

# Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand Frühjahr 2024

Eine Untersuchung der

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

## Inhaltsübersicht

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

## 0 Einleitung

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

Bis Mitte 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 6. Mai 2024 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.**

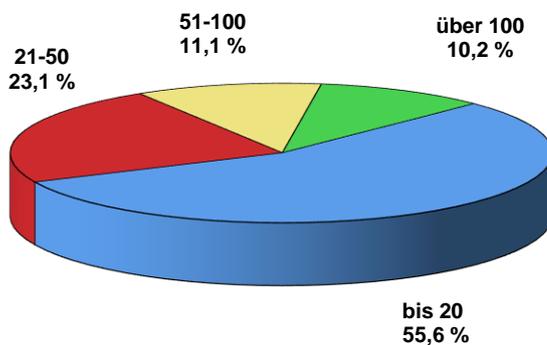
***Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung***

***Wirtschaftslage Mittelstand im Frühjahr 2024***

***Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand - Frühjahr 2024***

Für die vorliegende Untersuchung wurden Unternehmen selektiert, die mehr als 10, höchstens jedoch 500 Mitarbeiter beschäftigen. Insgesamt erfüllen etwa 3.100 aktive Firmen im Gebiet um die Großstädte Solingen-Remscheid-Leverkusen diese Bedingung. Teilgenommen haben 270 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 (88,7 %) 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	30,9
Baugewerbe	16,4
Handel	15,5
Dienstleistung	37,3

(Werte in dieser und den folgenden Tabellen in %)

### **Branchenübersicht**

Die befragten Unternehmen haben ihren Sitz im von Creditreform Solingen betreuten Gebiet, wobei etwa 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 deutlich schlechter bewertet als im Vorjahr:

Der Anteil der Unternehmen, die von einer „sehr guten“ oder „guten“ Auftragslage berichten, liegt aktuell nur noch bei 46,7 % (Vorjahr: 65,7 %). Aber während im letzten Frühjahr 10,4 % der befragten Mittelständler ihre Auftragslage als „mangelhaft“ bezeichneten, vergibt aktuell nur jeder zwanzigste der Befragten (4,7 %) die Note „Fünf“. Anders als im Vorjahr benoten 1,9 % der Firmen ihre Situation als „ungenügend“ (Vorjahr 0,0 %).

In Schulnoten ausgedrückt ergibt sich in diesem Frühjahr für die Region eine deutliche Verschlechterung: Durchschnittsnote 2,7 (Vorjahr 2,3).

***Voraussetzung für ein gesundes Unternehmen: eine solide Kapitalausstattung***

***Aktuelle Situation wird von den Mittelständlern deutlich schlechter beurteilt als im Vorjahr***

Knapp drei von zehn (28,2 %) der lokalen Mittelständler (Vorjahr: 29,9 %) gehen davon aus, dass sich die Geschäftslage des Unternehmens im nächsten halben Jahr verbessern wird, 53,4 % der Befragten glauben, dass die Geschäftslage in den nächsten Monaten so bleibt, wie sie momentan ist, und 18,4 % befürchten eine Verschlechterung (Vorjahr 14,9 %).

***Auch bei den Zukunftsaussichten ist der Mittelstand noch etwas skeptischer als 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 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.

Gegenwärtig bewerten 94,3 % befragten hiesigen Mittelständler die Zahlungsweise ihrer Kunden als „befriedigend“ oder besser (Vorjahr 100,0 %).

Als Durchschnittsnote, die die Unternehmen der Zahlungsmoral ihrer Kunden geben, ergibt sich aktuell eine immer noch gute 2,3 (Vorjahr 2,1).

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

Die mittelständischen **Bau-, Industrie und Handelsunternehmen** geben der Zahlungsmoral ihren Kunden momentan Durchschnittsnoten zwischen 2,0 und 2,2.

Lediglich die **Dienstleister** stehen mit einer 2,6 etwas schlechter da.

Städtevergleich: In **Solingen** und **Remscheid** vergeben die Mittelständler derzeit im Schnitt eine 2,2; in **Leverkusen** wird die Zahlungsmoral der Kunden mit 2,6 kritischer beurteilt.

