

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand Herbst 2022

Eine Untersuchung der

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

Inhaltsübersicht

	Seite
0 Einleitung	3
1 Zahlungsverhalten im lokalen Mittelstand	8
1.1 Zahlungsmoral	9
1.2 Forderungsausfälle	13
2 Finanzierung und Eigenkapital im lokalen Mittelstand	15
2.1 Finanzierung	15
2.2 Eigenkapital	18
3 Zum Vergleich: Die Zahlungserfahrungen der Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH	20

0 Einleitung

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

Im Oktober 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 21. Oktober 2022 veröffentlicht.

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

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

... im lokalen Mittelstand.

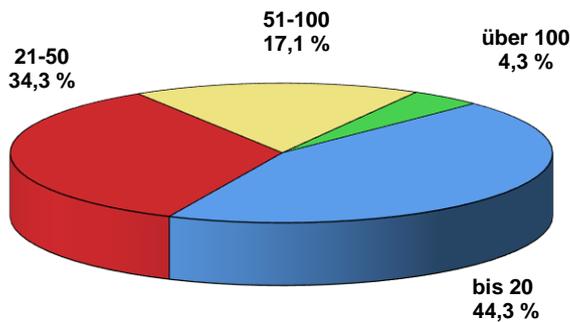
Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung

Wirtschaftslage Mittelstand im Herbst 2022

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand - Herbst 2022

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 190 Unternehmen.

Verteilung der befragten Unternehmen nach Anzahl Mitarbeiter



Größenstruktur der befragten Unternehmen

Charakteristisch für den bergischen Wirtschaftsraum ist der relativ hohe Anteil "kleiner" Mittelständler:
Fast 8 von 10 der befragten Firmen (78,6 %) beschäftigen zwischen 10 und 50 Mitarbeiter.

Die Verteilung der Befragten nach Wirtschaftsbereichen ist der nebenstehenden Tabelle zu entnehmen.

Im Einzelnen wurden folgende Branchen befragt:

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

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

	Region
Industrie	31,5
Baugewerbe	13,7
Handel	16,4
Dienstleistung	38,4

(Werte in dieser und den folgenden Tabellen in %)

