

# Schnelles Geld für Schnäppchen

Im Holzhandel hat das Sägewerk Mai & Sohn in Oberelsbach eine lange Tradition. Rund 150 Kunden, darunter renommierte Möbel- und Baumarktketten, kaufen bei Claus Mai Rundstäbe, Holzdübel und Profilleisten. Während aber der 58-Jährige schon bezahlt, solange die Baumstämme noch im Wald liegen, haben seine konzernähnlichen Kunden bei ihm Zahlungsziele von 90 bis 120 Tagen.

... der 50 Mitarbeiter beschäftigt und immer wieder in Maschinen investieren muss.

Entsprechend hoch ist der Kapitalbedarf des Holzkaufmanns und –techniklers, der 50 Mitarbeiter beschäftigt und immer wieder in Maschinen investieren muss. Deshalb arbeitet Mai seit 2012 mit der Handelskontor AG zusammen. Bei dem Bad Friedrichshaller Finetrader hat der Betrieb eine Warenkreditlinie bis 200.000 Euro und Zahlungsziele von 90 Tagen.

“Die nehme ich vor allem zum Jahresanfang in Anspruch, wenn die Banklinie ausgeschöpft ist und wir weiteres Holz aufs Lager nehmen,“ sagt Mai, der Rohware im Wert von bis zu zwei Millionen Euro lagert. Die Linie bei dem Finetrader, die er gerne auf 300.000 Euro und 120 Tage ausweiten würde, nimmt er auch in Anspruch, um bei Restposten zugreifen zu können, wo der Preisnachlass bis zu 35 Prozent ausmacht – für Barzahler.

Zwar gibt ihm auch seine Hausbank über den zugebilligten Dispo hinaus außer der Reihe Kredit, doch dessen Bewilligung dauert wegen Basel III oft sechs bis acht Wochen. Dann ist die Schnäppchenoption längst passé. Zum Vergleich: Bei einem Umsatz von knapp vier Millionen Euro pro Jahr entfallen bei Mai 37 Prozent auf den Einkauf. Zum richtigen Zeitpunkt eingekauft, ist der monatliche Zins für die Wareneinfinanzierung deshalb noch immer ein gutes Geschäft für den Sägewerksbetreiber. Mit Finetradern hat er seit 2011 Erfahrung, „doch am unkompliziertesten ist es mit dem Handelskontor.“

... sagt Mai, der Rohware im Wert von bis zu zwei Millionen Euro lagert ...

[www.mai-sohn.de](http://www.mai-sohn.de)