

Leitfaden

Kreditorenmanagement

LSW GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Schulze-Delitzsch-Straße 18-20
71706 Markgröningen
Telefon: (07145) 9 94-0
Telefax: (07145) 9 94-44
www.lsw-steuer.de

Geschäftsführer
Karl-Heinz Luithardt
Steuerberater, Vereidigter Buchprüfer
Rainer Schmid
Steuerberater, Dipl.-Betriebswirt (FH)
Bernd Weigold
Steuerberater, Dipl.-Betriebswirt (FH)

26. Juni 2008

Wie man seine eigenen Kundenforderungen richtig steuert, ist vielen Unternehmen hinlänglich bekannt. Doch wie sieht es auf der Gegenseite der Bilanz aus? Welche Möglichkeiten gibt es, die eigenen Verbindlichkeiten richtig zu steuern? Mit diesem Leitfaden möchten wir einige Hinweise geben, um die Verwaltung der eigenen Verbindlichkeiten zu optimieren.

Was versteht man unter Kreditorenmanagement?

Unter Kreditorenmanagement versteht man eine nachhaltige Optimierung der einzelnen Kreditorenpositionen. Die dabei zu bearbeitenden Bausteine werden nachfolgend vorgestellt.

Optimierter Einkauf

Für kleine und mittlere Unternehmen ist dies im Regelfall kein Bereich, in dem sich große Einsparpotentiale eröffnen. Dennoch sollte jeder Unternehmer die eigenen Top-Lieferanten kennen, um seinen Einkauf zu optimieren. Die Lieferanten sind dabei nach ihrer Bedeutung, Qualität sowie Termintreue zu bewerten. Sofern gegenüber Lieferanten eine starke Verhandlungsposition besteht, sollte diese genutzt werden, um die Bezugspreise zu optimieren. In manchen Bereichen bietet sich eventuell der Bezug über Einkaufsgenossenschaften an.

Konditionenmanagement

Ziel muss sein, nach Maßgabe der Lieferanten-Bewertung die Zahlungsziele zu verlängern. Hierbei sollten sich die Zahlungskonditionen an den Branchen- und Ländergegebenheiten ausrichten. Eine reduzierte Anzahl an verschiedenen Zahlungskonditionen unterstützt ein professionelles Kreditorenmanagement. Grundsätzlich ist darauf zu achten, dass die Skontogewährung sichergestellt ist.

Zahlungsmanagement

Überfällige Verbindlichkeiten im eigenen Unternehmen sind sehr sorgfältig zu behandeln. Diese sollten grundsätzlich immer nur nach der Bedeutung der Lieferanten aufgebaut werden. Vor allem die Hauptlieferanten sollten hier nicht zu sehr strapaziert werden. Bei Liquiditätsengpässen ist darauf zu achten, dass mit den wichtigen Lieferanten Zahlungsvereinbarungen (z.B. Ratenzahlungen) abgeschlossen werden. Zwecks Optimierung der Zahlungsströme sind außerplanmäßige Zahlungen weitgehend zu vermeiden und gleichzeitig die Anzahl der regulären Zahlungsläufe auf das notwendige Minimum zu reduzieren. Die Wahl der Zahlungsmittel (z. B. Scheckzahlung) kann zur Optimierung der eigenen Liquiditätsposition beitragen.

Hinweis zum Skontoabzug

Viele Unternehmer unterschätzen den Skontoabzug und nutzen stattdessen die längere Laufzeit ihrer Verbindlichkeit, in der Annahme, dadurch eine bessere Finanzierung zu erhalten. Doch das ist regelmäßig ein Trugschluss, wie nachfolgendes Beispiel vereinfacht aufzeigt:

Beispiel: Ein Unternehmer erhält eine Rechnung über netto 1.000,00 Euro; Zahlungsziel 10 Tage 2 % Skonto oder 30 Tage netto. Der Unternehmer hat also die Wahl, nach 10 Tagen 980,00 Euro oder nach 30 Tagen 1.000,00 Euro zu bezahlen. Die Differenz beträgt 20,00 Euro. Der sich ergebende Zinssatz beträgt damit:
$$\left(\frac{1.000,00 \text{ Euro}}{980,00 \text{ Euro}} - 1 \right) \times 100 \times \left(\frac{360}{30 - 10} \right) = 36,73 \%$$

Durch den Skontoabzug erzielt man im vorliegenden Beispiel eine Verzinsung von 36,73 % pro Jahr. Selbst bei einem Überziehungszinssatz von 15 % auf dem Girokonto lohnt sich daher ein Skontoabzug bei den allgemeinen handelsüblichen Skontobedingungen immer.

Wie können wir Sie in Ihrem Kreditorenmanagement unterstützen?

Mit Hilfe unserer Software ist es uns möglich, Ihnen jederzeit aktuelle Übersichten über Ihren Verbindlichkeitsstand zu verschaffen. Dies ermöglicht uns weiterhin, Sie entsprechend Ihren Bedürfnissen auf jeder Prozessstufe des Kreditorenmanagements zu unterstützen und zu begleiten:

- **Reine Kreditorenüberwachung**

Durch ein hervorragend abgestimmtes Rechnungswesen und zeitnahe Bearbeitung haben wir die Möglichkeit, Ihnen stets aktuelle Verbindlichkeitsübersichten zu liefern, auf die Sie Ihren Zahlungsverkehr aufbauen können. Wir liefern die Daten, den Zahlungsverkehr übernehmen Sie.

- **Übernahme des Zahlungsverkehrs**

Sie möchten sich nicht mit der Überwachung der Verbindlichkeiten plagen. Sie wünschen sich zudem einen betrieblichen Zahlungsverkehr, der sämtliche Skantomöglichkeiten optimiert. Dazu benötigen Sie professionelle Unterstützung von Fachleuten, denen Sie ein so heikles Thema wie den eigenen betrieblichen Zahlungsverkehr anvertrauen können. Wir liefern Ihnen nicht nur aktuelle Verbindlichkeitsübersichten, sondern übernehmen einen mit Ihnen abgestimmten Zahlungsverkehr unter optimaler Ausnutzung von Skantomöglichkeiten und Zahlungszielen für Sie.

Bitte sprechen Sie uns darauf an.

Dieser Leitfaden soll nur erste Informationen geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl er mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.