

## Lieferantenkredite sind oft die günstigere Bank

Die aktive Gestaltung von Skontobedingungen bietet Finanzierungspotenzial.

**Volker Riedel**  
München

Die Industrie boomt und freut sich über steigende Absatzzahlen. Doch für viele Unternehmen steht damit auch eine entscheidende Frage im Raum: Wie soll dieser Wachstumsschub finanziert werden? Die Krisenjahre haben Spuren in den Bilanzen hinterlassen, eine Kreditausweitung ist oft teuer. Mit einem Kredit beim Lieferanten können Wachstumshürden in der Finanzierung bestens überwunden werden.

Es gehört in Deutschland immer noch zum guten Ton, Skontierungsbedingungen einzufordern und im Rahmen der Skontofristen zu bezahlen - teils sind es versteckte Rabatte. Doch dabei lassen sich Unternehmen erhebliche Finanzierungspotenziale entgehen. Dass es auch

anders geht, zeigen beispielsweise die großen Handelsketten: Sie arbeiten häufig mit negativem Working Capital. Das heißt, die Abverkaufszeiten ihrer Produkte sind deutlich geringer als die Lieferantenziele - teilweise liegen Zahlungsziele über 100 Tage. Effekt: Eine hohe Cash-Position, die dazu führt, dass aus der Innenfinanzierung heraus das Wachstum bewältigt wird. Mit diesem Wachstum werden Markt- und Machtpositionen generiert und letztendlich eine nachhaltige Rendite erwirtschaftet.

Warum der Lieferant hier mitzieht? Im Unterschied zum klassischen Finanzier hat der Lieferant ein hohes Interesse am Wachstum seines Kunden: Geht es seinem Kunden gut, wächst auch er mit.

Wie aber läuft das Gespräch mit dem Lieferanten idealerweise ab?

Gute Vorbereitung ist das A und O. Zu allererst gilt es, die Mechanik der Zahlungsströme im eigenen Markt zu verstehen. Das heißt zum Beispiel zu fragen: Wie sieht die Importquote des Lieferanten aus? Denn diese beeinflusst seine Refinanzierungsrisiken, da etwa Voraus-

kasse oder Akkreditive geleistet werden müssen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Einschätzung der Auftragsrisiken mit der Brille des Finanziers. Gibt es hohe Anteile an Rückgaberechten, existieren Rückrufversicherungen?

Im Vorfeld sollten zudem Szenarien für verschiedene Absatzvolumina durchgespielt werden, um zu sehen, wann es im eigenen Unternehmen eng mit der Finanzierung wird. Stößt man bei den Gesprächen mit dem Lieferanten an Grenzen der Finanzierung, heißt der nächste Schritt: das direkte Gespräch mit dem Kreditversicherer suchen.

**Volker Riedel** ist Mitglied der Geschäftsleitung bei der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH.