



Begriffe fürs Business

# Skonto:



# gleich zahlen, richtig sparen

Hand aufs Herz: Bezahlen Sie Ihre Lieferanten gleich oder erst gegen Ende der gesetzlich einzuhaltenden Frist? Letzteres? Dann verschenken Sie bares Geld! Denn bei schnellem Begleichen der Rechnung können Sie von hohen Nachlässen profitieren

Sicher kennen Sie diese Situation: Sie haben Ware bei Ihrem Lieferanten bestellt und das Paket kommt bei Ihnen an. Die Verkaufsware dekorieren Sie gleich gut in Ihrem Verkaufsregal und die neue Kabinettware möchten Sie bei der nächsten Behandlung gleich benutzen.

Diese Begeisterung empfinden Sie natürlich nicht beim Anblick des Rechnungsumschlages. Dieser landet erst mal in Ihrem Büro auf dem Stapel „Noch erledigen“.

Doch stopp – wenn Sie so handeln, kostet das Ihr Geld! Tatsächlich können Sie beim Bezahlen der Rechnung Geld sparen.

## Rechnungsnachlass nutzen

Wie das geht? Ganz einfach! Nutzen Sie die von Ihren Lieferanten eingeräumten Zahlungsbedingungen, insbesondere den sogenannten Skontoabzug.

### Doch was bedeutet Skonto genau?

Wikipedia gibt hierfür folgende Definition: „Das Skonto ist ein Preisnachlass auf den Rechnungsbetrag bei Zahlung innerhalb einer bestimmten Frist oder bei

Barzahlung. Das Skonto wird auch als Barzahlungsrabatt bezeichnet. Diese Bezeichnung ist missverständlich. Bei Bezahlung unter Abzug von Skonto handelt es sich in der Regel nicht um eine Barzahlung, sondern um die Bezahlung innerhalb einer bestimmten Frist.“

Heutzutage gibt es zwar kaum noch Barzahlungen zwischen Ihnen und Ihrem Lieferanten, da alles über die Konten der Banken abgewickelt wird.

Dennoch können Sie den „Barzahlungsnachlass“ nutzen. Und zwar so: Sie erhalten von Ihrem Lieferanten eine Frist, bis wann der Rechnungsbetrag spätestens auf dem Konto Ihres Lieferanten eingegangen sein muss, um eine (teure) Mahnung zu vermeiden. In der Regel sind das vier Wochen.

Zahlen Sie aber vor Ablauf dieses Termins, räumt der Lieferant Ihnen einen „Schnellzahlungs-Nachlass“ – den so-

## BUCHTIPP

BEAUTY FORUM Edition: Unternehmensführung mit Service, Marketing und Verkauf

Ohne betriebswirtschaftliches Wissen ist ein langfristiges Bestehen am hart umkämpften Kosmetikmarkt kaum möglich. Dieses Lehrbuch des gleichnamigen BEAUTY FORUM AKADEMIE Seminars vermittelt Ihnen anschaulich und lebendig alle notwendigen Kenntnisse aus den Bereichen BWL, Service, Marketing und Verkauf, um Ihnen dabei zu helfen, die Rentabilität Ihres Unternehmens nicht nur zu erhalten, sondern noch zu steigern.

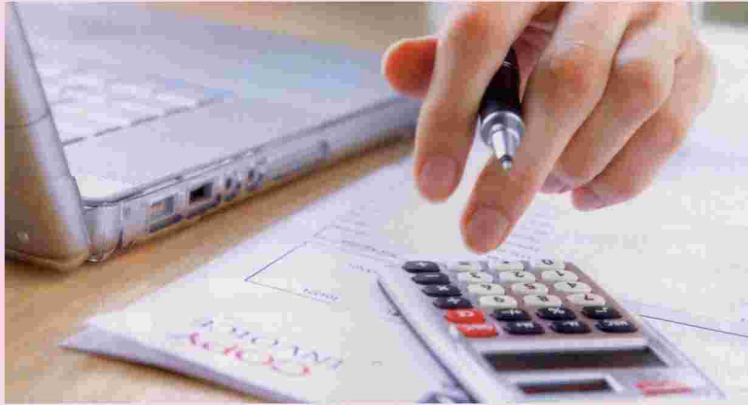
168 Seiten, Softcover, 49,90 Euro (inkl. 7% MwSt. zzgl. Versandkosten)

Das Buch können Sie in unserem Shop unter <http://shop.beauty-forum.com> oder bei unserem Leserservice unter 0721-165-668 bestellen.



