Vorkasse: Zahlungsbedingung mit Lieferanten-Sicherheit vor der Warenbereitstellung

Vorkasse ist eine Zahlungsbedingung, bei der der Käufer den Kaufpreis oder eine Anzahlung leistet, bevor der Lieferant die Ware versendet oder die Leistung erbringt. Sie verschiebt das Zahlungsrisiko vollständig auf den Käufer und ist für Lieferanten die sicherste Zahlungsform überhaupt. Für Einkäufer bedeutet sie jedoch Liquiditätsbindung und ein gewisses Lieferantenrisiko, das durch vertragliche und prozessuale Maßnahmen begrenzt werden sollte.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/vorkasse

Das Wichtigste in Kürze

01 Vorkasse bedeutet Zahlung vor Lieferung bzw. vor Leistungsbeginn, typischerweise per Überweisung oder als Anzahlung auf ein Projekt.

02 Für Lieferanten eliminiert Vorkasse das Ausfallrisiko nahezu vollständig und verbessert die eigene Liquidität spürbar.

03 Für Einkäufer entsteht eine Vorfinanzierung ohne Warenbesitz, was das Risiko bei Insolvenz, Zahlungsschwierigkeiten oder Lieferschwierigkeiten des Lieferanten erhöht.

04 In der Praxis sind Vorauszahlungen häufig zwischen 20 und 50 Prozent bei Investitionsgütern, Sonderanfertigungen und Erstaufträgen mit Neukunden.

05 Alternativen wie Dokumentenakkreditiv, Käuferschutzmodelle oder Lieferantenfestigkeit durch Supplier Rating können Vorkasse teilweise ersetzen oder reduzieren.

06 Rechtlich sollte die Zahlungsbedingung klar im Vertrag geregelt sein; im Einzelfall ist eine Prüfung durch Recht und Steuern ratsam.

Definition: Vorkasse

Vorkasse bezeichnet eine Zahlungsvereinbarung, bei der der Käufer den fälligen Betrag vor der Warenbereitstellung oder Leistungserbringung zahlt. Sie ist das Gegenstück zum Kauf auf Rechnung

oder Zielkauf und stellt für den Verkäufer die sicherste Absicherung gegen Zahlungsausfälle dar. Im industriellen Einkauf tritt Vorkasse vor allem bei Neukundenbeziehungen, Sonderanfertigungen und internationalen Geschäften auf.

Abgrenzung zu Anzahlung und Teilzahlungen

Eine Anzahlung ist häufig eine Teilzahlung, bei der ein Restbetrag nach Lieferung fällig wird, während Vorkasse im engeren Sinne die vollständige Zahlung vor Versand meint. In der Praxis verschwimmen die Begriffe: Viele Lieferanten verlangen eine Vorauszahlung von typischerweise 30 Prozent als Materialvorfinanzierung und den Rest gegen Lieferung oder mit Zahlungsziel. Einkäufer sollten diese Struktur vertraglich eindeutig festlegen, inklusive Fälligkeit und Leistungsauslöser.

Vorkasse im Beschaffungsprozess

Vorkasse ist ein Baustein der Beschaffungsstrategie und eng mit dem Digitalen Vertragsmanagement verknüpft, da Zahlungsbedingungen Bestandteil von Rahmenverträgen und Bestellbedingungen sind. Im operativen Prozess löst die Eingangsrechnungsprüfung nach Bestelleingang die Zahlungsauslösung aus; die Terminüberwachung stellt sicher, dass der Zahlungstermin vor dem Versandtermin eingehalten wird. In der Indirekten Beschaffung und bei Kleinvolumen ist Vorkasse häufig akzeptabel, bei strategischen Materialien meist nicht.

Methoden und Vorgehen: Vorkasse im Einkauf steuern

Der Umgang mit Vorkasse folgt einer klaren Logik: Je geringer die Lieferantenfestigkeit und je höher das Auftragsrisiko, desto eher akzeptiert der Einkäufer eine Vorfinanzierung. Umgekehrt gilt: Je stärker die Verhandlungsposition des Käufers, desto eher lassen sich Zahlungsziele oder Alternativen durchsetzen. Systematisiert wird das Vorgehen in vier Schritten, von der Risikoprüfung bis zur Zahlungsfreigabe.

Bonitäts- und Risikoprüfung vor Zahlung

Vor jeder Vorauszahlung sollte eine strukturierte Prüfung des Lieferanten erfolgen: Bonitätsauskunft, Handelsregisterauszug, Referenzen und gegebenenfalls ein Supplier Rating aus vergangenen Geschäften. Bei Neukunden oder höheren Beträgen empfiehlt sich zusätzlich ein Blick auf die operative Leistungsfähigkeit, etwa über eine Lieferantenfreigabe oder eine Serienfreigabe bei fertigungsnahen Teilen. Ein Risk Mitigation Plan hält Maßnahmen für den Ausfallfall fest.

