler ist, zu lange zu warten. Je länger eine Forderung liegt, desto schwieriger wird es, den Schuldner zu erreichen und zu einer Zahlung zu bewegen. Mit jedem Monat sinken die Chancen.“

Dominik Knoblich, Geschäftsführer Germania Inkasso

**Für
Gläubiger
heißt das**

Die Schreinerei hat ihre Forderung nach vier Monaten übergeben und damit den besten Zeitpunkt getroffen. Hätte sie zwei Jahre gewartet, wären ihre Aussichten auf ein Siebtel gesunken. Angenommen, die 4.200 Euro gehen jetzt vollständig ein: Nach zwei Jahren Wartezeit wären es rechnerisch nur rund 600 Euro gewesen.

5

Wer schnell zahlt, wer sich Zeit lässt

Das Zahlungsverhalten nach Branche des Gläubigers

Das Zahlungsverhalten unterscheidet sich stark nach der Branche des Gläubigers. Der Branchenmonitor vergleicht, wie häufig Forderungen einer Branche innerhalb eines Jahres nach Übergabe vollständig bezahlt werden. Der Durchschnitt aller Branchen ist gleich 100 gesetzt. Ein Wert von 150 bedeutet: Forderungen dieser Branche werden um die Hälfte häufiger vollständig bezahlt als im Durchschnitt.

An der Spitze stehen technische Branchen. Forderungen von Software-Unternehmen werden um rund drei Viertel häufiger vollständig bezahlt als im Durchschnitt, Forderungen aus Elektro und Elektronik um rund zwei Drittel häufiger. Auch Werkzeug- und Schweißtechnik, Küchen- und Gastronomiegeräte sowie die Landwirtschaft liegen deutlich darüber. Die großen Branchen Handel, Dienstleistung und Entsorgung bewegen sich nahe am Durchschnitt.

Am unteren Ende stehen Hotel und Gastronomie. Hier werden Forderungen nur halb so oft vollständig bezahlt wie im Durchschnitt. Bei Immobilienunternehmen und Verwaltungen ist es nur rund ein Viertel bis ein Drittel des Durchschnitts.

174

Computer / Software

Medianwert 51 Tage bis zur vollständigen Zahlung

25

Verwaltung

Medianwert 46 Tage bis zur vollständigen Zahlung

Branchenmonitor: Durchschnitt aller Branchen = 100.

