

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand Frühjahr 2025

Eine Untersuchung der

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

Inhaltsübersicht

	Seite
0 Einleitung	3
1 Zahlungsverhalten im lokalen Mittelstand	7
1.1 Zahlungsmoral	8
1.2 Forderungsausfälle	12
2 Finanzierung und Eigenkapital im lokalen Mittelstand	13
2.1 Finanzierung	13
2.2 Eigenkapital	15
3 Zum Vergleich: Die Zahlungserfahrungen der Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH	17

0 Einleitung

Die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung untersucht seit vielen Jahren regelmäßig im Frühjahr und im Herbst die Situation mittelständischer Unternehmen.

Bis Ende April hat CrefoFactoring in Zusammenarbeit mit Creditreform Solingen diese Befragung im Gebiet um die Großstädte Solingen-Remscheid-Leverkusen durchgeführt.

Dabei hat Creditreform den Schwerpunkt auf die Wirtschaftslage der hiesigen Mittelständler gelegt:

- Preisentwicklung
- Umsatzentwicklung
- Ertragslage
- Personalbestand
- Investitionsneigung

Diese Untersuchung wurde am 5. Mai 2025 veröffentlicht und stieß in den lokalen Medien auf gute Resonanz.

Der vorliegende Teil widmet sich nun - Kerngeschäft von CrefoFactoring - den Fragen

- **Zahlungsverhalten**
- **Forderungsverluste**
- **Finanzierung**
- **Eigenkapital**

... im lokalen Mittelstand.

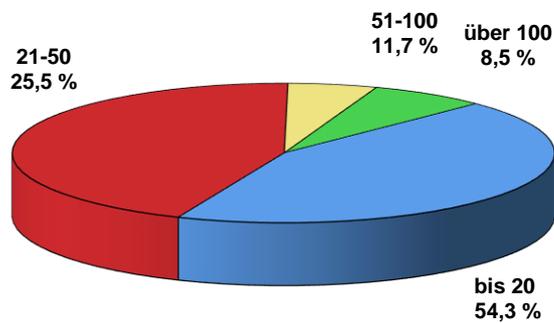
Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung

Wirtschaftslage Mittelstand im Frühjahr 2025

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand - Frühjahr 2025

Für die vorliegende Untersuchung wurden Unternehmen selektiert, die mehr als 10, höchstens jedoch 500 Mitarbeiter beschäftigen. Insgesamt erfüllen knapp 3.100 aktive Firmen im Gebiet um die Großstädte Solingen-Remscheid-Leverkusen diese Bedingung. Teilgenommen haben 280 Unternehmen.

Verteilung der befragten Unternehmen nach Anzahl Mitarbeiter



Größenstruktur der befragten Unternehmen

Charakteristisch für den bergischen Wirtschaftsraum ist der relativ hohe Anteil "kleiner" Mittelständler: Knapp acht von zehn der befragten Firmen (79,8 %) beschäftigen zwischen 10 und 50 Mitarbeiter.

Verarbeitendes Gewerbe

- Chemische Industrie (einschl. Kunststoff- und Gummiverarbeitung)
- Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden; Feinkeramik und Glasgewerbe
- Eisen- und NE-Metallerzeugung, Gießerei und Stahlverformung sowie Stahlbau
- Maschinenbau
- Fahrzeugbau
- Elektrotechnik
- Feinmechanik/Optik
- Herstellung von EBM-Waren, Möbeln, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielen und Schmuck
- Holz-, Papier- und Druckgewerbe
- Leder-, Textil- und Bekleidungsgewerbe
- Nahrungs- und Genussmittelgewerbe

Baugewerbe

- Bauhauptgewerbe
- Ausbau- und Bauhilfsgewerbe

Großhandel

- Investitionsgüter
- Konsumgüter

Einzelhandel

- Gebrauchsgüter
- Verbrauchsgüter

Dienstleistung

- Verkehr und Nachrichtenübermittlung
- Kredit- und Versicherungsgewerbe
- Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen
- Datenverarbeitung und Datenbanken
- Forschung und Entwicklung
- Gastgewerbe
- unternehmensnahe Dienstleistungen
- sonstige persönliche/konsumnahe Dienstleistungen

**Tabelle 1:
Verteilung der befragten
mittelständischen
Unternehmen**

	Region
Industrie	31,5
Baugewerbe	20,7
Handel	13,0
Dienstleistung	34,8

(Werte in dieser und den folgenden Tabellen in %)

Branchenübersicht

Die befragten Unternehmen haben ihren Sitz im von CrefoFactoring betreuten Gebiet, wobei knapp sechs von zehn der Betriebe auf die Großstädte Solingen, Remscheid und Leverkusen entfallen.