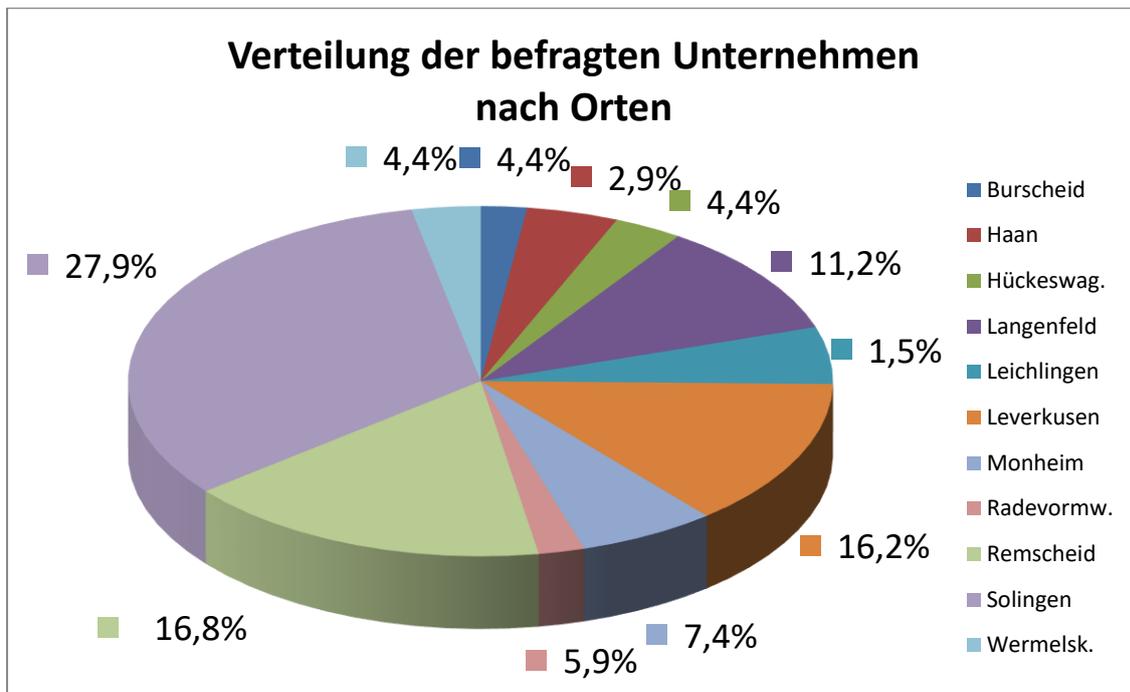
Branchenübersicht

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

Die befragten Unternehmen haben ihren Sitz im von Creditreform Solingen betreuten Gebiet, wobei gut 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 Beurteilung der aktuellen Geschäftslage fällt aktuell schlechter aus als im Vorjahr: 5,5 % der befragten lokalen Mittelständler schätzen ihre Situation gegenwärtig als „mangelhaft“ ein, 1,4 % sogar als „ungenügend“ (Vorjahr: 6,3 %/0,0 %). Der Anteil der Unternehmen, die von einer „sehr guten“ oder „guten“ Auftragslage berichten, liegt aktuell bei 56,2 % (Vorjahr: 68,8 %). Auch im Vergleich zu unserer Frühjahrsumfrage ist eine Verschlechterung eingetreten.

In Schulnoten ausgedrückt ergibt sich in diesem Herbst für die Region aber immer noch eine ordentliche 2,5 (Vorjahr: 2,3).

Allerdings blickt der Mittelstand ausgesprochen skeptisch in die Zukunft: Nur noch 15,7 % der lokalen Mittelständler (Vorjahr 37,6 %) gehen davon aus, dass sich die Geschäftslage im nächsten halben Jahr verbessern wird, 37,1 % befürchten eine Verschlechterung (Vorjahr 6,5 %).

Voraussetzung für ein gesundes Unternehmen: eine solide Kapitalausstattung

Aktuelle Geschäftslage im Mittelstand noch durchaus positiv

...

... Prognose jedoch ausgesprochen skeptisch

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 spielt 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.

97,3 % der hiesigen Mittelständler beurteilen gegenwärtig die Zahlungsweise ihrer Kunden als „befriedigend“ oder besser.

**Tabelle 2:
Zahlungsmoral der Kunden**

	19 (H)	20 (H)	21 (H)	22 (H)
sehr gut	9,7	17,5	19,4	14,9
gut	51,3	57,1	43,9	58,1
befriedigend	29,2	22,2	34,7	24,3
ausreichend	7,1	1,6	2,0	2,7
mangelhaft	2,7	1,6	0,0	0,0
ungenügend	0,0	0,0	0,0	0,0

*H = Herbst

Die Zahl der Mittelständler, die von einer nur „ausreichenden“ Zahlungsmoral berichten, liegt gegenwärtig bei 2,7 % (Vorjahr 2,0 %). Keiner der Befragten schätzte – wie im Vorjahr - das Zahlungsverhalten der Kunden als „mangelhaft“ oder schlechter ein.

Als Durchschnittsnote, die die Unternehmen der Zahlungsmoral ihrer Kunden geben, ergibt sich wie im Vorjahr eine ausgezeichnete 2,1.

Die mittelständischen **Dienstleister** geben ihren Kunden momentan die besten Noten (Durchschnittsnote: 1,9).

Die Beurteilung des **Handels** fällt mit durchschnittlich 2,2 etwas schlechter aus als der Schnitt über alle Branchen.

Die **Industrieunternehmen** sind gegenwärtig mit der Zahlungsweise ihrer Kunden etwas unzufriedener und vergeben als Durchschnittsnote eine 2,4.

Die Noten der **Bauunternehmen** fallen mit 2,6 am schlechtesten aus.

