

Lieferantenbonitätsprüfung: Finanzielle Stabilität von Zulieferern systematisch bewerten

Die Lieferantenbonitätsprüfung ist die systematische Beurteilung der finanziellen und wirtschaftlichen Stabilität eines Lieferanten vor Auftragsvergabe und während der laufenden Zusammenarbeit. Sie hilft Einkäufern, Ausfallrisiken, Lieferengpässe und Folgekosten durch Insolvenzen oder Zahlungsschwierigkeiten im Vorfeld zu reduzieren. Im B2B-Einkauf der DACH-Industrie zählt sie zu den Standardinstrumenten der Lieferantenbewertung und ist häufig Bestandteil der Pre-Qualification sowie einer wirksamen Compliance Einkauf.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Bonitätsprüfung bewertet die Zahlungsfähigkeit und Zahlungsbereitschaft eines Lieferanten auf Basis von Kennzahlen, Wirtschaftsauskünften und Verhaltensdaten.
- Typischerweise werden Auskunftsinstitute, Jahresabschlüsse, Zahlungserfahrungen und öffentliche Register herangezogen.
- Wichtige Prüfindikatoren sind Eigenkapitalquote, Liquiditätskennzahlen, Verspätungen bei Zahlungen und negative Registereinträge.
- Die Prüfung sollte nicht nur vor der Neuaufnahme, sondern in regelmäßigen Abständen – häufig jährlich – wiederholt werden.
- Ergebnisse fließen in die Lieferantenbewertung ein und können Risikoabstufungen, Sicherheitsleistungen oder Alternativbeschaffung auslösen.
- Bei Holdingstrukturen können Instrumente wie die Parent Company Guarantee das Risiko ganz oder teilweise absichern.

Definition: Lieferantenbonitätsprüfung

Die Lieferantenbonitätsprüfung umfasst die Erhebung und Bewertung aller Informationen, die Aufschluss über die finanzielle Belastbarkeit eines Lieferanten geben. Sie unterscheidet sich von der allgemeinen Lieferantenbewertung dadurch, dass sie sich gezielt auf Kreditwürdigkeit und Ausfallrisiko konzentriert.

Zahlungsfähigkeit und Zahlungsbereitschaft

Bonität setzt sich aus zwei Dimensionen zusammen: der Zahlungsfähigkeit (objektive wirtschaftliche Leistungskraft) und der Zahlungsbereitschaft (subjektives Verhalten in der Vergangenheit). Ein Lieferant kann rechnerisch solide, aber nachweislich zahlungsunwillig sein – oder umgekehrt. Für den Einkäufer ist vor allem relevant, ob der Lieferant die eigene Wertschöpfung über die gesamte Kapitalbindungsdauer des Auftrags finanzieren kann. Gerade bei langen Vorlaufzeiten oder Vorauszahlungen ist das ein zentrales Risiko.

- Zahlungsfähigkeit: messbar über Liquiditäts- und Eigenkapitalkennzahlen
- Zahlungsbereitschaft: erkennbar an Zahlungserfahrungen anderer Geschäftspartner
- Relevanz steigt mit Auftragsvolumen, Vorlaufzeit und Austauschbarkeit des Lieferanten

Abgrenzung zur allgemeinen Lieferantenbewertung

Die Lieferantenbewertung prüft zusätzlich Lieferleistung, Qualität und Innovationskraft – etwa über On-Time Delivery (OTD), Reklamationsquoten oder Ergebnisse der Wareneingangsprüfung AQL-Stichprobe. Die Bonitätsprüfung ist ein Teilbereich dieses Gesamtbildes. In der Praxis wird sie häufig als eigenständiges Gate in der Pre-Qualification geführt, bevor operative Kriterien wie Kapazitäten oder Qualitätssicherungsvereinbarungen geprüft werden.

Methoden und Vorgehen der Lieferantenbonitätsprüfung

In der Praxis kombiniert der Einkauf mehrere Informationsquellen zu einem Bonitätsbild. Der Aufwand sollte dabei risikobasiert skaliert werden: Je höher Auftragswert, Abhängigkeitsgrad und Switching Costs, desto tiefer die Prüfung.

