

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand Herbst 2023

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 16. Oktober 2023 veröffentlicht.

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

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

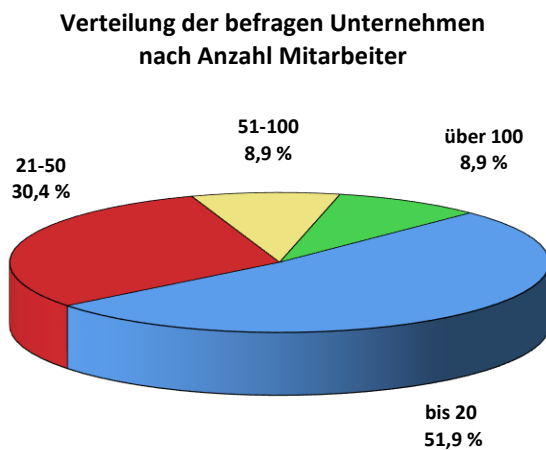
... im lokalen Mittelstand.

***Creditreform Wirtschafts- und
Konjunkturforschung***

***Wirtschaftslage Mittelstand
im Herbst 2023***

***Zahlungsverhalten und
Finanzierung im Mittelstand -
Herbst 2023***

Für die vorliegende Untersuchung wurden Unternehmen selektiert, die mehr als 10, höchstens jedoch 500 Mitarbeiter beschäftigen. Insgesamt erfüllen gut 3.000 aktive Firmen im Gebiet um die Großstädte Solingen-Remscheid-Leverkusen diese Bedingung. 240 Unternehmen haben an der Umfrage teilgenommen.



Größenstruktur der befragten Mittelständler

Charakteristisch für den bergischen Wirtschaftsraum ist der relativ hohe Anteil "kleiner" Mittelständler:
Gut 8 von 10 der befragten Firmen (82,3 %) 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	28,4
Baugewerbe	18,5
Handel	12,3
Dienstleistung	40,7

(Werte in dieser und den folgenden Tabellen in %)