**Tabelle 2:  
Zahlungsmoral der Kunden**

	21 (F)	22(F)	23(F)	24(F)
sehr gut	17,8	13,5	23,9	14,3
gut	46,7	60,7	43,2	52,4
befriedigend	33,3	23,6	32,8	27,6
ausreichend	2,2	2,2	0,0	1,9
mangelhaft	0,0	0,0	0,0	3,8
ungenügend	0,0	0,0	0,0	0,0

\*F = Frühjahr

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

***Bau, Industrie und Handel berichten von guter Zahlungsmoral***

***Dienstleister 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 aktuell deutlich die Nase vorn. In der Region können nur 86,7 % der Mittelständler (Bund: 94,5 %) ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen als bezahlt abhaken, spätestens nach 60 Tagen haben 93,8 % der Kunden gezahlt (Bund: 98,8 %).

1,2 % der deutschen Mittelständler warten durchschnittlich länger als zwei Monate auf ihr Geld, in der Region 6,1 % der Befragten!

Untersucht man die Zahlungseingänge innerhalb der gebräuchlichen 30 Tage, kann man feststellen, dass immerhin drei von zehn Befragten (30,6 %) schon nach 10 Tagen ihre Zahlungseingänge verbuchen können, über die Hälfte (55,1 %) der hiesigen Mittelständler hat ihr Geld innerhalb von 20 Tagen.

Im Branchenvergleich fällt auf, dass sich die **Bauwirtschaft** momentan über das effektivste Forderungsmanagement freuen kann, denn in diesem Wirtschaftszweig berichten alle Befragten von Zahlungseingängen innerhalb von 30 Tagen.

Auch 90 % **Dienstleistern** freuen sich über den Ausgleich ihrer Rechnungen innerhalb eines Monats, 7 % der Firmen warten allerdings länger als 2 Monate.

Auch acht von zehn **Industrie**-Unternehmen bekommen ihr Geld innerhalb von 30 Tagen, 18 % warten allerdings bis zu 2 Monaten.

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

	Region	D
bis 30 Tage	86,7 (95,5)	94,5 (92,5)
bis 60 Tage	7,1 (4,5)	4,3 (6,5)
bis 90 Tage	4,1 (0,0)	0,7 (0,6)
über 90 Tage	2,0 (0,0)	0,5 (0,3)

\* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

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

	24 (F)
bis 5 Tage	9,2
bis 10 Tage	21,4
bis 20 Tage	24,5
bis 30 Tage	31,6

Von den meisten langsamen Zahlern berichtet zurzeit der **Handel**. Drei Viertel der befragten Handelsunternehmen verzeichnen einen Zahlungseingang innerhalb von 30 Tagen. 8 % der Firmen klagen allerdings über Zahlungseingänge nach mehr als 3 Monaten.

**Handel beklagt zurzeit die längsten Zahlungsfristen**

Gut die Hälfte der befragten Mittelständler (52,0 %) wickelt Aufträge für öffentliche Auftraggeber ab. Hier hat sich die Zahlungsweise im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessert:

Mittlerweile gehen bei 82,4 % der lokalen Mittelständler die Zahlungen der Öffentlichen Hand innerhalb von 30 Tagen ein, aber 2,0 % der Befragten warten länger als drei Monate auf ihr Geld, im Vorjahr waren das noch 22,4 %!

**Tabelle 5:  
Zahlungsweise der öffentlichen Kunden**

	(F) 21	(F) 22	(F) 23	(F) 24
bis 30 Tage	56,5	80,8	69,4	82,4
bis 60 Tage	43,5	7,7	8,2	9,8
bis 90 Tage	0,0	5,8	0,0	5,9
über 90 Tage	0,0	5,8	22,4	2,0

**Öffentlichen Auftraggeber zahlen nicht mehr so schleppend**

## 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 verkraften hat.

Knapp die Hälfte der hiesigen Mittelständler (48,6 %) musste in den letzten Monaten überhaupt keine Forderungen ausbuchen, im Bund melden das momentan nur 23,1 % der Betriebe. Ähnlich die Anzahl der regionalen Unternehmen, die sich über nur geringe Verluste (unter 0,1 % vom Umsatz) freuen. Im Bundesgebiet berichten immerhin 8,2 % der Mittelständler von Verlusten höher als 1,0 %, in der Region nur 3,8 % der Befragten.