Bergischer Mittelstand mit der Zahlungsmoral der privaten und gewerblichen Kunden trotz aller widrigen Umstände weiterhin zufrieden

Dienstleister mit der Zahlungsweise der Kunden besonders zufrieden

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, berichten die Mittelständler der Region von nicht ganz so guten Ergebnissen wie im Bund. In der Region können 85,3 % der Mittelständler (Bund: 92,0 %) ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen als bezahlt abhaken, spätestens nach 60 Tagen haben 94,1 % der Kunden gezahlt (Bund: 98,2 %).

5,9 % der Mittelständler in der Region warten durchschnittlich länger als zwei Monate auf ihr Geld, im Bundesdurchschnitt 1,9 %.

Untersucht man die Zahlungseingänge innerhalb der gebräuchlichen 30 Tage, kann man feststellen, dass immerhin drei von zehn der Befragten (30,9 %) schon nach 10 Tagen ihre Zahlungseingänge verbuchen können, die Hälfte (50,0 %) der hiesigen Mittelständler hat ihr Geld innerhalb von 20 Tagen.

**Tabelle 3:
Zahlungsziele der privaten und gewerblichen Kunden**

	Region	D
bis 30 Tage	85,3 (91,6)	92,0 (91,3)
bis 60 Tage	8,8 (5,3)	6,2 (6,7)
bis 90 Tage	4,4 (3,2)	1,1 (1,4)
über 90 Tage	1,5 (0,0)	0,8 (0,6)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

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

	22 (H)
bis 5 Tage	11,8
bis 10 Tage	19,1
bis 20 Tage	19,1
bis 30 Tage	35,3

Besonders bei **Dienstleistern** und **Händlern** freuen sich gut 90 % der Befragten über einen zügigen Rechnungsausgleich innerhalb von 30 Tagen.

Von den **Bauunternehmen** berichten 80 % der Firmen von zügiger Bezahlung.

Etwas schleppender die Zahlungseingänge in der produzierenden Wirtschaft: 77 % der lokalen **Industrie**-Unternehmen können ihre Rechnungen nach 30 Tagen „abhaken“ – 4,5 % der Betriebe warten länger als drei Monate.

61,8 % der befragten Mittelständler wickeln Aufträge für öffentliche Auftraggeber ab. Hier hat sich die Zahlungsweise im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessert:

Bei 90,5 % der lokalen Mittelständler gehen Zahlungen der Öffentlichen Hand innerhalb von 30 Tagen ein, mittlerweile haben 95,3 % der befragten Unternehmen innerhalb von 60 Tagen ihr Geld. Allerdings warten 2,4 % der befragten Unternehmen länger als zwei Monate auf ihr Geld, ebenso viele länger als drei Monate.

Besonders Dienstleister und Händler freuen sich über zügige Zahlungseingänge

**Tabelle 5:
Zahlungsweise der öffentlichen Kunden**

	19 (H)	20 (H)	21 (H)	22 (H)
bis 30 Tage	80,4	85,2	71,7	90,5
bis 60 Tage	12,5	11,1	26,1	4,8
bis 90 Tage	5,4	3,7	2,2	2,4
über 90 Tage	1,8	0,0	0,0	2,4

Öffentlichen Auftraggeber zahlen meist zügiger als in den letzten Jahren

1.2 Forderungsausfälle

Die Höhe der als uneinbringlich auszubuchenden Beträge liegt im untersuchten Gebiet gegenwärtig niedriger als die Summen, die der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt zu verkraften hat.

Knapp drei Viertel der hiesigen Mittelständler (73,9 %) können sich über geringe Forderungsverluste von 0,0 % bis 0,1 % freuen (im Vorjahr 67,4 %) - im Bundesgebiet können das nur 66,1 % der Unternehmen berichten. Im Bundesgebiet berichten 6,9 % der Mittelständler von Verlusten höher als 1,0 % vom Umsatz. In der Region sind es in diesem Jahr nur 1,4 %.

Der **Handel** steht in dieser Frage momentan am besten da: 83 % der befragten Unternehmen liegen mit ihren Forderungsverlusten unter 0,1 % vom Umsatz.

