SUCCEED-INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Was kann ich mit der Kennzahl Debitorenlaufzeit tatsächlich anfangen?

Viele Unternehmer*innen konzentrieren sich primär auf den Umsatz, vergessen dabei jedoch oft, dass ein Auftrag erst mit dem Geldeingang wirklich abgeschlossen ist. Die sogenannte Debitorenlaufzeit ist hierbei der entscheidende Indikator dafür, wie schnell Ihre Kunden offene Rechnungen begleichen und wie liquide Ihr Betrieb tatsächlich ist. Eine zu hohe Laufzeit bedeutet, dass Sie unfreiwillig als Bank für Ihre Kunden fungieren und Ihre eigenen finanziellen Spielräume unnötig einschränken.

In diesem Artikel erfahren Sie, wie Sie diese Kennzahl berechnen, interpretieren und zu Ihrem Vorteil steuern. So vermeiden Sie Liquiditätsengpässe und stellen Ihr Unternehmen auf ein stabiles Fundament.



DIESES MAL IM BLICKPUNKT

Warum die Debitorenlaufzeit für Ihr Unternehmen entscheidend ist

©Karola G von Pexels via Canva.com

SUCCEED
DIE UNTERNEHMERBERATER

Schlüsselkennzahl Debitorenlaufzeit

Definition und Berechnung der Kennzahl

Der Begriff Debitor bezeichnet in der Betriebswirtschaft den Schuldner, also Ihren Kunden, der eine offene Rechnung noch nicht beglichen hat. Die Debitorenlaufzeit misst folglich die durchschnittliche Zeitspanne zwischen der Rechnungsstellung und dem tatsächlichen Zahlungseingang auf Ihrem Konto. Je länger dieser Zeitraum ist, desto länger müssen Sie Vorleistungen wie Material und Personal aus eigenen Mitteln vorfinanzieren. Zur Ermittlung dieser wichtigen Kennzahl teilen Sie Ihre Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch die Umsatzerlöse und multiplizieren das Ergebnis mit 365 Tagen.

Tipp: Berechnen Sie diese Kennzahl monatlich, um negative Trends sofort zu erkennen.

Bedeutung für die Liquiditätssteuerung

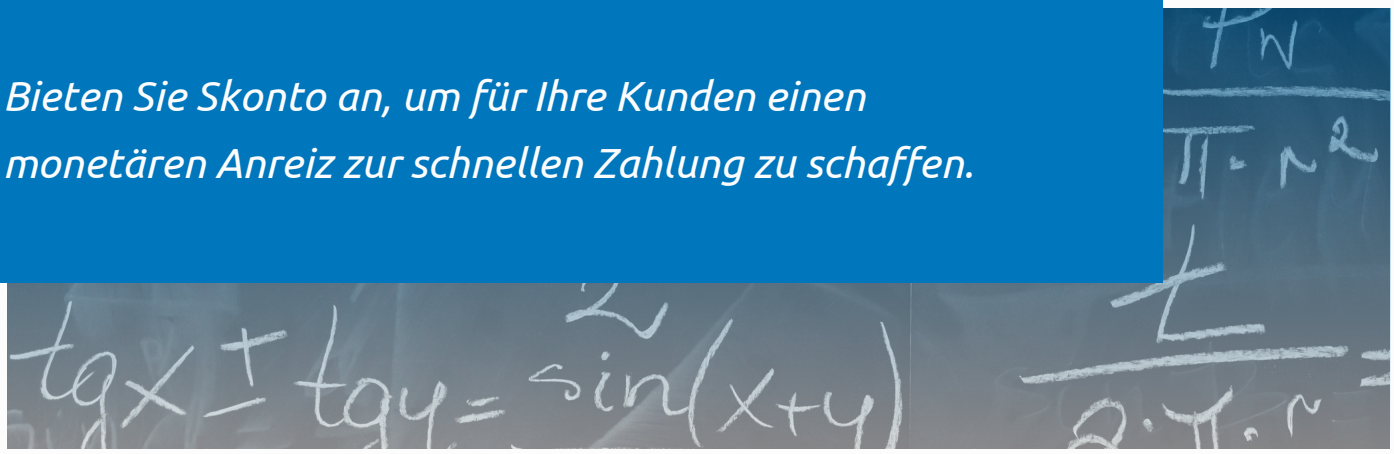
Im Idealfall – etwa im klassischen Einzelhandel oder bei Vorkasse – beträgt die Debitorenlaufzeit null Tage, doch im B2B-Geschäft ist der Kauf auf Rechnung der Standard. Entscheidend ist hierbei nicht unbedingt der absolute Wert, sondern das Verhältnis zum vereinbarten Zahlungsziel. Wenn Sie Ihren Kunden beispielsweise 30 Tage Zeit geben, die Debitorenlaufzeit aber durchschnittlich bei 45 Tagen liegt, läuft etwas schief. Ein solcher Verzug schmälert Ihre Liquidität erheblich und kann im schlimmsten Fall dazu führen, dass Sie selbst Ihre Verbindlichkeiten nicht mehr fristgerecht bedienen können.

Tipp: Die tatsächliche Laufzeit sollte niemals das vertraglich vereinbarte Zahlungsziel überschreiten.

