

Gemeinsam günstiger Einkaufen

Einkaufsgemeinschaften ermöglichen längere Zahlungsziele

Der Händler von Maschinenbauteilen Bearing Direct International erhielt für seine Expansion nach Kuba keine Ausweitung des Kreditrahmens. Da nutzte BDI-Chef Müller die Dienste einer Einkaufsgemeinschaft, die seine Einkaufskosten senkte und das Rating verbesserte.



„Immer wieder mache ich die Erfahrung, dass vor allem in Wachstumsphasen von Unternehmen die Hausbanken restriktiv agieren“, sagt Handelskontor-Vorstand Michael Jenette.

Bild: privat

Für Uwe Müller ist die Welt ein kleiner Globus. Der 41-jährige Kaufmann aus Berlin handelt mit Maschinenbauteilen. Getriebe aus Deutschland nach Mexiko, Kupplungen aus China nach Kolumbien zu verkaufen, das ist seine Welt. 10,2 Mio Euro setzt der Chef der Bearing Direct International GmbH (BDI) pro Jahr um. Dabei sucht der Unternehmer ständig neue Chancen. „Wir haben Niederlassungen in Hongkong, Vietnam und Jordanien“, sagt er. Und bald soll eine weitere im Iran folgen. Müller wittert in ein bis zwei Jahren dort eine stabile politische Lage. „Wir sind dann einer der ersten, die vor Ort sind“, sagt er. Sein Pioniergeist hat ihn auch nach Kuba geführt. Dorthin verkauft der umtriebige Händler Werkzeuge und Kupplungen. Damit die Geschäfte laufen, hat Müller einen Kontokorrentrahmen in Millionenhöhe bei seiner Bank. Doch als das Kubageschäft anstand, wollte diese den Kreditrahmen für den

deutlich Jenette. Damit seien die ersten 30 Tage ausgeglichen. Für längere Zahlungsziele auf 60 oder 90 Tage erhebt der Einkaufsoptimierer eine bonitätsabhängige Gebühr, wobei er Skontoübererlöse anrechnet.

Auch Müller hat Erfahrungen mit Warenkrediten von Banken gesammelt. Seiner Meinung nach seien diese mit ihren standardisierten Vergaberichtlinien so restriktiv, dass auch Unternehmen mit Potenzial durch das Raster fallen. Neben seiner internen Bonitätsprüfung potenzieller Kunden greift deshalb Handelskontor auf externe Auskünfte und deren Bonitätsindizes zurück. Wobei der Fokus eher auf der Zukunft als auf der Vergangenheit liege. Durchs Raster fielen Anfragen, die diese Bonitätskriterien nicht erfüllen. Natürlich sei es wichtig, gibt der Kreditfachmann zu bedenken, dass die Firma den gegebenen Warenkredit innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels zurückbezahle. Grundsätzlich seien sämtli-



Thibault Pucken, Beschaffungsexperte bei Inverto

„Wann bezahle ich meinen Lieferanten, wie viel Ware habe ich am Lager und wann kommt das Geld vom Kunden? Spät, wenig und vor Lieferung.“ Doch nicht immer gelingt dieser Idealzustand. Dann mache es Sinn, neben der Hausbank Alternativen zu suchen.

Wareneinkauf nur zögerlich erweitern. Der letzte sozialistische Staat in der Karibik war den vorsichtigen Bankern nicht stabil genug. In die Bresche sprang die schwäbische Einkaufsgesellschaft D.I.E Handelskontor AG. Sie kauft neben Wälzgetrieben für BDI Lebensmittel, Textilien, Fahrzeuge, Tannenbäume, Leder oder Autoreifen. Für rund 20 Mio Euro bestellt die AG pro Jahr Waren und lässt diese direkt zu Kunden liefern. Rund 30 % der Geschäftspartner kommen aus dem Maschinenbau.

Zur Expansion werden finanzielle Spielräume benötigt

Dass im Einkauf der Gewinn steckt, weiß auch Thibault Pucken aus jahrelanger Erfahrung. Der Leiter des Kompetenz Centers Beschaffung der Inverto AG in Köln berät Maschinenbauer zu Einkaufsfragen. Aus finanzieller Sicht sieht er drei Ansätze, um Liquidität zu sichern: „Wann bezahle ich meinen Lieferanten, wie viel Ware habe ich am Lager und wann kommt das Geld vom Kunden?“ Die besten Antworten auf diese Fragen lauten: spät, wenig und vor Lieferung. Doch nicht immer gelingt dieser Idealzustand. Dann macht es Sinn, sich neben der Hausbank Alternativen zu suchen. „Zumal diese seit der Finanzkrise deutlich zurückhaltender bei Warenfinanzierungen sind“, wie Pucken beobachtet hat. Handelskontor-Vorstand Michael Jenette, ein Ex-Banker, bestätigt dies: „Immer wieder machte ich die Erfahrung, dass vor allem in Wachstumsphasen von Unternehmen die Hausbanken restriktiv agieren“, sagt er. Wenn Kreditlinien ausgereizt sind, Chefs aber expandieren wollen, brauchen sie Spielräume für Einkäufe. Diese Liquiditätsgänge überbrückt Handelskontor. Das Modell funktioniert so: Handelskontor kauft im Auftrag des Kunden ein und behält das Skonto – in der Regel 3 % – ein. „Wir wiederum gewähren 30, 60 oder 90 Tage Zahlungsziel, ohne das Skonto weiterzugeben“, ver-

che Lieferungen über eine Warenkreditversicherung eingedeckt.

Für den Besteller ist der Deal allemal ein Gewinn, wie auch Müller bescheinigt: „Wir haben mit den 500 000 Euro Einkaufsvolumen einen zusätzlichen Verhandlungsspielraum“, sagt der Unternehmer und Chef von weltweit 40 Mitarbeitern. Denn als Sofortzahler steige das Rating bei den Lieferanten. Was wiederum die Einkaufspreise sinken lässt. Und Jenette bestätigt: „Kunden können durch die zusätzliche Liquidität größere Mengen auf einmal bestellen und dadurch Preisnachlässe erzielen oder spontan bei Schnäppchen zuschlagen.“ Pucken sieht in der Beschaffung noch einen anderen Trend. Wo früher Kaufleute in den Einkaufsabteilungen regierten, saßen heute zunehmend Ingenieure mit BWL-Wissen, die sich als Wertschöpfungsmanager verstehen. Deren Aufgabe sei es vornehmlich, das Know-how der Lieferanten mit der eigenen Entwicklung zu verknüpfen. Das gelinge ihnen etwa über Wertanalysen. Bestandteil des Jobs sei zudem, den gesamten Beschaffungsprozess zu begleiten, etwa um in Zeiten sich drastisch verkürzender Entwicklungs- und Lieferzyklen Termine einhalten zu können. Auch Jenette sieht diese Entwicklung. Und weil Wertschöpfungsmanager ihr Augenmerk vor allem auf Prozesse und technische Aspekte legen, bedienen sie sich für die kaufmännische Abwicklung gerne bei zusätzlichen Dienstleistern. Denn diese Einkaufsunternehmen bündelten zum einen Volumen, um bessere Konditionen zu erzielen. Zum anderen wären sie geübt darin, etwa bei mangelhafter Lieferung oder Lieferverzug rechtlich richtig zu reagieren.

www.inverto.com
www.handelskontor-ag.de

Autor

Michael Sudahl