Bei den **Bauunternehmen** und den **Dienstleistern** können sich gegenwärtig drei Viertel der Betriebe über geringe Verluste (unter 0,1 %) freuen, ein knappes Viertel der Befragten dieses Sektors müssen Summen bis 1,0 % vom Umsatz ausbuchen.

Am schlechtesten steht die **Industrie** da: 70 % der Mittelständler dieses Wirtschaftsbereichs verzeichnen keine oder nur geringe Forderungsausfälle, 5 % der Firmen allerdings Ausfälle von mehr als 1 % vom Umsatz.

Tabelle 6:
Forderungsausfälle

	Region	D
bis 0,1 %	73,9 (67,4)	66,1 (69,0)
bis 1,0 %	24,6 (24,7)	25,3 (22,4)
über 1,0 %	1,4 (7,9)	6,9 (5,8)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Niedrigere Forderungsverluste als im Bundesdurchschnitt

Drei Viertel der Mittelständlern verzeichnen nur geringe oder gar keine Forderungsverluste

Handel aktuell mit den geringsten Forderungsverlusten

12,7 % der befragten Mittelständler gaben an, im laufenden Jahr Forderungsverluste aufgrund von Kundeninsolvenz(en) erlitten zu haben – Vorjahr 15,1 %.

13 % der Mittelständler beklagen Forderungsverluste durch Kundeninsolvenz

Im Branchenvergleich:

Bei 29 % der **Industrieunternehmen** hat die Insolvenz eines oder mehrerer Kunden in der jüngsten Vergangenheit zu Verlusten geführt.

Dienstleister und Industrie haben zurzeit am häufigsten Probleme mit der Insolvenz ihrer Kunden

Aber auch immerhin 11 % der **Dienstleister** mussten Forderungen abschreiben, weil Kunden "pleite gegangen" sind.

Besser stehen das **Baugewerbe** und der **Handel** da, die bisher von Forderungsausfällen durch Kundeninsolvenz verschont geblieben sind.

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 63,0 % der befragten Mittelständler auf mehrere Hausbanken zurück, 37,0 % arbeiten nur mit einer Bank zusammen.

54,2 % der befragten Unternehmen nehmen zurzeit Kredit(e) in Anspruch.

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

- **51,3 %** Zur Finanzierung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen
- **38,5 %** Zur Finanzierung von Grundstücken, Gebäuden und Baukosten
- **30,8 %** Zur Finanzierung des Warenlagers
- **25,6 %** Zur Umsatzfinanzierung

Hierbei wollten wir natürlich auch wissen, ob sich die Kreditaufnahme derzeit schwierig oder einfach gestaltet und welche besonderen Anforderungen von den Kreditinstituten gestellt werden.

63 % der Unternehmen arbeiten mit mehreren Banken zusammen

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

sehr leicht	20,4 %
leicht	18,5 %
eher leicht	38,9 %
eher schwierig	18,5 %
schwierig	1,9 %
sehr schwierig	1,9 %

Vier von zehn Befragten empfinden die Kreditaufnahme gegenwärtig als „leicht“ oder „sehr leicht“, ebenso viele als „eher leicht“. Rund jedes fünfte Unternehmen gab allerdings an, dass sich die Kreditaufnahme zurzeit „eher schwierig“ bis „sehr schwierig“ gestalte.

Fast drei Viertel der befragten Mittelständler (73,3 %) gaben an, dass sich die Bedingungen der Kreditaufnahme im letzten halben Jahr nicht verändert hätten, 6,7 % meinten, es sei tendenziell eher leichter geworden, während immerhin 20,0 % der Mittelständler die Finanzierung als schwieriger geworden empfanden.

Für ein Fünftel der Befragten ist die Kreditaufnahme schwieriger geworden...

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

Zinsforderung der Bank

gestiegen	79,1 %
unverändert	20,9 %
gesunken	0,0 %

...bei gestiegenen Kreditzinsen

Anforderungen der Bank an die Eigenkapitalquote

gestiegen	29,3 %
unverändert	70,7 %
gesunken	0,0 %

Gefordertereditsicherheiten

gestiegen	38,1 %
unverändert	61,9 %
gesunken	0,0 %

2.2 Eigenkapital

Das Eigenkapital ist für den Erfolg unternehmerischen Handelns oft von entscheidende. 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 solideren Kapitalausstattung als der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt.

