

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand Herbst 2019

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	17
3 Zum Vergleich: Die Zahlungserfahrungen der Crefo-Factoring Rhein-Wupper GmbH	19

0 Einleitung

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

Im Oktober hat Crefo-Factoring 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 4. November 2019 veröffentlicht und stieß in den lokalen Medien auf gute Resonanz.

Der vorliegende Teil widmet sich nun - Kerngeschäft von Crefo-Factoring - den Fragen

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

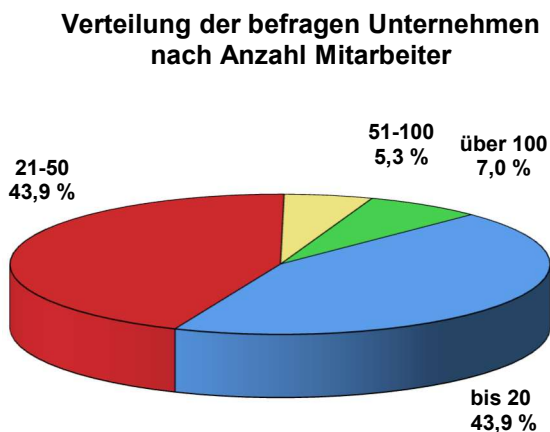
... im lokalen Mittelstand.

Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung

Wirtschaftslage Mittelstand im Herbst 2019

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand - Herbst 2019

Für die vorliegende Untersuchung wurden Unternehmen selektiert, die mehr als 10, höchstens jedoch 500 Mitarbeiter beschäftigen. Insgesamt erfüllen etwa 3.000 aktive Firmen im Gebiet um die Großstädte Solingen-Remscheid-Leverkusen diese Bedingung. Teilgenommen haben 290 Unternehmen.



Größenstruktur der befragten Unternehmen

Charakteristisch für den bergischen Wirtschaftsraum ist der hohe Anteil "kleiner" Mittelständler:
Fast neun von zehn der befragten Firmen (87,8 %) 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	20,9
Baugewerbe	15,7
Handel	22,6
Dienstleistung	40,9

(Werte in dieser und den folgenden Tabellen in %)

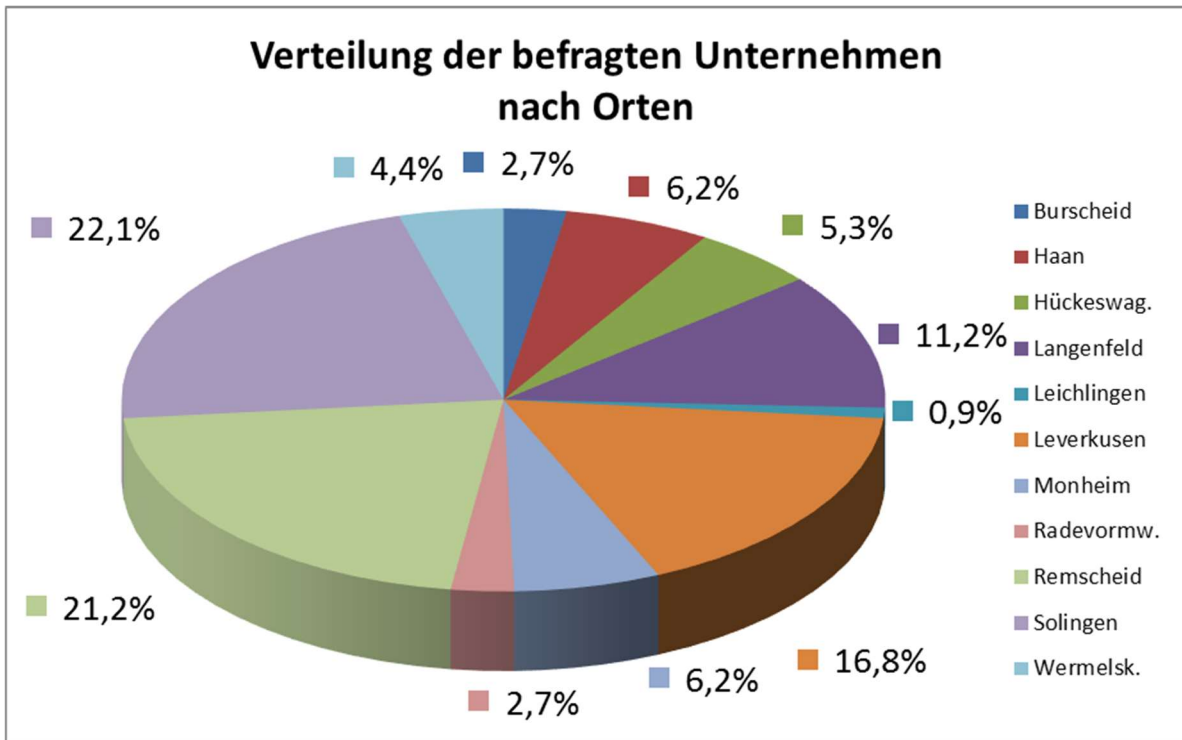
Branchenübersicht

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 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 Stimmung unter den mittelständischen Unternehmen der Region ist weiterhin gut, wenn auch nicht mehr so gut wie im Vorjahr. Nur 2,6 % der befragten lokalen Mittelständler schätzen ihre Geschäftslage gegenwärtig als „mangelhaft“ ein. Der Anteil der Unternehmen, die von einer „sehr guten“ oder „guten“ Auftragslage berichten, liegt aktuell bei 63,8 % (Vorjahr: 79,2 %).

Die Zukunftsaussichten werden allerdings skeptischer eingeschätzt als noch vor Jahresfrist:

Nur noch 18,5 % der lokalen Mittelständler (Vorjahr: 32,0 %) gehen davon aus, dass sich die Geschäftslage des Unternehmens im nächsten halben Jahr weiter verbessern wird, 23,1 % befürchten eine Verschlechterung.

Voraussetzung für ein gesundes Unternehmen: eine solide Kapitalausstattung

Stimmung im lokalen Mittelstand nicht mehr so hervorragend wie im Vorjahr – aber weiterhin gut

Zukunftsaussichten: Mittelstand der Region ist skeptischer geworden

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.

90,2 % der hiesigen Mittelständler beurteilen gegenwärtig die Zahlungsweise ihrer Kunden als „befriedigend“ oder besser.

**Tabelle 2:
Zahlungsmoral der Kunden**

	16 (H)	17 (H)	18 (H)	19 (H)
sehr gut	15,7	11,0	18,3	9,7
gut	48,0	65,3	61,1	51,3
befriedigend	28,4	17,8	19,8	29,2
ausreichend	7,8	5,9	0,8	7,1
mangelhaft	0,0	0,0	0,0	2,7
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 7,1 % (Vorjahr 0,8 %). 2,7 % der Befragten schätzen das Zahlungsverhalten der Kunden als „mangelhaft“ ein.

Als Durchschnittsnote, die die Unternehmen der Zahlungsmoral ihrer Kunden geben, ergibt sich eine 2,4 (Vorjahr 2,0).

Die mittelständischen Unternehmen sind über alle Branchen mit der Zahlungsweise der Kunden recht zufrieden und vergeben Durchschnittsnoten besser als „Drei“.

Die mittelständischen **Händler** geben ihren Kunden momentan die besten Noten (Durchschnitt: 2,3).

Die Noten der **Industrieunternehmen** und der **Dienstleister** liegen mit einer 2,4 genau im Schnitt über alle Branchen.

Die **Bau- und baunahen Unternehmen** sind gegenwärtig mit der Zahlungsweise ihrer Kunden nicht ganz so zufrieden und vergeben als Durchschnittsnote eine 2,8.

Im Städtevergleich zeigen sich Die Mittelständler in **Solingen** und **Remscheid** einig und geben der Zahlungsmoral ihrer Kunden im Schnitt eine 2,5, in **Leverkusen** zeigen sich die Unternehmen etwas zufriedener (Durchschnittsnote 2,1).

Bergischer Mittelstand mit der Zahlungsmoral seiner privaten und gewerblichen Kunden weiterhin zufrieden – aber nicht mehr so zufrieden wie im Vorjahr

Händler mit der Zahlungsweise der Kunden besonders zufrieden

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 deutlich die Nase vorn. In der Region können 85,8 % der Mittelständler (Bund: 94,1 %) ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen als bezahlt abhaken, spätestens nach 60 Tagen haben 94,6 % der Kunden gezahlt (Bund: 97,9 %).

5,3 % der Mittelständler in der Region warten durchschnittlich länger als zwei Monate auf ihr Geld, im Bundesdurchschnitt nur 2,1 %.

Hiervon klagen 0,9 % der Mittelständler in der Region sogar über einen Zahlungseingang nach über 90 Tagen (Bund: 1,0 %).

Untersucht man die Zahlungseingänge innerhalb der gebräuchlichen 30 Tage, kann man feststellen, dass immerhin 23,0 % schon nach 10 Tagen ihre Zahlungseingänge verbuchen können, fast die Hälfte (48,7 %) der hiesigen Mittelständler hat ihr Geld innerhalb von 20 Tagen.

Tabelle 3:
Zahlungsziele der privaten und gewerblichen Kunden

	Region	D
bis 30 Tage	85,8 (78,4)	91,3 (91,2)
bis 60 Tage	8,8 (18,4)	6,6 (7,3)
bis 90 Tage	4,4 (2,4)	1,1 (0,9)
über 90 Tage	0,9 (0,8)	1,0 (0,6)*

In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

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

	19 (H)
bis 5 Tage	8,0
bis 10 Tage	15,0
bis 20 Tage	25,7
bis 30 Tage	37,1

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

Von den **Bau- und baunahen Mittelständlern** berichten acht von zehn Firmen von zügiger Bezahlung, 11 % warten jedoch länger als zwei Monate auf ihr Geld

Etwas schleppender die Zahlungseingänge in der produzierenden Wirtschaft: Etwa drei Viertel der lokalen **Industrie**-Unternehmen können ihre Rechnungen nach 30 Tagen „abhaken“, 22 % müssen länger auf ihr Geld warten.

Knapp die Hälfte der befragten Mittelständler (49,6 %) wickelt Aufträge für öffentliche Auftraggeber ab. Hier hat sich die Zahlungsweise im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert:

Bei 80,4 % der lokalen Mittelständler gehen Zahlungen der Öffentlichen Hand innerhalb von 30 Tagen ein, mittlerweile haben 92,9 % der befragten Unternehmen innerhalb von 60 Tagen ihr Geld. 7,2 % der befragten Unternehmen warten länger als zwei Monate auf ihr Geld.

Besonders Händler und Dienstleister freuen sich über zügige Zahlungseingänge

**Tabelle 5:
Zahlungsweise der öffentlichen Kunden**

	16 (H)	17 (H)	18 (H)	19 (H)
bis 30 Tage	76,0	83,7	79,2	80,4
bis 60 Tage	20,0	8,2	12,5	12,5
bis 90 Tage	4,0	4,1	8,3	5,4
über 90 Tage	0,0	4,1	0,0	1,8

Öffentlichen Auftraggeber zahlen etwas schleppender als private und gewerbliche Kunden

1.2 Forderungsausfälle

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

Sechs von zehn der hiesigen Mittelständler (59,1 %) können sich weiterhin über geringe Forderungsverluste von 0,0 % bis 0,1 % freuen (im Vorjahr 78,6 %) - im Bundesgebiet können das 67,6 % der Unternehmen von sich sagen. Im Bundesgebiet berichten immerhin 6,4 % der Mittelständler von Verlusten höher als 1,0 % vom Umsatz. In der Region sind es 7,0 %.

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

Bei den **Händlern** liegen die Forderungsverluste aktuell im Schnitt über alle Branchen.

Bei den **Dienstleistern** kann sich nur gut die Hälfte der Firmen über geringe Verluste (unter 0,1 %) freuen, 7 % der Befragten dieses Sektors müssen allerdings Summen über 1,0 % vom Umsatz ausbuchen.

Am schlechtesten stehen die **Bauunternehmen** da: Nur 44 % der Mittelständler dieses Wirtschaftsbereichs verzeichnen geringe Forderungsausfälle, 22 % der Firmen Ausfälle von mehr als 1 % vom Umsatz.