Lokale Verteilung der befragten Mittelständler

Die vorliegende Untersuchung widmet sich dem Zahlungsverhalten und der Liquidität des lokalen Mittelstandes. Hierbei werden im Einzelnen die Zahlungsmoral der Mittelstandskunden, also besonders durchschnittliche Zahlungsziele und Forderungsausfälle untersucht.

Gegenstand der Untersuchung

Anschließend wird ein Blick auf Finanzierung und Eigenkapital des hiesigen Mittelstandes geworfen.

Zu guter Letzt werden die reichhaltigen Zahlungserfahrungen der Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH zum Vergleich herangezogen.

1 Zahlungsverhalten im lokalen Mittelstand

Für ein kleines oder mittelständisches Unternehmen ist eine ausreichende Kapitalausstattung von entscheidender Bedeutung. Hierbei spielen die Erträge aus der eigenen betrieblichen Leistung ebenso eine Rolle wie die Eigenkapitaldecke und das sogenannte "Forderungsmanagement". Damit ist einerseits die Kontrolle des Zahlungsverhaltens der Kunden gemeint, andererseits der möglichst weitgehende Schutz vor Forderungsausfällen. Sinken die Erträge oder zahlen die Kunden langsam (oder kommt gar beides zusammen), kommt der Eigenkapitaldecke des Unternehmens große Bedeutung zu. Im Zweifel sind die Firmen zur Aufrechterhaltung der Liquidität dann auf die kurzfristige Beschaffung von Kapital angewiesen.

Die aktuelle Geschäftslage wird von den lokalen Mittelständlern ähnlich bewertet wie im Vorjahr:

Der Anteil der Unternehmen, die von einer „sehr guten“ oder „guten“ Auftragslage berichten, liegt aktuell bei 47,9 % (Vorjahr: 46,7 %). Während im letzten Frühjahr 4,7 % der befragten Mittelständler ihre Auftragslage als „mangelhaft“ bezeichneten, geben aktuell 6,4 % die Note „Fünf“. Anders als im Vorjahr (1,9 %) benotet allerdings keine der befragten Firmen seine Situation als „ungenügend“.

In Schulnoten ausgedrückt ergibt sich in diesem Frühjahr für die Region wie im Vorjahr die Durchschnittsnote von 2,7.

Voraussetzung für ein gesundes Unternehmen: eine solide Kapitalausstattung

Aktuelle Situation wird von den Mittelständlern ähnlich beurteilt wie im Vorjahr

Knapp ein Viertel (24,2 %) der lokalen Mittelständler (Vorjahr: 28,2 %) gehen davon aus, dass sich die Geschäftslage des Unternehmens im nächsten halben Jahr verbessern wird, sechs von zehn Befragten glauben, dass die Geschäftslage in den nächsten Monaten so bleibt, wie sie momentan ist, 15,8 % befürchten eine Verschlechterung (Vorjahr 18,4 %).

Auch bei den Zukunftsaussichten ist der Mittelstand ähnlich skeptisch wie im Vorjahr

1.1 Zahlungsmoral

"Zahlungsmoral" ist ein Begriff, der von den befragten Unternehmen im Allgemeinen sehr subjektiv ausgelegt wird. Die wichtigsten Einflussfaktoren hierbei stellen die in Anspruch genommenen Zahlungsfristen und die Höhe der als uneinbringlich ausgebuchten Forderungen dar. Allerdings spielen auch die aktuelle Konjunktur und die Marktsituation des Unternehmens eine entscheidende Rolle.

So kann ein boomender Betrieb säumige Zahler oder gar Forderungsverluste ganz anders kompensieren als eine Firma, die z. B. aufgrund einer Absatzkrise am Rande der eigenen Zahlungsunfähigkeit entlang manövriert.

Andererseits will ein florierendes Unternehmen die Gunst der Stunde nutzen, um in Wachstum zu investieren, neue Mitarbeiter einzustellen und den Maschinenpark auszubauen. Hierfür benötigt man Kapital, das immer noch am besten über den eigenen Umsatz zu beschaffen ist.