42,4 % der bergischen Mittelständler verfügen über eine solide Eigenkapitaldecke von mindestens 30 % (Vorjahr: 44,4 %) Das sind gut 8 Prozentpunkte mehr, als der Mittelstand in Deutschland durchschnittlich verzeichnet (34,2 %).

Allerdings hat die Zahl der spärlich finanzierten Unternehmen in der Region zugenommen: 30,5 % der lokalen Mittelständler sind mit einer mageren Eigenkapitalquote von weniger als 10 % ausgestattet (Vorjahr: 25,9 %).

**Tabelle 8:
Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme**

	Region	D
bis 10%	30,5 (25,9)	27,0 (25,8)
bis 20%	11,9 (21,0)	22,5 (21,0)
bis 30%	15,3 (8,6)	16,4 (20,4)
über 30%	42,4 (44,4)	34,2 (32,7)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Eigenkapitalausstattung des Mittelstandes in der Region etwas schlechter geworden

... aber immer noch besser als im Bundesdurchschnitt

Am solidesten aufgestellt zeigt sich in diesem Vergleich gegenwärtig die **Industrie**: Zwei Drittel der befragten Mittelständler können hier von einer soliden Kapitaldecke (mindestens 30 % der Bilanzsumme) berichten.

Industrie gegenwärtig am solidesten finanziert

Alle anderen Hauptwirtschaftsbereiche liegen bei der Eigenkapitalquote unter dem Durchschnitt:

Die **Bauunternehmen** präsentieren sich in dieser Frage allerdings deutlich solider als in den Vorjahren: Immerhin 38 % der Mittelständler dieses Wirtschaftszweigs verfügen über eine solide Eigenkapitalquote von über 30 %.

Spärlicher ausgestattet zeigen sich gegenwärtig die **Händler und Dienstleister**: Von den Firmen dieser Sektoren berichtet nur ein Viertel von einer soliden Eigenkapitalausstattung mit mehr als 30 % der Bilanzsumme.

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 Crefo Factoring-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 **110 Kunden** der CrefoFactoring sind rund ein Drittel mittelständische Unternehmen mit 10 bis 500 Mitarbeitern.

Im Jahr 2022 wurden für diese Unternehmen bis Ende Oktober ca. **64.300 Rechnungen an 13.574 Debitoren** abgewickelt.

Rund 10,5 % dieser Rechnungen gingen an Debitoren im **Ausland**, überwiegend innerhalb der Europäischen Union (Vorjahr 11 %).

Insgesamt hat die Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH in den ersten zehn Monaten dieses Jahres ein **Auftragsvolumen von knapp € 119,8 Mio.** abgewickelt. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres betrug der Factoring-Umsatz **€ 112,6 Mio. – im gesamten Jahr 2021 € 135,5 Mio.!**

Über alle Branchen beträgt die **durchschnittliche Zahlungsfrist** derzeit **34 Tage** (Vorjahr: 32 Tage)

Durchschnittliche Zahlungsfrist über alle Branchen: 34 Tage

Natürlich zahlen nicht alle Debitoren unaufgefordert:

Etwa **12,2 % der Rechnungen** mussten 2022 **angemahnt** werden, im Vorjahr nur 9,8 %.

Ist auch dann kein Zahlungseingang zu verzeichnen, werden die Fälle an das **Creditreform Inkasso** übergeben. In 2022 sind **€ 85.700 offener Forderungen** der dort eingereicht worden – aktuell sind **€ 45.600** noch in Bearbeitung.

Die Höhe der **Forderungsausfälle** liegt zum Stichtag bei **€ 18.500** – also **0,02 %** des aktuellen Factoring-Umsatzes.

CrefoFactoring übernimmt Forderungsausfälle von € 18.500

Analyse erstellt durch:

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

Andreas Koch

Stefan Krause

Kurt Ludwigs

Telefon:

0212 38378-0

0212 38378-26

0212 38378-24

7. November 2022