Aktive Steuerung durch Forderungsmanagement

Eine kurze Debitorenlaufzeit ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines konsequenten Managements. Dies beginnt bereits bei der Rechnungsstellung, die unmittelbar nach Leistungserbringung erfolgen sollte und nicht erst am Monatsende. Motivieren Sie Ihre Kunden zudem durch die Gewährung von Skonto zu einer schnelleren Zahlung, auch wenn diese Kosten natürlich vorab in Ihre Preiskalkulation einfließen müssen. Sollten Kunden dennoch in Verzug geraten, ist ein freundliches aber bestimmtes, automatisiertes Mahnwesen unerlässlich. Als alternative Finanzierungsmöglichkeit bei langen Zahlungszielen bietet sich zudem das Factoring an, bei dem Sie Forderungen verkaufen und sofortige Liquidität erhalten.

Bieten Sie Skonto an, um für Ihre Kunden einen monetären Anreiz zur schnellen Zahlung zu schaffen.



©Karola G von Pexels via Canva.com

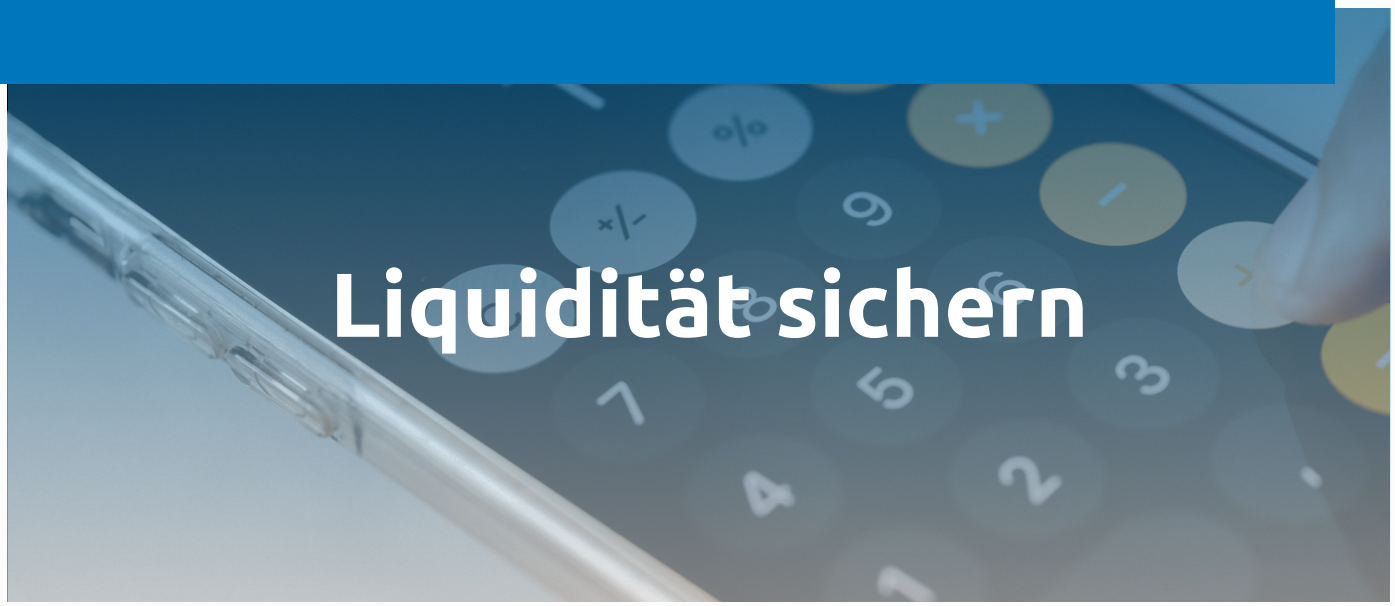
Schlüsselkennzahl Debitorenlaufzeit

Ein Praxisbeispiel aus dem Handwerk

Wie gravierend sich fehlende Kontrolle auswirkt, zeigt ein typisches Beispiel aus der Handwerksbranche. Aufgrund einer oft schleppenden Zahlungsmoral, insbesondere bei Privatkunden, warten Betriebe hier im Schnitt oft über 60 Tage auf ihr Geld. Das bedeutet konkret, dass der Unternehmer*in das Material und die Löhne für zwei volle Monate vorstrecken muss. Verschärft wird diese Situation oft dadurch, dass Rechnungen aufgrund von Zeitmangel im bürokratischen Alltag zu spät geschrieben werden. Um diesen Teufelskreis zu durchbrechen, sind Maßnahmen wie die Vereinbarung von Abschlagszahlungen oder das Gegenzeichnen von Kostenvoranschlägen effektive Mittel.

Tipp: Vereinbaren Sie bei längeren Projekten vertraglich feste Abschlagszahlungen.

Die Debitorenlaufzeit ist mehr als nur eine statistische Größe, sie ist ein direkter Hebel für die finanzielle Gesundheit Ihres Unternehmens. Wer seine Außenstände aktiv managt, Rechnungen zeitnah stellt und Zahlungsziele überwacht, sichert sich die notwendige Liquidität für Investitionen und Krisenzeiten. Warten Sie nicht passiv auf Ihr Geld, sondern etablieren Sie klare Prozesse, um Ihre geleistete Arbeit auch zeitnah vergütet zu bekommen.



©Karola G von Pexels via Canva.com