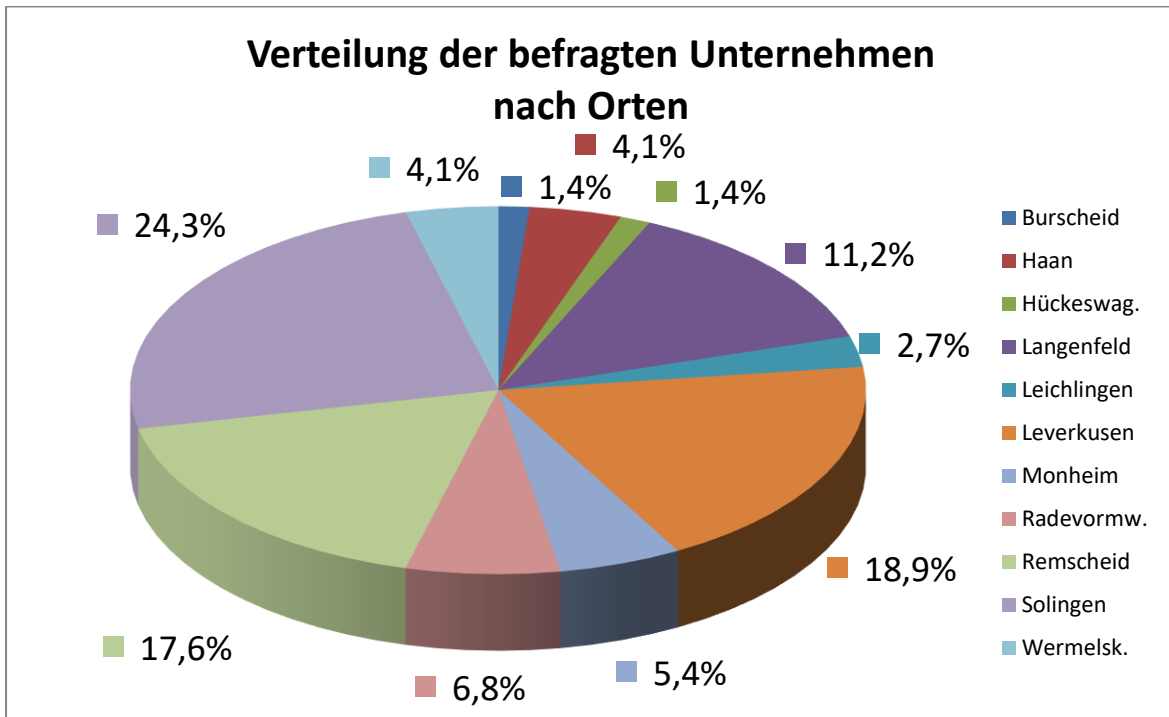
Branchenübersicht

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 CrefoFactoring betreuten Gebiet, wobei 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. 8,5 % der befragten lokalen Mittelständler schätzen ihre Geschäftslage gegenwärtig als „mangelhaft“ ein, 1,4 % sogar als „ungenügend“.

Der Anteil der Unternehmen, die von einer „sehr guten“ oder „guten“ Auftragslage berichten, liegt aktuell bei 50,7 % (Vorjahr: 56,2 %).

In Schulnoten ausgedrückt ergibt sich in diesem Herbst für die Region aber immer noch eine akzeptable 2,6 (Vorjahr: 2,5).

Bei der Prognose überwiegt im lokalen Mittelstand allerdings die Zahl derer, die von einer Verschlechterung ihrer Situation ausgehen. Das sah im letzten Herbst allerdings noch schlechter aus: 23,6 % der lokalen Mittelständler (Vorjahr 15,7 %) gehen davon aus, dass sich die Geschäftslage im nächsten halben Jahr verbessern wird, 28,0 % befürchten eine Verschlechterung (Vorjahr 37,1 %).

Voraussetzung für ein gesundes Unternehmen: eine solide Kapitalausstattung

Aktuelle Geschäftslage im Mittelstand wird noch durchaus akzeptabel beurteilt ...

... Prognose jedoch weiterhin 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.

88,6 % der hiesigen Mittelständler beurteilen gegenwärtig die Zahlungsweise ihrer Kunden als „befriedigend“ oder besser (Vorjahr 97,3 %).

**Tabelle 2:
Zahlungsmoral der Kunden**

	20 (H)	21 (H)	22 (H)	23 (H)
sehr gut	17,5	19,4	14,9	13,9
gut	57,1	43,9	58,1	53,2
befriedigend	22,2	34,7	24,3	21,5
ausreichend	1,6	2,0	2,7	10,1
mangelhaft	1,6	0,0	0,0	1,3
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 10,1 % (Vorjahr 2,7 %). 1,3 % der Mittelständler schätzten das Zahlungsverhalten der Kunden als „mangelhaft“ ein, im Vorjahr keiner der Befragten.

Als Durchschnittsnote, die die Unternehmen der Zahlungsmoral ihrer Kunden geben, ergibt sich zwar immer noch eine gute 2,3, im Vorjahr fiel das Urteil mit 2,1 allerdings noch besser aus.

Die mittelständischen **Bau- und baunahen Unternehmen** sowie die **Händler** geben ihren Kunden momentan die besten Noten (Durchschnittsnote: 2,1).

Die Beurteilung der **Dienstleister** liegt mit durchschnittlich 2,3 genau im Schnitt über alle Branchen.

Die **Industrieunternehmen** sind gegenwärtig mit der Zahlungsweise ihrer Kunden deutlich unzufriedener und vergeben als Durchschnittsnote nur eine 2,7.

