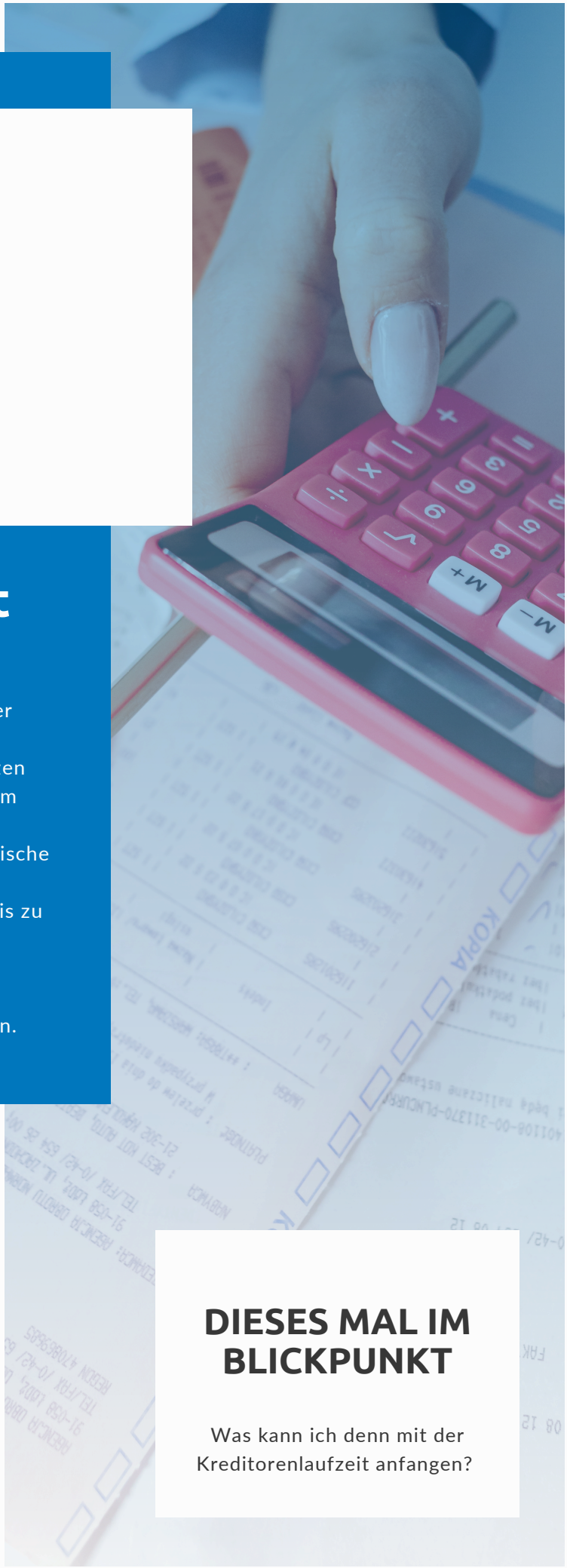
SUCCEED-INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Die Kreditorenlaufzeit im Fokus

In Krisenzeiten oder bei der Nachfolgeplanung ist der genaue Blick auf die Unternehmensliquidität entscheidend. Viele Unternehmer*innen unterschätzen dabei die Aussagekraft einzelner Finanzkennzahlen im Tagesgeschäft. Eine dieser Kennzahlen ist die Kreditorenlaufzeit, die weit mehr als nur eine statistische Größe in der Buchhaltung darstellt. Sie gibt tiefen Einblick in die finanzielle Stabilität und das Verhältnis zu Ihren Lieferanten.

Erfahren Sie hier, wie Sie diese Kennzahl richtig interpretieren und strategisch für Ihren Erfolg nutzen.



DIESES MAL IM BLICKPUNKT

Was kann ich denn mit der Kreditorenlaufzeit anfangen?

SUCCEED
DIE UNTERNEHMERBERATER

©Karola G von Pexels via Canva.com

Liquidität steuern und Lieferantenbeziehungen stärken

Was die Kreditorenlaufzeit über Ihr Unternehmen aussagt

Die Kreditorenlaufzeit misst die durchschnittliche Dauer in Tagen, die zwischen dem Eingang einer Rechnung und deren Bezahlung vergeht. Ihre Lieferanten agieren in diesem Zeitraum als Gläubiger, da sie Ihnen durch das gewählte Zahlungsziel faktisch einen kurzfristigen Kredit gewähren. Die Lieferanten tragen somit einen wesentlichen Teil zur kurzfristigen Finanzierung Ihres Unternehmens bei. Es lohnt sich daher, diese stillen Reserven und Verpflichtungen genau im Blick zu behalten.

Tipp: Nutzen Sie verlängerte Zahlungsziele bewusst als Instrument der kurzfristigen Innenfinanzierung.