**Tabelle 6:
Forderungsausfälle**

	Region	D
bis 0,1 %	59,1 (78,6)	67,6 (69,1)
bis 1,0 %	33,9 (17,5)	24,0 (22,9)
über 1,0 %	7,0 (4,0)	6,4 (6,2)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Mehr Unternehmen mit Forderungsverlusten als im Bundesdurchschnitt

Sechs von zehn Mittelständlern verzeichnen nur geringe oder gar keine Forderungsverluste

Industrie aktuell mit den geringsten Forderungsverlusten

Im Städtevergleich schneiden hier die mittelständischen Unternehmen aus **Leverkusen** am besten ab: Knapp drei Viertel der befragten Firmen erlitten hier keine oder nur sehr geringe Forderungsausfälle. In **Remscheid** und **Solingen** können sich nur deutlich weniger mittelständische Firmen über ähnlich geringe Verluste freuen.

Tabelle 7:
Forderungsausfälle im Städtevergleich

	SG	RS	LEV
bis 0,1%	64,0	67,7	73,7
bis 1,0%	24,0	29,2	26,3
über 1,0%	12,0	4,2	0,0

Ein Viertel (25,2 %) der befragten Mittelständler gab an, im laufenden Jahr Forderungsverluste aufgrund von Kundeninsolvenz(en) erlitten zu haben.

Ein Viertel der Mittelständler beklagt Forderungsverluste durch Kundeninsolvenz

Im Branchenvergleich:

Bei drei von zehn **Dienstleistern** hat die Insolvenz eines oder mehrerer Kunden in der jüngsten Vergangenheit zu Verlusten geführt.

Dienstleister haben zurzeit am häufigsten Probleme mit der Insolvenz ihrer Kunden

Aber auch immerhin ein Viertel der **Händler** musste Forderungen abschreiben, weil ein Kunde "pleite gegangen" ist.

Besser stehen das **Baugewerbe** und die **Industrie** da, bei denen der Anteil der betroffenen Firmen nur bei knapp 20 % liegt.

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 62,6 % der befragten Mittelständler auf mehrere Hausbanken zurück, 37,4 % arbeiten nur mit einer Bank zusammen.

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

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

- **73,0 %** Zur Finanzierung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen
- **36,5 %** Zur Finanzierung des Warenlagers
- **34,9 %** Zur Finanzierung von Grundstücken, Gebäuden und Baukosten
- **11,1 %** 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.

Die Mehrzahl der Unternehmen arbeitet mit mehreren Banken zusammen

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

sehr leicht	20,2 %
leicht	29,8 %
eher leicht	44,0 %
eher schwierig	3,6 %
schwierig	2,4 %
sehr schwierig	0,0 %

Acht von zehn der befragten Mittelständler (80,7 %) gaben an, dass sich die Bedingungen der Kreditaufnahme im letzten halben Jahr nicht verändert hätten, 14,5 % meinten, es sei tendenziell eher leichter geworden, während nur 4,8 % der Mittelständler die Finanzierung als schwieriger geworden empfanden.

Die meisten Mittelständler haben derzeit keine großen Schwierigkeiten an Kredite zu kommen...

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

Zinsforderung der Bank

gestiegen	6,3 %
unverändert	58,8 %
gesunken	35,0 %

...bei stabil niedrigen Kreditzinsen

Anforderungen der Bank an die Eigenkapitalquote

gestiegen	18,2 %
unverändert	77,9 %
gesunken	1,4 %

Gefordertereditsicherheiten

gestiegen	14,5 %
unverändert	80,3 %
gesunken	5,3 %

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.

Aktuell präsentiert sich der lokale Mittelstand allerdings mit einer etwas spärlicheren Kapitalausstattung als der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt.

Nur noch 31,7 % der bergischen Mittelständler verfügen über eine solide Eigenkapitaldecke von mindestens 30 % (Vorjahr: 42,1 %) Das sind 1,9 Prozentpunkte weniger, als der Mittelstand in Deutschland durchschnittlich verzeichnet (33,6 %).