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

Bauwirtschaft und Handel 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 nur 81,8 % der Mittelständler (Bund: 92,3 %) ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen als bezahlt abhaken, spätestens nach 60 Tagen haben 94,8 % der Kunden gezahlt (Bund: 98,3 %).

5,2 % der Mittelständler in der Region warten durchschnittlich länger als zwei Monate auf ihr Geld, im Bundesdurchschnitt 1,6 %.

Untersucht man die Zahlungseingänge innerhalb der gebräuchlichen 30 Tage, kann man feststellen, dass immerhin ein Viertel der Befragten (25,9 %) schon nach 10 Tagen ihre Zahlungseingänge verbuchen kann, fast die Hälfte (47,5 %) der hiesigen Mittelständler hat ihr Geld innerhalb von 20 Tagen.

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

	Region	D
bis 30 Tage	81,8 (85,3)	92,3 (92,0)
bis 60 Tage	13,0 (8,8)	6,0 (6,2)
bis 90 Tage	3,9 (4,4)	0,7 (1,1)
über 90 Tage	1,3 (1,5)	0,9 (0,8)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

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

	23 (H)
bis 5 Tage	5,1
bis 10 Tage	20,8
bis 20 Tage	11,7
bis 30 Tage	44,2

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

Auch von den **Bauunternehmen** berichten immerhin noch 87 % der Firmen von derart zügiger Bezahlung.

Auch die Dienstleister liegen mit 83 % Unternehmen, die innerhalb von 30 Tagen den Rechnungseingang verbuchen können, noch leicht über dem Schnitt.

Deutlich schleppender die Zahlungseingänge in der produzierenden Wirtschaft: 73 % der lokalen **Industrie**-Unternehmen können ihre Rechnungen nach 30 Tagen „abhaken“ – 4,5 % der Betriebe warten länger als drei Monate.

48,1 % der befragten Mittelständler wickeln Aufträge für öffentliche Auftraggeber ab. Hier hat sich die Zahlungsweise im Vergleich zum Vorjahr deutlich verschlechtert:

Nur bei sieben von zehn der lokalen Mittelständler (70,3 %) gehen Zahlungen der Öffentlichen Hand innerhalb von 30 Tagen ein, mittlerweile haben 94,3 % der befragten Unternehmen innerhalb von 60 Tagen ihr Geld. Allerdings warten 2,7 % der befragten Unternehmen länger als zwei Monate auf ihr Geld, ebenso viele länger als drei Monate.

Besonders die Händler freuen sich über zügige Zahlungseingänge

**Tabelle 5:
Zahlungsweise der öffentlichen Kunden**

	20 (H)	21 (H)	22 (H)	23 (H)
bis 30 Tage	85,2	71,7	90,5	70,3
bis 60 Tage	11,1	26,1	4,8	24,3
bis 90 Tage	3,7	2,2	2,4	2,7
über 90 Tage	0,0	0,0	2,4	2,7

Öffentlichen Auftraggeber zahlen nicht mehr so zügig wie im Vorjahr

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 verkräften hat. Gut drei Viertel der hiesigen Mittelständler (78,5 %) können sich über geringe Forderungsverluste von 0,0 % bis 0,1 % freuen (im Vorjahr 73,9 %) - im Bundesgebiet können das nur 69,0 % der Unternehmen berichten. Im Bundesgebiet berichten 7,3 % der Mittelständler von Verlusten höher als 1,0 % vom Umsatz. In der Region sind es in diesem Jahr 3,8 % (Vorjahr 1,4).

Die **Dienstleister** stehen in dieser Frage momentan am besten da: 84 % der befragten Unternehmen liegen mit ihren Forderungsverlusten unter 0,1 % vom Umsatz.

Auch acht von zehn **Händlern** verzeichnen ähnlich geringe Forderungsverluste.

Bei den **Bauunternehmen** können sich gegenwärtig zwar 87 % über Verluste unter 0,1 % des Umsatzes freuen, 7 % der Befragten dieses Sektors müssen aber Summen bis 1,0 % vom Umsatz ausbuchen.