Berechnung und Bedeutung der Kennzahl

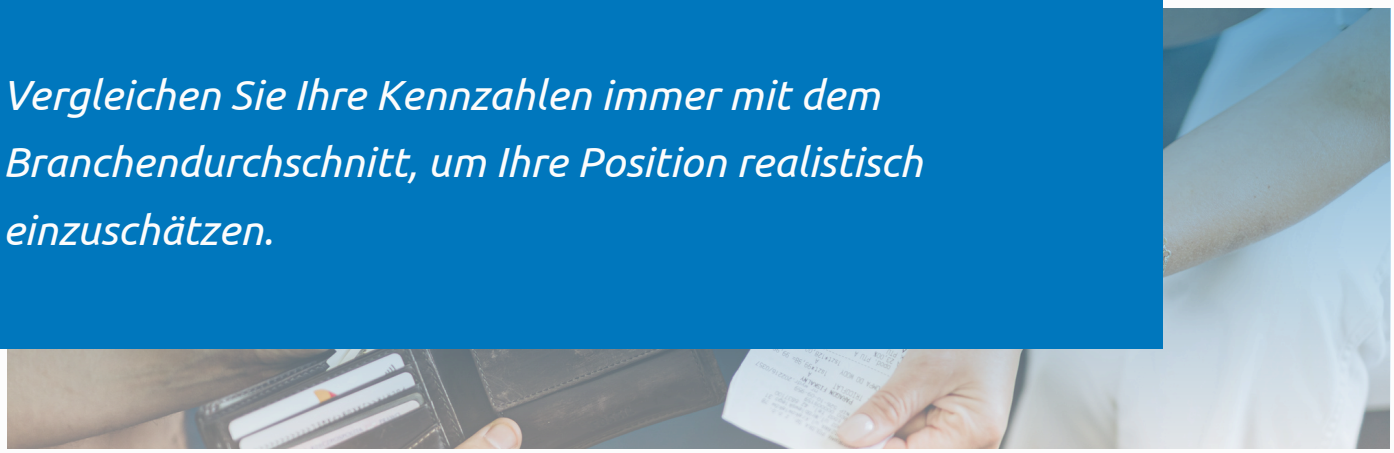
Die Berechnung dieser Kennzahl ist unkompliziert, da sie lediglich die Verbindlichkeiten ins Verhältnis zum Materialaufwand setzt und mit den Tagen des Jahres multipliziert. Ein hoher Wert deutet oft auf Liquiditätsengpässe oder zu geringe Margen hin, da Rechnungen offensichtlich nicht sofort beglichen werden können. Umgekehrt signalisiert eine kurze Laufzeit jedoch Vorsicht geboten, da meist eine starke Finanzkraft, die es dem Unternehmen erlaubt, Skonti zu ziehen und somit Kosten zu senken. Die Zahl verrät allerdings nicht, ob ein langes Zahlungsziel strategisch vereinbart wurde oder ob es sich um einen ungewollten Zahlungsverzug handelt.

Tipp: Prüfen Sie regelmäßig, ob hohe Laufzeiten auf strategischen Verhandlungen oder tatsächlichen Liquiditätsproblemen beruhen.

Branchenunterschiede und Praxisbeispiele

Die Bewertung der Laufzeit hängt stark von den üblichen Gepflogenheiten der jeweiligen Branche ab. Im Elektronikgroßhandel sind beispielsweise sehr lange Zahlungsziele von bis zu 100 Tagen keine Seltenheit, während im Baugewerbe Zahlungen oft erst nach der erfolgreichen Abnahme von Teilleistungen fließen. Ein positives Beispiel aus der Verpackungsindustrie verdeutlicht das Potenzial dieser Kennzahl besonders gut. Ein dort ansässiges Unternehmen optimierte seine Abläufe so konsequent auf die Nutzung von Skonti, dass nicht nur der Gewinn stieg, sondern auch der Kontokorrentkredit bei der Bank kaum noch benötigt wurde.

Vergleichen Sie Ihre Kennzahlen immer mit dem Branchendurchschnitt, um Ihre Position realistisch einzuschätzen.



©Karola G von Pexels via Canva.com

Liquidität steuern und Lieferantenbeziehungen stärken

Der Einfluss auf Ihre Reputation

Stellen Sie sich kurz die Frage, welchen Kunden Sie selbst bevorzugen würden. Sicherlich jenen Geschäftspartner, der verlässlich und zügig zahlt, anstatt Zahlungsziele überzustrapazieren. Eine kurze Kreditorenlaufzeit stärkt Ihren Ruf bei Lieferanten enorm und sichert Ihnen auch in schwierigen Marktphasen die Warenversorgung. Zwar schont das Hinauszögern von Zahlungen kurzfristig die eigene Liquidität, doch langfristig profitieren Sie oft mehr von guten Einkaufskonditionen und Skontoerträgen durch eine pünktliche Begleichung.

Tipp: Eine exzellente Zahlungsmoral sichert Ihnen bei Lieferengpässen oft eine bevorzugte Belieferung durch Ihre Partner.

*Die Kreditorenlaufzeit ist ein wichtiges Steuerungselement für jeden Unternehmer*in, das weit über die Buchhaltung hinausgeht. Es gilt, die Balance zu finden zwischen der Schonung der eigenen flüssigen Mittel und der Pflege verlässlicher Lieferantenbeziehungen. Stimmen Sie Zahlungsziele individuell ab, um für beide Seiten eine tragfähige und erfolgreiche Basis zu schaffen.*



©Karola G von Pexels via Canva.com