Vertragliche Absicherung

Der Vertrag sollte regeln, wann die Zahlung fällig ist, welche Leistung dagegen steht und was bei Nichtlieferung passiert. Sinnvoll sind Rückzahlungsvereinbarungen, Vertragsstrafen und bei internationalen Geschäften klare Incoterms-Regelungen wie Incoterms FAS, damit der Gefahrübergang und die Transportverantwortung eindeutig sind. Bei Seefracht kann zusätzlich ein Konnossement als Dokument die Verfügbarkeit der Ware absichern; beim Lufttransport übernimmt das Air Waybill (AWB) eine vergleichbare Rolle.

Prozessuale Umsetzung und Zahlungsauslösung

Im operativen Ablauf wird die Vorkasse über die Kreditorenabteilung und den Kontoauszugsabgleich (AP) nachvollziehbar gebucht und abgestimmt. Wichtig ist eine vier-Augen-Freigabe: Fachbereich, Einkauf und Finanzen geben die Vorauszahlung gemeinsam frei. Digitales Vertragsmanagement und Bestellworkflow-Systeme unterstützen dabei, Zahlungsbedingungen automatisch aus Bestellung und Vertrag zu übernehmen.

Wichtige KPIs rund um Vorkasse

Vorkasse selbst ist keine Kennzahl, aber sie beeinflusst mehrere handelsübliche Einkaufs- und Finanzkennzahlen. Wer Vorkasse-Volumen und Anteil systematisch misst, kann Verhandlungspotenzial erkennen und Liquiditätsrisiken frühzeitig ansprechen. Die wichtigsten Größen sind Anteil des Vorkasse-Volumens am Einkaufsvolumen, Zahlungsmoral der Lieferanten und Auswirkungen auf das Working Capital.

Vorkasse-Quote und Working Capital

Der Vorkasse-Anteil am Jahres-Einkaufsvolumen gibt Aufschluss darüber, wie viel Liquidität vorfinanziert wird. In der Praxis liegt dieser Anteil bei etablierten Einkaufsorganisationen typischerweise im niedrigen einstelligen Prozentbereich; höhere Werte deuten auf schwache Verhandlungspositionen oder Neukundenrisiken hin. Da jede Vorfinanzierung das Working Capital belastet, sollte der Wert im Zusammenspiel mit der Skontoquote betrachtet werden: Skonto kann attraktiver sein als Vorkasse, da der Rabatt die Liquiditätsbindung zumindest teilweise kompensiert.

Lieferanten- und Liefertreue-Kennzahlen

Weil der Käufer bei Vorkasse vorleistet, sind Termintreue und Lieferqualität besonders wichtig. Kennzahlen wie Carrier Performance und Lieferantenbewertung (Supplier Rating) zeigen, ob der vorfinanzierte Lieferant verlässlich liefert. Terminüberwachung und Bestandsmanagement ergänzen das Bild: Wer vorfinanziert, hat ein gesteigertes Interesse an pünktlichen, vollständigén Lieferungen und einer geringen Nachfrage nach Alternativbeschaffung.

Kosten- und Risikoindikatoren

Zur Gesamtbewertung einer vorfinanzierten Beschaffung gehört auch die Betrachtung der Total Landed Cost (TLC), da Vorfinanzierung Zusatzkosten durch Kapitalbindung erzeugen kann. Savings Realized und Lieferantenbewertung fließen in die periodische Überprüfung ein. Ein messbarer Risikoindikator ist die Ausfallquote vorfinanzierter Aufträge; in gesunden Beschaffungsorganisationen liegt sie in der Praxis typischerweise nahe null.

Risiken und Kontrollen bei Vorkasse

Das zentrale Risiko der Vorkasse liegt auf der Hand: Der Käufer zahlt, ohne Eigentum oder Besitz an der Ware zu haben. Bei Insolvenz, Betrug oder Leistungsverweigerung des Lieferanten ist die

Vorleistung im ungünstigsten Fall vollständig verloren. Kontrollen zielen daher auf Lieferantenauswahl, vertragliche Absicherung und prozessuale Freigabe.

Ausfall- und Betrugsrisiken

Typische Risikoszenarien sind Insolvenz des Lieferanten zwischen Zahlung und Lieferung, Betrugsfälle mit fingierten Firmen oder Lieferungen, die Qualität oder Menge nicht erfüllen. Besonders bei internationalen Beschaffungen ohne persönliche Vorgeschichte ist Vorsicht geboten. Ein Supplier Rating aus historischen Geschäften, eine Lieferantenfreigabe und die Prüfung von Handelsregister und Bonität reduzieren das Risiko deutlich.