Auskunfteien, Register und Jahresabschlüsse

Die Basis bilden typischerweise Auskünfte von Wirtschaftsinformationsdiensten, Einträge in Handels- und Insolvenzregistern sowie verfügbare Jahresabschlüsse. Daraus lassen sich Kennzahlen wie Eigenkapitalquote, Working Capital, Verschuldungsgrad und Liquiditätsgrade ableiten. Auch negative Faktoren – Mahnbescheide, Zwangsvollstreckungen, häufige Geschäftsführerwechsel oder negativer Verlauf des Ergebnis – sollten dokumentiert werden. Als Richtwert gilt in der Praxis eine gesunde Eigenkapitalquote von häufig über 20 %, wobei branchen- und größenabhängige Unterschiede zu berücksichtigen sind.

- Handels-, Insolvenz- und Beihilferegister prüfen
- Jahresabschlusskennzahlen: Eigenkapitalquote, Liquiditätsgrade, Verschuldung
- Verlauf über mehrere Jahre betrachten statt Einzelauskunft

Zahlungserfahrungen und Risikoscoring

Auskunfts-institute bieten in der Praxis Scores an, die Zahlungserfahrungen vieler Lieferanten aggregieren und Ausfallwahrscheinlichkeiten abbilden. Ergänzend kann das eigene Vertragsmanagement Zahlungshistorien aus früheren Aufträgen und eventuell bestehende Set-Off-Vereinbarungen einbeziehen. Ein solcher Score sollte nicht isoliert interpretiert, sondern gemeinsam mit Kapazitäts- und Marktlageinformationen bewertet werden, da kurzfristige Engpässe das Bild verzerren können.

Direkte Nachweise bei kritischen Lieferanten

Bei strategischen Lieferanten oder Vorauszahlungen verlangen Einkäufer häufig ergänzende Nachweise: Bankbestätigungen, eine Parent Company Guarantee der Konzernmutter, Bürgschaften oder angepasste Zahlungsmodalitäten. Diese Instrumente verschieben das Risiko vom Lieferantenfall auf die Absicherung und werden typischerweise nur bei hohem Volumen eingesetzt. Die Wahl des Instruments ist eine Verhandlungssache und sollte in der Einkaufsrichtlinie MRO vs. Capex bzw. der übergreifenden Einkaufsstrategie verankert sein.

Wichtige KPIs und Prüfindikatoren

Die Bewertung lässt sich über wenige, aussagekräftige Kennzahlen strukturieren. Entscheidend ist der Vergleich mit Branchenüblichkeit und Zeitverlauf, nicht der Absolutwert allein.

Finanzielle Kernkennzahlen

Im Fokus stehen typischerweise die Eigenkapitalquote, der Current Ratio bzw. Quick Ratio, der Verschuldungsgrad sowie die Kapitalbindungsdauer als Indikator für Liquiditätsbelastung. Negativ wirken häufig: anhaltende Verluste, wachsende Lieferantenverbindlichkeiten bei gleichzeitiger Streckung des eigenen Zahlungsziels und sinkende Liquiditätsreserven. Auch die Bonitätsnote des Auskunftsinstituts selbst wird als KPI geführt.

- Eigenkapitalquote: häufig als Richtwert über 20 % angestrebt
- Quick Ratio: in der Praxis oft als Mindestwert von etwa 0,8 herangezogen
- Bonitätsnote/-score: Ausfallwahrscheinlichkeit im Branchenvergleich

Operative Frühwarnindikatoren

Finanzielle Schwierigkeiten zeigen sich früher operativ als im Abschluss: Verzögerungen bei Auslieferungen, sinkende OTD-Werte, skelettierte Qualität durch reduzierte Vorprüfung, Wechsel im Management oder Verhandlungen über Preisaufschläge mit liquiditätsbezogener Begründung. Wer solche Signale im Inventory Health Dashboard oder in der periodischen Lieferantenbewertung systematisch erfasst, kann Frühwarnstufen definieren und frühzeitig Alternativbeschaffung einleiten.

Risiken, Kontrollen und Einbindung in den Beschaffungsprozess

Die Bonitätsprüfung entfaltet nur dann Wirkung, wenn ihre Ergebnisse verbindliche Konsequenzen haben. Dazu gehören klar definierte Risikostufen, Zuständigkeiten und Auslöser für Gegenmaßnahmen.

Risikoklassen und Konsequenzen

In der Praxis werden Lieferanten häufig in drei bis vier Risikoklassen eingeteilt: von unbedenklich über beobachtend bis kritisch. Jeder Stufe sind typischerweise Konsequenzen zugeordnet – etwa zusätzliche Freigaben, reduzierte Auftragsvergaben, Sicherheitsleistungen oder die Ausarbeitung einer Alternativbeschaffung. Die Stufenlogik gehört zur Governance im Category Management und schützt vor Einzelentscheidungen im operativen Tagesgeschäft.