28,8 % der lokalen Mittelständler sind nur mit einer mageren Eigenkapitalquote von weniger als 10 % ausgestattet (Vorjahr: 29,8 %).

Im Bund liegt der Anteil der spärlich finanzierten Mittelständler mit 29,3 % auf vergleichbarem Niveau.

Tabelle 8:
Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme

	Region	D
bis 10%	28,8 (29,8)	29,3 (29,4)
bis 20%	25,0 (14,9)	20,3 (20,4)
bis 30%	14,4 (13,2)	16,9 (17,0)
über 30%	31,7 (42,1)	33,6 (33,2)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Eigenkapitalausstattung des Mittelstandes spärlicher geworden

Am solidesten aufgestellt zeigt sich in diesem Vergleich gegenwärtig die **Industrie**: Gut die Hälfte der befragten Mittelständler (52 %) kann hier von einer soliden Kapitaldecke (mindestens 30 % der Bilanzsumme) berichten.

Industrie gegenwärtig am solidesten finanziert

Auch die **Händler** präsentieren sich in dieser Frage durchschnittlich solide: 44 % der Mittelständler dieses Wirtschaftszweigs verfügen über eine solide Eigenkapitalquote von über 30 %.

Spärlicher ausgestattet zeigen sich gegenwärtig **Dienstleister**: Von den Firmen dieses Sektors berichtet nur ein knappes Viertel (24 %) von einer soliden Eigenkapitalausstattung mit mehr als 30 % der Bilanzsumme.

Noch dünner zeigt sich gegenwärtig die Eigenkapitaldecke der **Bauwirtschaft**: Nur 12 % der Unternehmen dieses Sektors sind mit mehr als 30 % Eigenkapital – 65 % der Firmen mit weniger als 10 % ausgestattet.

In **Solingen** zeigt sich gegenwärtig eine stabile mittelständische Eigenkapitalausstattung: Hier verfügen 36,4 % der Firmen über eine solide Ausstattung
Der Anteil der solide finanzierten Mittelständler liegt in **Remscheid** gegenwärtig bei 27,3 %, in **Leverkusen** sind nur 5,9 % der Mittelständler ähnlich solide aufgestellt.

**Tabelle 9:
Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme**

	SG	RS	LEV
bis 10%	18,2	45,5	29,4
bis 20%	31,8	27,3	41,2
bis 30%	13,6	0,0	23,5
über 30%	36,4	27,3	5,9

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

Im Jahr 2019 wurden für diese Unternehmen bis Ende Oktober ca. **67.000 Rechnungen an 15.000 Debitoren** abgewickelt.

13,3 % dieser Rechnungen gingen an Debitoren im **Ausland**, überwiegend innerhalb der Europäischen Union (Vorjahr 12,9 %).

Insgesamt hat die Crefo-Factoring Rhein-Wupper in den ersten zehn Monaten dieses Jahres ein **Auftragsvolumen von € 116,9 Mio.** abgewickelt. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres betrug der Factoring-Umsatz **€ 108,9 Mio.**

Über alle Branchen liegt die **durchschnittliche Forderungslaufzeit** derzeit bei **32,1 Tagen** (Vorjahr: 34,8 Tage)

**Durchschnittliche Zahlungsfrist über alle Branchen:
32,1 Tage**

Natürlich zahlen nicht alle Debitoren unaufgefordert:

Etwa **13,5 % der Rechnungen** mussten 2019 **angemahnt** werden, im Vorjahr 15,3 %.

Ist auch dann kein Zahlungseingang zu verzeichnen, werden die Fälle an das **Creditreform Inkasso** übergeben. In 2019 sind **€ 137.000 offener Forderungen** der dort eingereicht worden – aktuell sind **€ 22.000** in Bearbeitung.

Crefo-Factoring übernimmt Forderungsausfälle von € 33.500

2019 hat Crefo-Factoring ihre Kunden vor **Forderungsausfällen** in Höhe von **€ 33.500** bewahrt (**0,03 %** des Factoring-Umsatzes).

Analyse erstellt durch:

Crefo-Factoring Rhein-Wupper GmbH

Andreas Koch

Kurt Ludwigs

2. Dezember 2019

Telefon:

0212 38378-0

0212 38378-26

0177 6506893