Liquiditäts- und Opportunitätskosten

Jede Vorfinanzierung bindet Kapital, das andernorts für Zahlungsrabatte, Early-Payment-Konditionen oder Investitionen genutzt werden könnte. Die Opportunitätskosten sind Teil der Total Landed Cost (TLC) und sollten bei der Preisvergleichsrechnung berücksichtigt werden. In der Praxis ist es häufig günstiger, einen leicht höheren Stückpreis mit Zahlungsziel zu akzeptieren als einen scheinbar günstigeren Preis mit Vorkasse.

Kontrollen und Freigabeprozesse

Wirksame Kontrollen sind: Betragsschwellen für Vorkasse (typischerweise Freigabe ab einem definierten Volumen durch Geschäftsführung oder Finanzvorstand), vier-Augen-Prinzip bei der Zahlungsfreigabe, dokumentierte Verträge im Digitalen Vertragsmanagement und laufende Terminüberwachung der zugesagten Lieferdaten. Bei Abweichungen sollte frühzeitig eine Alternativbeschaffung oder ein Risk Mitigation Plan aktiviert werden.

Aktuelle Entwicklungen: Vorkasse im Wandel

Vorkasse verliert in etablierten Lieferantenbeziehungen an Bedeutung, bleibt aber in Nischen relevant. Digitalisierung, internationale Beschaffung und Supply-Chain-Volatilität verändern den Umgang mit Vorfinanzierung. Drei Entwicklungen prägen das Bild.

Digitale Zahlungs- und Absicherungsmodelle

Digitales Vertragsmanagement und automatisierte Bestellworkflows machen Zahlungsbedingungen transparenter und Nachverhandlungen nachvollziehbarer. Für internationale Geschäfte gewinnen dokumentengestützte Absicherungen an Bedeutung: Dokumentenakkreditiv, Dokumenteninkasso und versanddokumentbasierte Zahlungsfreigabe bieten Sicherheitsäquivalente zur Vorkasse, ohne den Käufer vollständig vorzufinanzieren.

Lieferkettenstress und Vorfinanzierung

In Phasen von Materialknappheit und langen Vorlaufzeiten akzeptieren Einkäufer häufiger Vorauszahlungen, um Kapazitäten zu sichern – etwa bei Halbleitern, EMS-Dienstleistungen oder Toll Manufacturing, wenn der Auftragnehmer Material vorfinanzieren muss. Hier ist Vorkasse weniger ein

Zeichen schwacher Verhandlungsposition als ein Instrument der Beschaffungsstrategie zur Kapazitätssicherung. Ein Sales Forecast des Abnehmers kann dem Lieferanten die Vorfinanzierung erleichtern und die Vorauszahlungshöhe reduzieren.

Nachhaltigkeit und Compliance-Anforderungen

Bei vorfinanzierten Aufnahmen gewinnt die Prüfung von Nachhaltigkeits- und Compliance-Anforderungen an Bedeutung, insbesondere bei internationalen Zulieferern. Supply-Chain-Due-Diligence und Confidentiality-Vereinbarungen ergänzen die klassische Bonitätsprüfung. Cross-Functional Sourcing bringt Einkauf, Finanzen, Recht und Qualitätsmanagement gemeinsam an den Tisch, um Zahlungsbedingungen ganzheitlich zu bewerten.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Vorkasse-Quote (Anteil am Einkaufsvolumen)	< 5 % *Höhere Werte deuten auf schwache Verhandlungsposition oder hohe Neukundenrisiken hin*
Ausfallquote vorfinanzierter Aufträge	0 % *In stabilen Organisationen nahe null; Abweichungen zeigen Kontrolllücken*
Skontoquote	> 50 % *Hohe Skontoquote kann Vorkasse als Liquiditätsinstrument teilweise ersetzen*
Termintreue vorfinanzierter Aufträge	> 95 % *Wichtig, da der Käufer vorleistet und auf Zuverlässigkeit angewiesen ist*

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezieht ein kundenspezifisches Getriebegehäuse von einem neuen Gießerei-Lieferanten in Südeuropa. Der Lieferant verlangt wegen der hohen Werkzeugkosten eine Vorauszahlung von 40 Prozent. Der Einkäufer akzeptiert dies nur gegen mehrere Schutzmaßnahmen und dokumentiert die Vereinbarung im Digitalen Vertragsmanagement.