- Risikoklasse definieren und periodisch aktualisieren
- Schwellenwerte festlegen, ab denen Sicherheitsleistungen oder Doppelbeschaffung greifen
- Verantwortlichkeiten zwischen Einkauf, Finanzwesen und Recht dokumentieren

Vertragliche Absicherung

Bonitätsergebnisse fließen in die Vertragsgestaltung ein: Ratenzahlungen statt hoher Vorauszahlung, Eigentumsvorbehalte beim Werkzeugumlauf, Escrow-Lösungen bei kritischen Werkzeugen oder ein Feasibility Review Lieferant als spätes Frühwarninstrument vor Volumenvergaben. Auch Auftragspriorisierung durch den Lieferanten kann bei drohender Insolvenz gefährdet sein – hier helfen klare Vertragsklauseln und regelmäßiger Austausch im Vertragsmanagement.

Kontinuität und Datenpflege

Eine einmalige Prüfung verliert schnell an Wert. Üblich sind in der Praxis Turnusse von sechs bis zwölf

Monaten für relevante Lieferanten, ergänzt durch ereignisbasierte Prüfungen etwa bei Verhandlungen über größere Aufträge oder bei Konzernverkäufen. Automatisierte Überwachung über Auskunftsinstitute reduziert den manuellen Aufwand deutlich; die Ergebnisse sollten revisionssicher dokumentiert werden.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Resilienz

Zwei Treiber verändern die Praxis: die Automatisierung der Prüfprozesse und der gestiegene Fokus auf Lieferkettengründigkeit, der die Zahl zu prüfender Lieferanten erhöht.

Automatisierte Bonitätsüberwachung

Digitale Plattformen ermöglichen heute automatisierte Abrufe von Scores, Registern und Kennzahlen und verknüpfen diese mit Lieferantenstammdaten. Das senkt den Prüfaufwand pro Lieferant und macht stichprobenartige, inkonsistente Prüfungen überflüssig. Voraussetzung ist eine saubere Katalogverwaltung und Stammdatenpflege, damit jedem Lieferanten eine Risikoklasse und ein Prüftypus zugeordnet werden kann.

Resilienz, Reshoring und erweiterte Prüftiefe

Durch Reshoring und regulatorische Anforderungen an Lieferketten steigen Anzahl und Tiefe der Prüfungen. Einkäufer verbinden die Bonitätsprüfung zunehmend mit Fragen der Transparenz: Wo steht der Lieferant wirklich, wer ist die wirtschaftlich maßgebliche Einheit, wie wirkt sich ein Ausfall auf die Fertigung aus? Ergänzend gewinnt die Verknüpfung mit Compliance Einkauf an Bedeutung, etwa bei sanktions- oder belieferten Ländern – hier sind die rechtlichen Vorgaben im Einzelfall zu prüfen.

Bonität als Kriterium in Zuliefererplattformen

Auf B2B-Marktplätzen für technische Zulieferleistungen wird die finanzielle Stabilität zunehmend zum sichtbaren Auswahlkriterium neben Zertifikaten, Kapazitäten und Referenzen. Für Anbieter kann eine nachvollziehbare Bonität – auch über Nachweise bei der Plattformregistrierung – einen echten Wettbewerbsvorteil darstellen, insbesondere bei kritischen oder langlaufenden Aufträgen.

Typische Kennzahlen

Eigenkapitalquote des Lieferanten: typischerweise > 20 %

Richtwert; branchen- und größenabhängig einordnen

Quick Ratio: in der Praxis oft $\geq 0,8$

Indikator für kurzfristige Zahlungsfähigkeit

Bonitätsnote/Score: Note 2 oder besser bzw. geringes Ausfallrisiko

je Auskunftsinstitut unterschiedlich skaliert

Prüfturnus strategischer Lieferanten: 6–12 Monate, kritisch: quartalsweise

risikobasiert festlegen und dokumentieren

Anteil geprüfter Lieferanten: 100 % bei kritischen, typischerweise > 90 % bei relevanten L

Deckungsgrad der Prüfpolitik

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer vergibt einen Rahmenauftrag über Präzisionsbauteile an einen Zulieferer, dessen Bonitätsprüfung ein erstmals auffälliges Score sowie einen drohenden

Zwangsvollstreckungseintrag zeigt. Statt den Auftrag zu kündigen, stuft der Einkauf den Lieferanten in die Risikoklasse „beobachtend“ ein und ergreift gezielte Maßnahmen.