Am schlechtesten steht die **Industrie** da: Nur knapp zwei Drittel (64 %) der Mittelständler dieses Wirtschaftsbereichs verzeichnen keine oder nur geringe Forderungsausfälle, 9 % der Firmen allerdings Ausfälle von mehr als 1 % vom Umsatz.

**Tabelle 6:
Forderungsausfälle**

	Region	D
bis 0,1 %	78,5 (73,9)	69,0 (66,1)
bis 1,0 %	17,7 (24,6)	21,6 (25,2)
über 1,0 %	3,8 (1,4)	7,3 (6,9)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

***Niedrigere Forderungsverluste
als im Bundesdurchschnitt***

***Drei Viertel der Mittelständlern
verzeichnen nur geringe oder
gar keine Forderungsverluste***

***Dienstleister aktuell
mit den geringsten
Forderungsverlusten***

27,8 % der befragten Mittelständler gaben an, im laufenden Jahr Forderungsverluste aufgrund von Kundeninsolvenz(en) erlitten zu haben – im Vorjahr waren es weniger als die Hälfte (12,7 %).

Creditreform und CrefoFactoring registrieren aktuell eine deutliche Zunahme der Unternehmensinsolvenzen. Hier bestätigt sich die Befürchtung, dass nun viele der Unternehmen zusammenbrechen, die sich nur aufgrund der in der Coronakrise ausgesetzten Insolvenzanmeldung und durch Coronahilfen „über Wasser gehalten haben“.

28 % der Mittelständler beklagen Forderungsverluste durch Kundeninsolvenz

Im Branchenvergleich:

Bei 36 % der **Industrieunternehmen** hat die Insolvenz eines oder mehrerer Kunden in der jüngsten Vergangenheit zu Verlusten geführt.

Industrie hat zurzeit die größten Probleme mit Insolvenzen ihrer Kunden

Aber auch rund 30 % der **Dienstleister** und der **Händler** mussten Forderungen abschreiben, weil Kunden "pleite gegangen" sind.

Besser stehen das **Baugewerbe und die baunahen Mittelständler** da, die bisher weitgehend von Forderungsausfällen durch Kundeninsolvenz verschont geblieben sind. Nur 7 % mussten Forderungen aufgrund der Insolvenz von Kunden abschreiben

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 55,7 % der befragten Mittelständler auf mehrere Hausbanken zurück, 44,3 % arbeiten nur mit einer Bank zusammen.

46,8 % (Vorjahr 54,2 %) der befragten Unternehmen nehmen zurzeit Kredit(e) in Anspruch.

56 % der Unternehmen arbeiten mit mehreren Banken zusammen

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

- **51,4 %** Zur Finanzierung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen
- **45,9 %** Zur Finanzierung von Grundstücken, Gebäuden und Baukosten
- **24,3 %** Zur Finanzierung des Warenlagers
- **16,2 %** 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.

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

(In Klammern die Vorjahresergebnisse)

sehr leicht	7,5 (20,4 %)
leicht	18,9 (18,5 %)
eher leicht	45,3 (38,9 %)
eher schwierig	11,3 (18,5 %)
schwierig	11,3 (1,9 %)
sehr schwierig	5,7 (1,9 %)

Ein Viertel der Befragten (26,4 %) empfindet die Kreditaufnahme gegenwärtig als „leicht“ oder „sehr leicht“, 45,3 % als „eher leicht“. Knapp drei von zehn der befragten Mittelständler (28,3 %) gaben 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, während mittlerweile immerhin jeder Vierte der Mittelständler (24,4 %) die Finanzierung als schwieriger geworden empfanden.