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

Etwas schlechter stehen die **Handel** und die **Bauwirtschaft** da:

Acht von zehn der Mittelständler dieser Wirtschaftsbereiche verzeichnen geringe oder gar keine Forderungsausfälle.

Die meisten Forderungsverluste melden aktuell die **Dienstleister**: 28 % melden Verluste von mehr als 0,1 % des Umsatzes.

20,8 % der befragten Mittelständler gaben an, im laufenden Jahr Forderungsverluste aufgrund von Kundeninsolvenz(en) erlitten zu haben.

**Tabelle 6:  
Forderungsausfälle**

	Region	D
keine	48,6 (35,3)	23,1 (27,5)
bis 0,1 %	32,4 (35,5)	35,8 (33,3)
bis 1,0 %	15,2 (26,2)	30,0 (28,4)
über 1,0 %	3,8 (3,1)	8,2 (8,5)

\* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

***Forderungsverluste in der Region geringer als im Bundesgebiet***

***Acht von zehn Mittelständlern verzeichnen nur geringe oder gar keine Forderungsverluste***

***Industrie aktuell mit den geringsten Forderungsverlusten***

***Jeder fünfte Mittelständler beklagt 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 60,6 % der befragten Mittelständler auf mehrere Hausbanken zurück, 39,4 % arbeiten nur mit einer Bank zusammen.

Nur knapp die Hälfte (47,6 %) der befragten Unternehmen nimmt zurzeit Kredit(e) in Anspruch (Vorjahr: 48,5%).

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

- **44,0 %** Zur Finanzierung von Grundstücken, Gebäuden und Baukosten
- **42,0 %** Zur Finanzierung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen
- **28,0 %** Zur Umsatzfinanzierung
- **22,0 %** 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	24,7 %
leicht	17,8 %
eher leicht	30,1 %
eher schwierig	8,2 %
schwierig	15,1 %
sehr schwierig	4,1 %

Gut drei Viertel der befragten Mittelständler (76,1 %) gaben an, dass sich die Bedingungen der Kreditaufnahme im letzten halben Jahr nicht verändert hätten, 13,4 % meinten, es sei tendenziell schwieriger geworden, während 10,4 % der Mittelständler die Finanzierung als leichter geworden empfanden.

***Kreditaufnahme tendenziell schwieriger geworden***

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

**Zinsforderung der Bank**

gestiegen	83,1 %
unverändert	16,9 %
gesunken	0,0 %

***...bei gestiegenen Kreditzinsen***

**Anforderungen der Bank an die Eigenkapitalquote**

gestiegen	22,2 %
unverändert	77,8 %
gesunken	0,0 %

***Und: Die Banken werden vorsichtiger!***

**Gefordertereditsicherheiten**

gestiegen	24,1 %
unverändert	75,9 %
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 mit einer besseren Kapitalausstattung als der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt.

37,8 % der befragten Mittelständler verfügen über eine solide Eigenkapitaldecke von mindestens

30 % (Vorjahr: 32,7 %) Das sind wieder 2,3 Prozentpunkte mehr, als der Mittelstand in Deutschland durchschnittlich verzeichnet (35,5 %).

Und: Nur noch 21,1 % der lokalen Mittelständler sind mit einer mageren Eigenkapitalquote von weniger als 10 % ausgestattet (Vorjahr: 28,6 %).

Im Bund liegt der Anteil der spärlich finanzierten Mittelständler mit 29,5 % deutlich höher.

**Tabelle 7:  
Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme**

	Region	D
bis 10%	21,1 (28,6)	29,5 (30,7)
bis 20%	23,3 (20,4)	20,7 (20,5)
bis 30%	17,8 (18,4)	14,3 (14,6)
über 30%	37,8 (32,7)	35,5 (34,2)

\* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

***Eigenkapitaldecke des lokalen Mittelstandes ist wieder solider geworden***

Am solidesten aufgestellt zeigen sich in diesem Vergleich gegenwärtig **Handel** und **Industrie**: Jeweils 45 % der befragten Mittelständler können hier von einer soliden Kapitaldecke (mindestens 30 % der Bilanzsumme) berichten.