Alle Zahlungen, die nach den als fristgerecht geltenden 30 Tagen eingehen, kosten den Gläubiger zusätzliches Geld, denn er muss die verspätete Zahlung mit eigenen Mitteln überbrücken.

Gegenwärtig bewerten 85,4 % befragten hiesigen Mittelständler die Zahlungsweise ihrer Kunden als „befriedigend“ oder besser (Vorjahr 94,3 %).

Als Durchschnittsnote, die die Unternehmen der Zahlungsmoral ihrer Kunden geben, ergibt sich aktuell eine immer noch voll befriedigende 2,6 (Vorjahr 2,3).

Die mittelständischen Unternehmen sind über alle Branchen mit der Zahlungsweise der Kunden immer noch durchaus zufrieden.

Die mittelständischen **Dienstleister und die Industrieunternehmen** geben der Zahlungsmoral ihren Kunden momentan die Durchschnittsnote 2,4.

Der **Handel** steht mit einer 2,7 etwas schlechter da.

Die **Bauwirtschaft** bildet in dieser Frage aktuell das Schlusslicht – Durchschnittsnote 2,9.

Städtevergleich: In den drei Großstädten der Region herrscht in dieser Frage Einigkeit: Durchschnittsnote 2,5.

**Tabelle 2:
Zahlungsmoral der Kunden**

	22(F)	23(F)	24(F)	25(F)
sehr gut	13,5	23,9	14,3	10,4
gut	60,7	43,2	52,4	42,7
befriedigend	23,6	32,8	27,6	32,3
ausreichend	2,2	0,0	1,9	10,4
mangelhaft	0,0	0,0	3,8	4,2
ungenügend	0,0	0,0	0,0	0,0

*F = Frühjahr

Bergischer Mittelstand mit der Zahlungsmoral seiner privaten und gewerblichen Kunden immer noch einigermaßen zufrieden

Dienstleister und Industrie berichten von weiterhin guter Zahlungsmoral

Handel und Bauwirtschaft etwas unzufriedener

Zahlungsmoral im Städtevergleich

Das Urteil, das die Mittelständler über die Zahlungsmoral ihrer Kunden abgeben, basiert einerseits auf den realisierten Zahlungszielen, andererseits auf den Forderungsverlusten.

Was die realisierten Zahlungsziele bei privaten und gewerblichen Kunden angeht, haben die Mittelständler im Bund gegenüber der Region seit Jahren die Nase vorn. In der Region können nur 86,2 % der Mittelständler (Bund: 93,6 %) ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen als bezahlt abhaken, spätestens nach 60 Tagen haben 93,6 % der Kunden gezahlt (Bund: 99,1 %).

Nur 0,9 % der deutschen Mittelständler warten durchschnittlich länger als zwei Monate auf ihr Geld, in der Region 6,4 % der Befragten, 2,1 % hiervon sogar länger als drei Monate!

Untersucht man die Zahlungseingänge innerhalb der gebräuchlichen 30 Tage, kann man feststellen, dass immerhin 23,4 % der Befragten schon nach 10 Tagen ihre Zahlungseingänge verbuchen können, knapp die Hälfte (45,7 %) der hiesigen Mittelständler hat ihr Geld innerhalb von 20 Tagen.

Branchenvergleich:

Hier fällt auf, dass sich der **Handel** momentan über das effektivste Forderungsmanagement freuen kann, denn in diesem Wirtschaftszweig berichten neun von zehn Befragten von Zahlungseingängen innerhalb von 30 Tagen, die restlichen 10 % haben ihr Geld innerhalb von zwei Monaten.

Tabelle 3:
Zahlungsziele der privaten und gewerblichen Kunden

	Region	D
bis 30 Tage	86,2 (86,7)	93,6 (94,5)
bis 60 Tage	7,4 (7,1)	5,5 (4,3)
bis 90 Tage	4,3 (4,1)	0,6 (0,7)
über 90 Tage	2,1 (2,0)	0,3 (0,5)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Tabelle 4:
Schnellzahler unter den privaten und gewerblichen Kunden in der Region

	25 (F)
bis 5 Tage	5,3
bis 10 Tage	18,1
bis 20 Tage	22,3
bis 30 Tage	40,4

Handel beklagt zurzeit die längsten Zahlungsfristen

Auch 90 % **Bauunternehmen** freuen sich über den Ausgleich ihrer Rechnungen innerhalb eines Monats, 5 % der Firmen warten allerdings länger als 2 Monate.