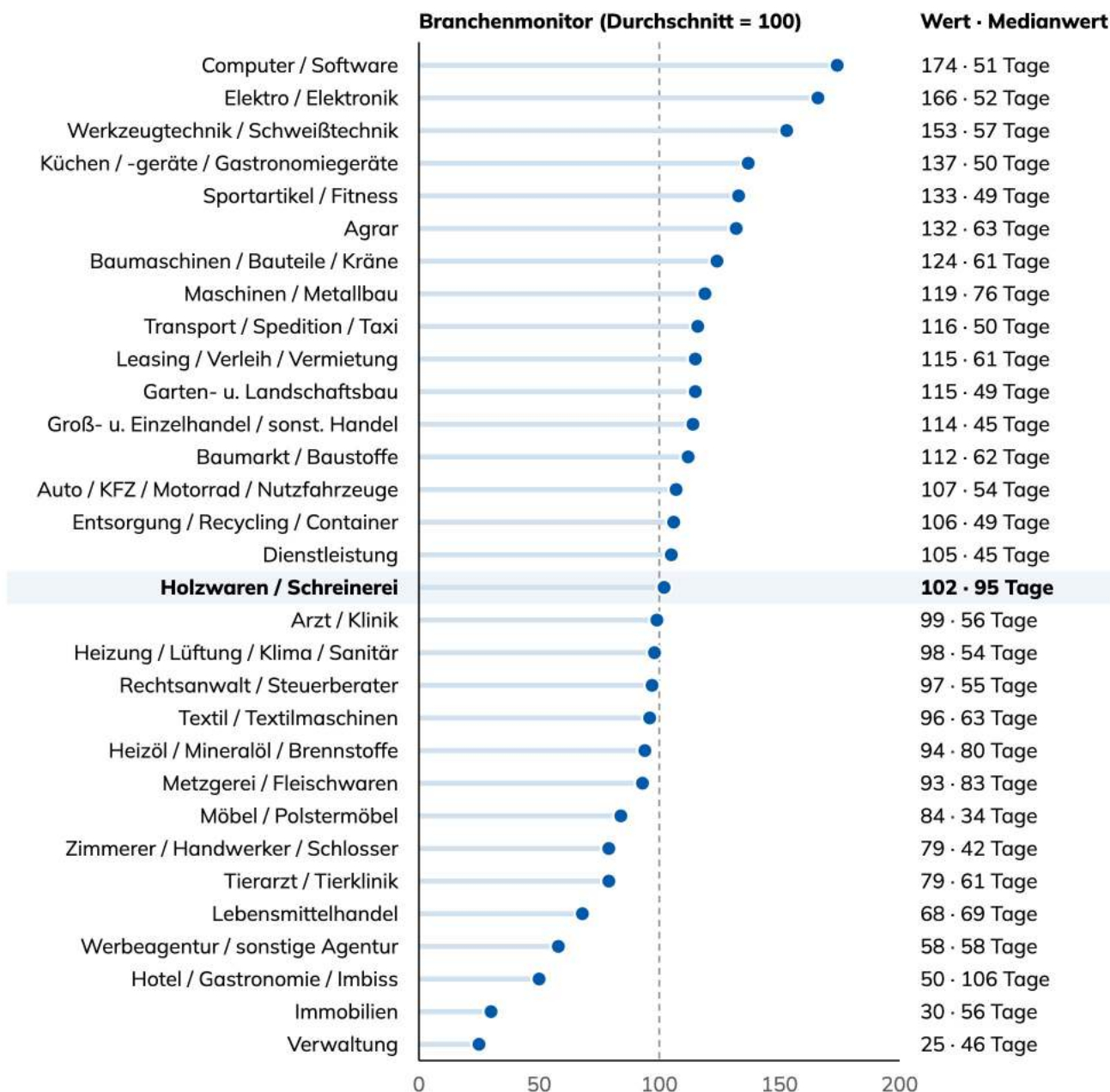


Abbildung 7: Branchenmonitor. Wie häufig Forderungen einer Branche innerhalb eines Jahres vollständig bezahlt werden (Durchschnitt aller Branchen = 100), dazu der Medianwert der Tage bis zur vollständigen Zahlung. Ausgewiesen sind Branchen mit mindestens 100 Forderungen. Hervorgehoben: die Branche des Fallbeispiels.

Auch beim Tempo unterscheiden sich die Branchen deutlich. Möbelhändler erhalten ihr Geld im Medianwert nach 34 Tagen, Handel und Dienstleistung nach 45 Tagen. Am längsten dauert es in der Gastronomie mit 106 Tagen, rund dreimal so lange wie im Möbelhandel. Auch Schreinereien und Holzbetriebe warten mit 95 Tagen deutlich länger als die meisten anderen Branchen.

Branche	Index	Tage
Computer / Software	174	51
Elektro / Elektronik	166	52
Werkzeugtechnik / Schweißtechnik	153	57
Küchen / -geräte / Gastronomiegeräte	137	50
Sportartikel / Fitness	133	49
Agrar	132	63

Tabelle 3: Die sechs stärksten Branchen im Branchenmonitor. Index: Durchschnitt aller Branchen = 100. Tage: Medianwert bis Vollzahlung.

Branche	Index	Tage
Lebensmittelhandel	68	69
Werbeagentur / sonstige Agentur	58	58
Hotel / Gastronomie / Imbiss	50	106
Immobilien	30	56
Verwaltung	25	46

Tabelle 4: Die fünf schwächsten Branchen im Branchenmonitor.



„Hinter den Branchenwerten stehen unterschiedliche Geschäftsmodelle und Kundenstrukturen. Wer seine Branche kennt, kann sein Forderungsmanagement darauf einstellen.“

Dominik Knoblich, Geschäftsführer Germania Inkasso

Für Gläubiger heißt das

In der Branche der Schreinerei dauern vollständige Zahlungen im Medianwert 95 Tage, länger als in den meisten anderen Branchen. Kurze Zahlungsziele und eine feste Frist für die Übergabe zahlen sich hier besonders aus.

6

Was Gläubiger mitnehmen können

1

Spätestens nach sechs Monaten übergeben.

Am meisten bringen Forderungen ein, die zwischen dem zweiten und dem sechsten Monat nach Rechnungsstellung übergeben werden. Danach sinkt der Wert spürbar.

2

Die ersten hundert Tage nutzen.

In diesem Zeitraum gehen fast drei Viertel aller vollständigen Zahlungen ein.

3

Auch kleinere offene Beträge unter 1.000 Euro ernst nehmen.

Sie machen mehr als die Hälfte aller Forderungen aus und werden am schnellsten bezahlt.