Wer rechtzeitig zahlt, erhält meist einen „Schnellzahlungs-Nachlass“ – den sogenannten Skontoabzug

Nachrechnen lohnt sich! Je nach Höhe des Bestellwertes beträgt der Skonto in der Regel zwischen 2 und 5 Prozent vom Rechnungsbetrag



Diese Vorgehensweise entspricht einer Verzinsung von 37,11 Prozent pro Jahr!

## Hohe Zinsen winken

Hand aufs Herz – welche Bank gewährt Ihnen 37,11 Prozent Verzinsung pro Jahr? Selbst wenn der Zinssatz für Ihren Dispokredit im Beispiel 12 Prozent pro Jahr beträgt, zahlen Sie für 970,- Euro in 30 Tagen lediglich 9,70 Euro Zinsen.

Das bedeutet: Während Sie Ihrer Bank für den Kredit für 30 Tage 9,70 Euro bezahlen, erhalten Sie von Ihrem Lieferanten 30,- Euro und machen einen Gewinn von 20,30 Euro!

Wenn Sie das konsequent auf alle Ihre Rechnungen anwenden, sparen Sie also (selbst wenn Sie sich Geld von der Bank leihen müssen) richtig viel Geld.

Sie glauben, da kann doch etwas nicht stimmen? Wer gewährt 37,11 Prozent Zinsen (oder noch mehr, wenn der Skontoabzug noch höher ist), wenn doch die Bank nur 12 Prozent verlangt?

nannten Skontoabzug – ein. Dieser liegt in der Regel zwischen 2 und 5 % vom Rechnungsbetrag.

**Beispiel:** Wenn der Rechnungsbetrag 1.000 Euro beträgt, sind dies 20,- bis 50,- Euro, die Sie tatsächlich weniger zahlen müssen. Und zwar nur dafür, dass Sie die Zahlungsfrist nicht bis zu ihrem Ende ausnutzen, sondern entsprechend den Bedingungen Ihres Lieferanten nach drei bis 14 Tagen bereits bezahlen.

## Später zahlen lohnt nicht

Einige Kosmetikerinnen begleichen ihre Rechnungen dennoch immer erst nach Ende der Zahlungsfrist, weil sie den Verkaufs- und Behandlungsumsatz für die Bezahlung der Rechnungen verwenden. Das scheint auf den ersten Blick clever zu sein, da die Kasse erst belastet wird, wenn bereits Geld eingenommen wurde. Dass sich diese Handlungsweise jedoch nicht lohnt, zeigt das folgende Beispiel: Nehmen wir einmal an, Sie haben eine Rechnung über 1.000 Euro zu bezahlen und der Lieferant bietet Ihnen an, dass Sie entweder nach 30 Tagen ohne Ab-

## » Welche Bank gewährt Ihnen 37,11 Prozent Verzinsung pro Jahr? «

zug bezahlen können oder aber sofort per Bankeinzug abzüglich 3 Prozent Skonto. Sie würden zwar das Skonto gerne annehmen, haben aber zurzeit gerade kein Geld auf dem Konto und die Bank verlangt 12 % Überziehungszinsen per annum (p.a.). Die Lösung scheint einfach – Sie zahlen also erst nach 30 Tagen.

Dass die Skonto-Variante die lohnendere ist, zeigt das folgende Rechenbeispiel:

- Rechnungsbetrag: 1.000,- Euro
- abzgl. 3 Prozent Skonto 30,- Euro
- Überweisungsbetrag 970,- Euro bei Inanspruchnahme des Skontos

Dafür, dass Sie sofort überweisen und nicht 30 Tage später, gewährt Ihnen der Lieferant einen Nachlass in Höhe von 30,- Euro. Das ist genauso, als wenn Sie 970,- Euro zur Bank bringen würden und nach 30 Tagen 1.000 Euro mit nach Hause nehmen könnten.

Die Lösung liegt darin, dass Sie den Skontoabzug für nur 30 Tage bekommen, eine bankübliche Verzinsung sich aber auf ein Jahr, also 360 Tage bezieht. Das genau bedeutet das Kürzel p.a. (per annum – pro Jahr).

Wer also ein echtes „Schnäppchen“ machen möchte, nutzt angebotene Skontozahlungen immer aus. Fragen Sie im Zweifelsfall den für Sie zuständigen Außendienst, wie viel Skonto die Firma zu gewähren bereit ist. Das lohnt sich immer – schneller können Sie Ihr Geld nicht verdienen! ■



**Ute Singer** | Die Finanzwirtin und Dipl.-Betriebswirtin FH führt seit 2002 selbstständig das Beratungsunternehmen Singer Consulting. 2007 absolvierte sie die zweijährige Ausbildung zur Kosmetikerin und ist seitdem ausschließlich in der Kosmetikbranche tätig