- Erhöhung der Prüffrequenz von jährlich auf quartalsweise automatisierte Score-Überwachung
- Verhandlung von Ratenzahlungen statt einer ursprünglich geplanten 30-%-Vorauszahlung
- Identifikation und Freigabe eines Zweitlieferanten als Alternativbeschaffung für kritische Positionen
- Verankerung der Konsequenzregeln im Vertragsmanagement und Eskalationspfad über die Governance im Category Management

Fazit

Die Lieferantenbonitätsprüfung ist ein pragmatisches Werkzeug, um finanzielle Ausfallrisiken im Zulieferernetzwerk frühzeitig zu erkennen und priorisiert zu handeln. Sie ersetzt keine Full-Lieferantenbewertung, liefert aber die finanzielle Dimension derselben. Entscheidend sind risikobasierte Prüftiefe, definierte Konsequenzen je Risikoklasse und periodische Wiederholung. Wer die Ergebnisse konsequent in Verträge, Lieferantenportfolio und Notfallpläne übersetzt, reduziert nicht nur Ausfallwahrscheinlichkeiten, sondern auch Verhandlungsposition und Verhandlungsgeschwindigkeit in Krisenfällen. Für industrielle Einkäufer im DACH-Raum gehört sie daher zum unverzichtbaren Standard der Lieferantenauswahl.

Häufige Fragen

Was ist eine Lieferantenbonitätsprüfung?

Die Lieferantenbonitätsprüfung ist die systematische Bewertung der finanziellen Stabilität und Kreditwürdigkeit eines Lieferanten. Sie basiert typischerweise auf Wirtschaftsauskünften, Jahresabschlusskennzahlen, Registereinträgen und Zahlungserfahrungen. Ziel ist es, Ausfallrisiken zu erkennen, bevor hohe Auftragsvolumina oder Vorauszahlungen getätigt werden.

Wie führt man eine Bonitätsprüfung von Lieferanten durch?

In der Praxis kombiniert man Auskunftsinstitute, Handels- und Insolvenzregister, verfügbare Jahresabschlüsse und eigene Zahlungserfahrungen. Aus den Daten werden Kennzahlen wie Eigenkapitalquote und Liquiditätsgrade abgeleitet und in Risikoklassen überführt. Der Prüfaufwand sollte zum Auftragswert und zur Abhängigkeit vom Lieferanten passen.

Welche Kennzahlen sind bei der Lieferantenbonität wichtig?

Zentrale Kennzahlen sind typischerweise Eigenkapitalquote, Quick Ratio, Verschuldungsgrad, der Score des Auskunftsinstituts und die Kapitalbindungsdauer. Ergänzend wirken operative Frühwarnindikatoren wie sinkende On-Time Delivery oder gehäufte Reklamationen. Immer wichtig ist der Vergleich mit Branchenüblichkeit und Zeitverlauf.

Wie oft sollte die Lieferantenbonität geprüft werden?

Üblich sind in der Praxis Turnusse von sechs bis zwölf Monaten für relevante Lieferanten. Bei kritischen oder risikobehafteten Lieferanten ist häufig eine quartalsweise oder sogar laufende automatisierte Überwachung sinnvoll. Zusätzlich sollten ereignisbasierte Prüfungen erfolgen, etwa bei größeren Aufträgen oder Managementwechseln.

Was tun bei schlechter Bonität eines Lieferanten?

Erster Schritt ist die Einstufung in eine höhere Risikoklasse mit definierten Konsequenzen. Typische

Maßnahmen sind reduzierte Vorauszahlungen, Sicherheitsleistungen oder die Prüfung einer Parent Company Guarantee bei Konzernstrukturen. Parallel sollte eine Alternativbeschaffung vorbereitet werden, um im Ernstfall handlungsfähig zu bleiben.

Was ist der Unterschied zwischen Bonitätsprüfung und Lieferantenbewertung?

Die Bonitätsprüfung bewertet ausschließlich die finanzielle Stabilität und Kreditwürdigkeit. Die Lieferantenbewertung umfasst darüber hinaus Leistung, Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft. In der Praxis ist die Bonitätsprüfung häufig ein frühes Gate innerhalb der Pre-Qualification, während die Gesamtbewertung periodisch über die Laufzeit der Zusammenarbeit erfolgt.