- Bonitätsauskunft und Handelsregisterprüfung sowie eine Lieferantenfreigabe nach Musterteil-Bewertung vor der ersten Zahlung
- Vertragliche Rückzahlungsvereinbarung mit Vertragsstrafe bei Nichtlieferung und klarer Incoterms-Regelung des Gefahrübergangs
- Terminüberwachung der zugesagten Vorserien-Lieferung mit Eskalationsstufen und vorbereitetem Risk Mitigation Plan inklusive Alternativbeschaffung

- Aufnahme des Lieferanten ins Supplier Rating mit Reviews nach Serienfreigabe, um bei Folgeaufträgen die Vorauszahlungshöhe zu verhandeln

Fazit

Vorkasse ist ein legitimes und in bestimmten Konstellationen sinnvolles Zahlungsinstrument – bei Neukunden, Sonderanfertigungen und Kapazitätssicherungen. Für Einkäufer bedeutet sie jedoch Vorleistung ohne Warenbesitz und damit ein Risiko, das nur durch sorgfältige Lieferantenauswahl, klare Verträge und strukturierte Freigabeprozesse beherrschbar ist. Systematisch gemessen – etwa über Vorkasse-Quote und Total Landed Cost – lässt sich erkennen, wo Vorfinanzierung notwendig und wo sie Verhandlungspotenzial verschwendet. Wer Alternativen wie Skonto, Zahlungsziele oder dokumentengestützte Absicherungen kennt, verhandelt aus einer stärkeren Position. In der Praxis lohnt sich eine jährliche Überprüfung aller Vorkasse-Vereinbarungen, um Liquidität effizienter einzusetzen.

Häufige Fragen

? Was bedeutet Vorkasse im Einkauf?

Vorkasse bedeutet, dass der Käufer den Kaufpreis oder eine Anzahlung zahlt, bevor der Lieferant die Ware versendet oder die Leistung erbringt. Der Käufer geht damit eine Vorleistung ein und trägt das Ausfallrisiko. Im B2B-Einkauf ist Vorkasse vor allem bei Neukunden, Sonderanfertigungen und internationalen Beschaffungen üblich.

? Welche Vorkasse-Beträge sind in der Industrie üblich?

Bei Investitionsgütern und Sonderanfertigungen sind Vorauszahlungen von typischerweise 20 bis 50 Prozent verbreitet, häufig als Materialvorfinanzierung. Bei Kleinvolumen in der indirekten Beschaffung ist auch eine vollständige Vorkasse vor Versand üblich. Die konkrete Höhe hängt von Verhandlungsposition, Bonität des Käufers und Risikoprofil des Auftrags ab.

? Ist Vorkasse für Einkäufer riskant?

Ja, weil der Käufer zahlt, ohne Eigentum oder Besitz an der Ware zu haben. Bei Insolvenz, Betrug oder Leistungsverweigerung des Lieferanten kann die Vorleistung verloren sein. Risiken lassen sich durch Bonitätsprüfung, Lieferantenfreigabe, Rückzahlungsvereinbarungen und einen Risk Mitigation Plan reduzieren.

? Was ist der Unterschied zwischen Vorkasse und Anzahlung?

Vorkasse meint im engeren Sinne die vollständige Zahlung vor Warenbereitstellung, während eine Anzahlung meist eine Teilzahlung mit Restbetrag nach Lieferung ist. In der Praxis werden beide Begriffe oft synonym verwendet. Entscheidend ist die vertragliche Regelung von Fälligkeit, Leistungsgegenstand und Rückzahlungsbedingungen.

? Wann sollte ein Einkäufer Vorkasse akzeptieren?

Vorkasse ist sinnvoll, wenn der Lieferant Vorfinanzierungsleistungen erbringt, etwa bei

Werkzeugkosten, kundenspezifischen Materialien oder Toll Manufacturing. Auch bei hoher Nachfrage und Kapazitätsknappheit kann eine Vorauszahlung die Auftragsplatzierung sichern. Voraussetzung ist eine abgeschlossene Bonitäts- und Risikoprüfung sowie eine klare vertragliche Absicherung.

? Wie lässt sich Vorkasse vermeiden oder reduzieren?

Durch eine starke Verhandlungsposition, Nachweis der eigenen Bonität und den Aufbau einer Lieferantenbeziehung über mehrere Aufträge sinkt die Vorkasse-Bereitschaft des Lieferanten. Alternativen sind Skonto-Vereinbarungen, Zahlungsziele, Dokumentenakkreditiv oder Bürgschaften. Ein gutes Supplier Rating aus vergangenen Geschäften stärkt die Argumentation.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

amplifa-marketplace.ai