Auch neun von zehn **Industrie**-Unternehmen bekommen ihr Geld innerhalb von 30 Tagen, hier warten allerdings 7 % der Firmen bis zu 2 Monate auf den Rechnungsausgleich.

Von den meisten langsamen Zahlern berichtet zurzeit der **Dienstleistungssektor**. Acht von zehn der befragten Dienstleister verzeichnen einen Zahlungseingang innerhalb von 30 Tagen. 8 % der Firmen klagen über Zahlungseingänge nach mehr als 2 Monaten.

Knapp die Hälfte der befragten Mittelständler (48,9 %) wickelt Aufträge für öffentliche Auftraggeber ab. Hier hat sich die Zahlungsweise im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessert:

Mittlerweile gehen bei 83,3 % der lokalen Mittelständler die Zahlungen der Öffentlichen Hand innerhalb von 30 Tagen ein, aber 1,9 % der Befragten warten länger als drei Monate auf ihr Geld.

**Tabelle 5:
Zahlungsweise der öffentlichen Kunden**

	(F) 22	(F) 23	(F) 24	(F) 25
bis 30 Tage	80,8	69,4	82,4	83,3
bis 60 Tage	7,7	8,2	9,8	12,1
bis 90 Tage	5,8	0,0	5,9	2,8
über 90 Tage	5,8	22,4	2,0	1,9

Öffentlichen Auftraggeber zahlen wieder etwas zügiger

1.2 Forderungsausfälle

Die Höhe der als uneinbringlich auszubuchenden Beträge liegt im untersuchten Gebiet wieder signifikant unter den Summen, die der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt zu verkräften hat.

Ein Drittel der hiesigen Mittelständler (33,3 %) musste in den letzten Monaten überhaupt keine Forderungen ausbuchen, im Bund melden das momentan nur 20,9 % der Betriebe. Ähnlich die Anzahl der regionalen Unternehmen, die sich über nur geringe Verluste (unter 0,1 % vom Umsatz) freuen. Im Bundesgebiet berichten immerhin 11,2 % der Mittelständler von Verlusten höher als 1,0 %, in der Region nur 7,3 % der Befragten. Im Vorjahr waren es hier allerdings nur 3,8 %!

Handel und **Industrie** stehen in dieser Frage momentan am besten da: Sieben von zehn der befragten Unternehmen liegen mit ihren Forderungsverlusten bei 0,0 % oder unter 0,1 % vom Umsatz.

Etwas schlechter stehen die **Dienstleister** da: Sechs von zehn der Mittelständler dieser Wirtschaftsbereiche verzeichnen geringe oder gar keine Forderungsausfälle, nur 4 % der Befragten berichten von Ausfällen größer 1,0 %.

Die meisten Forderungsverluste melden aktuell die **Bauunternehmen**: Gut die Hälfte der Baufirmen meldet keine oder geringe Verluste, 16 % allerdings Verluste von mehr als 1,0 % des Umsatzes.

28,1 % der befragten Mittelständler gaben an, im laufenden Jahr Forderungsverluste aufgrund von Kundeninsolvenz(en) erlitten zu haben (Vorjahr 20,8 %). Das Insolvenzrisiko bei den Kunden steigt!

Tabelle 6:
Forderungsausfälle

	Region	D
keine	33,3 (48,6)	20,9 (23,1)
bis 0,1 %	51,0 (32,4)	34,0 (35,8)
bis 1,0 %	8,3 (15,2)	31,6 (30,0)
über 1,0 %	7,3 (3,8)	11,2 (8,2)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Forderungsverluste in der Region geringer als im Bundesgebiet

Acht von zehn Mittelständlern verzeichnen nur geringe oder gar keine Forderungsverluste

Handel und Industrie aktuell mit den geringsten Forderungsverlusten

Knapp drei von zehn Mittelständlern beklagen Forderungsverluste durch Kundeninsolvenz

2 Finanzierung und Eigenkapital im lokalen Mittelstand

Finanzierung und Eigenkapital kommen für das unternehmerische Handeln entscheidende Bedeutung zu.

2.1 Finanzierung

Bei der Finanzierung ihrer Unternehmung greifen 57,3 % der befragten Mittelständler auf mehrere Hausbanken zurück, 42,7 % arbeiten nur mit einer Bank zusammen.