Etwas spärlicher zurzeit die Eigenkapitalausstattung der **Dienstleister** und in der **Bauwirtschaft**:

Von den Firmen dieses Sektors berichten 35 % von einer soliden Eigenkapitalausstattung mit mehr als 30 % der Bilanzsumme – ein Viertel der Unternehmen verfügt aber nur über weniger als 10 % Eigenkapital.

In **Remscheid** zeigt sich gegenwärtig eine stabile mittelständische Eigenkapitalausstattung: Hier verfügen über vier von zehn der befragten Firmen über eine solide Ausstattung (41,2 %), nur 11,8 % sind spärlich finanziert.

In **Leverkusen** liegt der Anteil der gut ausgestatteten Unternehmen mit 41,7 % ähnlich hoch, der Anteil der knapp finanzierten Mittelständler allerdings bei 16,7 %.

In **Solingen** verfügt zurzeit nur ein Drittel der Befragten über Eigenkapital von mehr als 30 %.

***Handel und Industrie gegenwärtig am solidesten finanziert***

**Tabelle 8:**  
**Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme**

	SG	RS	LEV
bis 10%	29,2	11,8	16,7
bis 20%	25,0	35,3	8,3
bis 30%	12,5	11,8	33,3
über 30%	33,3	41,2	41,7

### **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 seit über 25 Jahren auf dem Markt aktiv und 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 **112 Kunden** der CrefoFactoring sind rund ein Drittel mittelständische Unternehmen mit 10 bis 500 Mitarbeitern.

Im Jahr 2023 wurden für diese Unternehmen etwa **76.000 Rechnungen an gut 11.000 Debitoren** abgewickelt – in den ersten vier Monaten des laufenden Jahres waren es bereits fast **31.000 Rechnungen**.

**8,4 %** dieser Rechnungen 2024 gingen bisher an Debitoren im **Ausland**, überwiegend innerhalb der Europäischen Union (Vorjahr 8,8 %).

Insgesamt hat die Crefo Factoring Rhein-Wupper im Jahr 2023 ein **Auftragsvolumen von**

**€ 152 Mio.** abgewickelt. In den ersten vier Monaten 2024 betrug der Factoring-Umsatz **€ 63 Mio.** (zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres € 50 Mio.).

Über alle Branchen liegt die **durchschnittliche Forderungslaufzeit** derzeit, wie im Vorjahr, bei **34 Tagen**.

**Durchschnittliche Zahlungsfrist über alle Branchen: 34 Tage**

Natürlich zahlen nicht alle Debitoren unaufgefordert: **ca. 16,8 % der Rechnungen** mussten 2023 **angemahnt** werden, in 2024 bisher **10,2 %**.

Ist trotz Mahnung kein Zahlungseingang zu verzeichnen, werden die Fälle an das **Creditreform Inkasso** übergeben. In 2023 sind **€ 410.000 offener Forderungen** dort eingereicht worden, aktuell sind **€ 44.000** (inklusive der neuen Inkassofälle aus 2024) in Bearbeitung.

2023 hat CrefoFactoring ihre Kunden vor **Forderungsausfällen** in Höhe von knapp **€ 67.000** bewahrt.

Andreas Koch, Geschäftsführer der CrefoFactoring:

*„Die Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH kann mittlerweile auf eine 25-jährige Erfolgsgeschichte zurückgreifen. Ob die Wirtschaft kriselt oder boomt – der Mittelstand hat diese alternative und schnelle Finanzierungsart dankbar angenommen.“*

---

Analyse erstellt durch:

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH  
Andreas Koch  
Ole Kirschner  
Stefan Krause  
Kurt Ludwigs  
27. Mai 2024

Telefon:

0212 38378-0  
0212 38378-26  
0212 38378-0  
0212 38378-24