4

Bei hohen Forderungen und in langsamen Branchen mehr Zeit einplanen und Zahlungsziele im eigenen Haus eng halten.



Methodik

Datenbasis sind rund 26.000 Forderungsakten aus Übergaben an Germania Inkasso zwischen dem 1. März 2025 und dem 31. August 2026. Die Auswertungsmenge deckt alle Branchen ab und wurde vor der Auswertung bereinigt. Stichtag der Auswertung ist der 31. August 2026.

Vollständige Zahlung bedeutet: Die Hauptforderung wurde zu 100 Prozent beglichen. Zeitangaben zählen Kalendertage zwischen Übergabedatum und Abschluss der Akte.

Die **Realisierungskurve** (Abschnitt 1) beschreibt, wann vollständige Zahlungen eingehen. Sie wird über alle vollständig bezahlten und abgeschlossenen Forderungen gerechnet. Sie trifft keine Aussage über den Anteil der Forderungen, die insgesamt bezahlt werden. Ab etwa Tag 365 stützt sich die Kurve nur noch auf die frühen Übergabemonate.

Der übergreifende **Medianwert** von rund zehn Wochen (Abschnitt 1) beruht nur auf Übergaben zwischen März und August 2025. Nur diese Forderungen konnten am Stichtag mindestens ein volles Jahr beobachtet werden; jüngere Übergaben würden den Medianwert künstlich verkürzen. Die Medianwerte nach Größenklasse und Branche beruhen auf allen Übergaben des Zeitraums. Sie eignen sich für den Vergleich zwischen den Gruppen, fallen wegen der kürzeren Beobachtungszeit junger Übergaben aber etwas niedriger aus.

Der **Germania Zahlungsindex** (Abschnitt 2) misst den Anteil der Forderungen eines Übergabequartals, die innerhalb von 100

Tagen vollständig bezahlt wurden. Übergaben von März bis August 2025 bilden den Bezugszeitraum und sind gleich 100 gesetzt; jedes Quartal wird relativ dazu ausgewiesen. Einbezogen werden nur Übergaben bis Mai 2026, die am Stichtag mindestens 100 Tage beobachtet werden konnten. Weil jedes Quartal mit demselben Fenster gemessen wird, ist das jüngste Quartal nicht durch fehlende Beobachtungszeit benachteiligt.

Der **Branchenmonitor** (Abschnitt 5) misst den Anteil der Forderungen einer Gläubigerbranche, die innerhalb von 365 Tagen nach Übergabe vollständig bezahlt wurden, relativ zum Wert über alle Branchen. Ausgewiesen werden Branchen mit mindestens 100 Forderungen. Die Sammelkategorie „Sonstige“ wird nicht dargestellt.

Der **Alterseffekt** (Abschnitt 4) vergleicht den realisierten Anteil des Forderungswerts je Altersklasse, jeweils relativ zur Klasse 91 bis 180 Tage. Alle Klassen unterliegen der gleichen Beobachtungsdauer, die Verhältnisse zwischen den Klassen sind daher belastbar. Eine Robustheitsprüfung in fünf getrennten Übergabeperioden mit identischem Zeitfenster bestätigt das Muster.

Das **Fallbeispiel** der Schreinerei ist konstruiert und dient der Veranschaulichung. Die genannten Werte sind Medianwerte der jeweiligen Größenklasse und Branche; die Rechnung zum Alterseffekt überträgt das Verhältnis von 14 zu 100 auf den Rechnungsbetrag.

Über Germania Inkasso

Ihr spezialisierter Partner für B2B-Inkasso

Germania Inkasso ist Deutschlands spezialisiertes B2B Inkassounternehmen. Wir realisieren offene Forderungen von Unternehmen individuell, rechtssicher und transparent – mit persönlicher Betreuung und bundesweitem Schuldner-Außendienst. Seit der Gründung im Jahr 1988 stehen wir Unternehmen als erfahrener Partner im Forderungsmanagement zur Seite. Über 1.000.000 erfolgreiche Inkassofälle und 5.000 zufriedene und langjährige Kunden sprechen für unsere Erfahrung.

1988

Gründung

1.000.000+

erfolgreiche Inkassofälle

5.000

zufriedene und langjährige
Kunden



Pressekontakt

Dominik Knoblich, Geschäftsführer

Germania Inkasso · Hauptstraße 22 · 94469 Deggendorf

Telefon +49 (0) 991 37029 0

info@germania-inkasso.de · www.germania-inkasso.de