Nur 44,8 % der befragten Unternehmen nimmt zurzeit Kredit(e) in Anspruch (Vorjahr: 47,6 %).

Auf die Frage, wofür diese Kredite benötigt werden, antworteten (Mehrfachnennung möglich):

- **51,2 %** Zur Finanzierung von Grundstücken, Gebäuden und Baukosten
- **34,9 %** Zur Finanzierung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen
- **30,2 %** Zur Umsatzfinanzierung
- **14,0 %** Zur Finanzierung des Warenlagers

Hierbei ist natürlich auch die Frage interessant, ob sich die Kreditaufnahme derzeit schwierig oder einfach gestaltet und welche Anforderungen von den Kreditinstituten gestellt werden.

„Wie schwierig ist es derzeit einen Kredit bei Ihrer Hausbank aufzunehmen?“

sehr leicht	9,0 %
leicht	22,4 %
eher leicht	44,8 %
eher schwierig	13,4 %
schwierig	10,4 %
sehr schwierig	0,0 %

Für gut drei Viertel der befragten Unternehmen (76,2 %) war es also leicht bis sehr leicht einen Kredit zu bekommen.

86,9 % der befragten Mittelständler (Vorjahr 76,1 %) gaben an, dass sich die Bedingungen der Kreditaufnahme im letzten halben Jahr nicht verändert hätten, 8,2 % meinten, es sei tendenziell schwieriger geworden, während 4,9 % der Mittelständler die Finanzierung als leichter empfanden.

Bei den Anforderungen, die die Bank an die Kreditvergabe stellt, ergab sich folgendes Bild:

Zinsforderung der Bank

gestiegen	58,5 %
unverändert	32,1 %
gesunken	9,4 %

Kreditzinsen gestiegen

Anforderungen der Bank an die Eigenkapitalquote

gestiegen	14,3 %
unverändert	85,7 %
gesunken	0,0 %

Die Banken werden vorsichtiger!

Geforderte Kreditsicherheiten

gestiegen	20,0 %
unverändert	80,0 %
gesunken	0,0 %

2.2 Eigenkapital

Das Eigenkapital ist für den Erfolg unternehmerischen Handelns oft von entscheidender Bedeutung.

Eigenkapitalmangel gehört zu den am häufigsten genannten Insolvenzgründen – nur eine Finanzierung über ein solides Eigenkapital sichert stabiles Wachstum.

Vorhergehende Creditreform-Analysen haben gezeigt, dass die bergischen Unternehmen in der Vergangenheit meist auf einer vergleichsweise solideren Finanzbasis standen.

Auch aktuell präsentiert sich der lokale Mittelstand wieder mit einer etwas besseren Kapitalausstattung als der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt.

42,2 % der befragten Mittelständler verfügen über eine solide Eigenkapitaldecke von mindestens 30 % (Vorjahr: 37,8 %) Das sind 7,3 Prozentpunkte mehr, als der Mittelstand in Deutschland durchschnittlich verzeichnet (34,9 %).

Aber: 31,1 % der lokalen Mittelständler sind mit einer mageren Eigenkapitalquote von weniger als 10 % ausgestattet (Vorjahr: 21,1 %).

Im Bund liegt der Anteil der spärlich finanzierten Mittelständler mit 29,5 % etwas niedriger.

**Tabelle 7:
Eigenkapitalanteil an der
Bilanzsumme**

	Region	D
bis 10%	31,3 (21,1)	29,5 (29,5)
bis 20%	14,5 (23,3)	19,5 (20,7)
bis 30%	12,0 (17,8)	16,1 (14,3)
über 30%	42,2 (37,8)	34,9 (35,5)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

***Eigenkapitaldecke des lokalen
Mittelstandes solider als im
Bundesdurchschnitt***

Am solidesten aufgestellt zeigen sich in diesem Vergleich gegenwärtig **Handel** und **Industrie**: Jeweils gut die Hälfte der befragten Mittelständler kann hier von einer soliden Kapitaldecke (mindestens 30 % der Bilanzsumme) berichten.

Handel und Industrie gegenwärtig am solidesten finanziert

Etwas spärlicher zurzeit die Eigenkapitalausstattung der **Dienstleister**: Von den Firmen dieses Sektors berichten 37 % von einer soliden Eigenkapitalausstattung mit mehr als 30 % der Bilanzsumme – ein Drittel der Unternehmen verfügt aber nur über weniger als 10 % Eigenkapital.