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

Zinsforderung der Bank

gestiegen	85,7 % (79,1) %
unverändert	14,3 % (20,9 %)
gesunken	0,0 % (0,0 %)

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

...bei weiter steigenden Kreditzinsen

Anforderungen der Bank an die Eigenkapitalquote

gestiegen	31,9 % (29,3 %)
unverändert	68,1 % (70,7 %)
gesunken	0,0 % (0,0 %)

Gefordertereditsicherheiten

gestiegen	28,3 % (38,1 %)
unverändert	71,7 % (61,9 %)
gesunken	0,0 % (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.

Über die Hälfte der befragten bergischen Mittelständler (52,0 %) verfügt über eine solide Eigenkapitaldecke von mindestens 30 % (Vorjahr: 42,4 %) Das sind gut 15 Prozentpunkte mehr, als der Mittelstand in Deutschland durchschnittlich verzeichnet (36,7 %).

Gleichzeitig hat die Zahl der spärlich finanzierten Unternehmen in der Region abgenommen: 18,7 % der lokalen Mittelständler sind mit einer mageren Eigenkapitalquote von weniger als 10 % ausgestattet (Vorjahr: 30,5 %).

**Tabelle 8:
Eigenkapitalanteil an der
Bilanzsumme**

	Region	D
bis 10%	18,7 (30,5)	28,3 (27,0)
bis 20%	13,3 (11,9)	19,6 (22,5)
bis 30%	16,0 (15,3)	15,5 (16,4)
über 30%	52,0 (42,4)	36,7 (34,2)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

***Eigenkapitalausstattung des
Mittelstandes in der Region
deutlich verbessert***

Am solidesten aufgestellt zeigen sich in diesem Vergleich gegenwärtig die **Bauwirtschaft** und die **Dienstleister**:

Sechs von zehn der befragten Mittelständler dieser Hauptwirtschaftszweige können hier mit einer soliden Kapitaldecke (mindestens 30 % der Bilanzsumme) aufwarten.

***Bau und Dienstleister
gegenwärtig am solidesten
finanziert***

Die **Industrieunternehmen** präsentieren sich in dieser Frage durchschnittlich solide:

Die Hälfte der Mittelständler dieses Wirtschaftszweigs verfügen über eine solide Eigenkapitalquote von über 30 %.

Spärlicher ausgestattet zeigen sich gegenwärtig die **Händler**: Von den Firmen dieser Sektoren berichtet nur jeder Fünfte 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 106 **Kunden** der CrefoFactoring sind rund ein Drittel mittelständische Unternehmen mit 10 bis 500 Mitarbeitern.

Im Jahr 2023 wurden für diese Unternehmen bis Ende Oktober ca. **65.000 Rechnungen an 11.500 Debitoren** abgewickelt.

Rund 9,0 % 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 € 125 Mio.** abgewickelt. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres betrug der Factoring-Umsatz **€ 119,8 Mio. – im gesamten Jahr 2022 € 143,3 Mio.**

Über alle Branchen beträgt die **durchschnittliche Zahlungsfrist** derzeit wie im Vorjahr **34 Tage.**

Durchschnittliche Zahlungsfrist über alle Branchen: 34 Tage

Natürlich zahlen nicht alle Debitoren unaufgefordert:

Etwa **14,7 % der Rechnungen** mussten 2023 bisher **angemahnt** werden, in den Vorjahren waren es nur 12,2 % (2022) und 9,8 % (2021). Die CrefoFactoring registriert somit eine sich stetig verschlechternde Zahlungsmoral.

Ist auch dann kein Zahlungseingang zu verzeichnen, werden die Fälle an das **Creditreform Inkasso** übergeben. In 2023 sind **€ 373.000 offener Forderungen** der dort eingereicht worden – aktuell sind **€ 104.000** noch in Bearbeitung.

Die Höhe der **Forderungsausfälle** liegt zum Stichtag bei **€ 77.500** – also **0,06 %** des aktuellen Factoring-Umsatzes.

CrefoFactoring übernimmt Forderungsausfälle von € 77.500

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 2023