Die dünnste Eigenkapitaldecke meldet aktuell das **Baugewerbe**: 31 % der befragten Firmen berichten von über 30 % Eigenkapital, ebenso viele von weniger als 10 %.

In **Remscheid** zeigt sich gegenwärtig eine stabile mittelständische Eigenkapitalausstattung: Hier verfügt die Hälfte der befragten Firmen über eine solide Ausstattung, nur 14,3 % sind spärlich finanziert. In **Leverkusen** liegt der Anteil der gut ausgestatteten Unternehmen mit 53,8 % sogar noch höher, der Anteil der knapp finanzierten Mittelständler allerdings bei 38,5 %. In **Solingen** verfügt zurzeit nur ein gutes Drittel der Befragten (36,8 %) über Eigenkapital von mehr als 30 %. – 42,1 % der Firmen in der Klingenstadt sind mit unter 10 % der Bilanzsumme spärlich finanziert.

Tabelle 8:
Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme

	SG	RS	LEV
bis 10%	42,1	14,3	38,5
bis 20%	15,8	7,1	7,7
bis 30%	5,3	28,6	0,0
über 30%	36,8	50,0	53,8

3 Zum Vergleich: Die Zahlungserfahrungen der Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

Die Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH zählt zu den ersten Factoring-Anbietern der Creditreform-Gruppe im Bundesgebiet und betreut das Gebiet um die Großstädte Solingen, Remscheid und Leverkusen. Mittlerweile ist die Gruppe der CrefoFactoring-Gesellschaften bundesweit zu einem der führenden Factoring-Anbieter für kleine mittelständische Unternehmen avanciert.

Eine Factoring-Gesellschaft übernimmt das komplette Ausfallrisiko und stellt ihren Kunden die Rechnungsbeträge sofort zur Verfügung. Damit ist der Factoring-Kunde unabhängig vom Zahlungsverhalten seiner Kunden und zugleich nicht darauf angewiesen, mit teuren Krediten Liquiditätsengpässe zu überbrücken.

Die Übernahme des kompletten Forderungsmanagements, also Debitorenbuchhaltung, laufende Bonitätsprüfung sowie Mahn- und Inkassowesen, ist ebenfalls fester Bestandteil der Dienstleistung „Factoring“.

Die Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH:

- ***Liquidität***
- ***Sicherheit***
- ***Service***

... für den Mittelstand

Von den **103 Kunden** der CrefoFactoring sind rund ein Drittel mittelständische Unternehmen mit 10 bis 500 Mitarbeitern.

Im Jahr 2024 wurden für diese Unternehmen etwa **89.500 Rechnungen an gut 13.000 Debitoren** abgewickelt – in den ersten vier Monaten des laufenden Jahres waren es bereits fast **30.000 Rechnungen**.

8,6 % dieser Rechnungen 2024 gingen an Debitoren im **Ausland**, überwiegend innerhalb der Europäischen Union (Vorjahr 8,4 %). Insgesamt hat die Crefo Factoring Rhein-Wupper im Jahr 2024 ein **Auftragsvolumen von € 177 Mio.** abgewickelt. In den ersten vier Monaten 2025 betrug der Factoring-Umsatz **€ 54 Mio.** (zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres € 63 Mio.).

Über alle Branchen liegt die **durchschnittliche Forderungslaufzeit** derzeit bei **37 Tagen** (Vorjahr 34 Tage).

Durchschnittliche Zahlungsfrist über alle Branchen: 37 Tage

Natürlich zahlen nicht alle Debitoren unaufgefordert: **ca. 13,2 % der Rechnungen** mussten 2024 **angemahnt** werden, in 2025 bisher **11,4 %**.

Ist trotz Mahnung kein Zahlungseingang zu verzeichnen, werden die Fälle an das **Creditreform Inkasso** übergeben. In 2024 sind **€ 529.532 offener Forderungen** dort eingereicht worden, aktuell sind **€ 118.603,00** (inklusive der neuen Inkassofälle aus 2025) in Bearbeitung.

2024 hat CrefoFactoring ihre Kunden vor **Forderungsausfällen** in Höhe von knapp **€ 49.000** bewahrt.

Analyse erstellt durch:

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

Andreas Koch

Stefan Krause

Kurt Ludwigs

3. Juni 2025

Telefon:

0212 38378-0

0212 38378-26

0212 38378-24