

Malerblatt

meinungsstark • fundiert • multimedial

10 | Oktober 2013

Steighilfen

- Farbe in Siedlungen
- Verlegewerkstoffe
- Berufskleidung

Skonto – Fluch oder Segen?

Skonto soll den Kunden motivieren, seine Außenstände schneller zu bezahlen. Eine gute Sache also für den Betrieb? Oder eher nicht?



Andreas Becker

Es gehört zum betrieblichen Alltag, dem Kunden bei frühzeitiger Zahlung ein besonderes Bonbon anzubieten, das Skonto. In der Hoffnung, durch den schnelleren Zahlungseingang eigene Finanzierungskosten zu reduzieren. Entgegen einer vielfachen Meinung gibt es keine Verkehrssitte für einen Skontoabzug bei Werkvertragsrechnungen. Lohnt es sich für den Betrieb überhaupt dem Kunden diese Möglichkeit einzuräumen, was kostet es den Betrieb und wie sehen die rechtlichen Rahmenbedingungen aus?

Skontofrist

Skonto wird nur gewährt, wenn es hierzu eine eindeutige Vereinbarung gibt. Das

Recht zum Abzug hängt im Wesentlichen von der vereinbarten Skonto-Frist ab.

Bei der Vereinbarung der VOB sind Abschlagszahlungen binnen 21 Tagen nach Zugang der Aufstellung fällig. Die Schlussrechnung ist spätestens innerhalb von 30 Tagen nach Zugang fällig. Bei der Vereinbarung der Vertragsgrundlage BGB ist dies etwas schwieriger, da das BGB grundsätzlich eine sofortige Zahlung sowohl für die Abschlagszahlung, als auch für die Schlusszahlung vorsieht. Daher kann Skonto lediglich eine Verkürzung der selbstgewährten Zahlungsfrist darstellen.

Rechnungs-Zugang

Die Frage nach dem Beginn der Skontofrist kann dahingehend beantwortet werden, dass grundsätzlich ab Zugang der Rechnung die Skontofrist zu laufen beginnt. Voraussetzung hierfür ist jedoch eine prüfbare Rechnung. Wenn eine Rechnung vereinbarungsgemäß an einen Architekten gesendet wird, beginnt der Lauf der Frist mit dem Zugang beim Architekten. Lässt sich der Architekt dann mit der Rechnungsprüfung Zeit und übersendet die Rechnung verspätet an seinen Auftraggeber, so kann dieser kein Skonto mehr ziehen.

Netto-Betrag

Eine Skontogewährung geschieht grundsätzlich von der Netto-Rechnung, da Skonto den Rechnungsbetrag als Netto-Betrag verkürzt und sich dementspre-



Wolfgang Krauß

chend auch der Mehrwertsteuerbetrag verringert.

Oft kommt es vor, dass Auftraggeber von drei Abschlagszahlungen zwei mit Skonto bezahlen und bei der dritten Zahlung die Skontofrist verpassen. Von der Schlussrechnung wird dann auch der dementsprechende Skontobetrag abgezogen. Soweit es keine andere Vereinbarung gibt, kann der Auftraggeber bei jeder Rechnung, die innerhalb der Skontofrist bezahlt wird, den Skontobetrag abziehen.

Wenn Kunden lediglich einen gekürzten Teilbetrag auf den fälligen Rechnungsbetrag zahlen, so fällt jeglicher Anspruch auf Skonto weg. Ein Recht, von dem gekürzten Teilbetrag Skonto zu ziehen, besteht nicht.

Die Formulierung „Skontogewährung nach Eingang einer Rechnung“ bezieht sich z. B. auf Abschlags- und Schlussrechnungen. Soll eine Skontogewährung nur auf die Schlussrechnung erfolgen muss dies deutlich formuliert werden.

Bei der Versendung eines Verrechnungsschecks ist ein Skontoabzug zulässig, wenn die Versendung des Schecks innerhalb der Skontofrist erfolgt. Dies ist durch die Rechtsprechung geklärt.

Wirkung

Aber bringt denn die Gewährung eines Skontoabzugs dem gewährenden Betrieb überhaupt einen wirtschaftlichen Vorteil? Die Antwort muss lauten: Es kommt darauf an.

Zum einen, ob im Vorfeld der Preisgestaltung eine spätere Skontogewährung eingerechnet werden konnte und zum anderen auf die spezielle betriebliche Finanzierungssituation. In einer Zeit, in der eine gute Auslastung nicht zwangsläufig mit einer entsprechend besseren Preissituation einhergeht, dürfte die Möglichkeit einer vorherigen Einrechnung eines späteren Skontoabzugs die Ausnahme bleiben. Vielmehr entspricht es der betrieblichen Praxis, von einem bereits niedrigen Preisniveau nochmals Skonto zu gewähren. Nicht selten wird vom Kunden auch eine Skontierung der Rechnung vorgenommen, ohne dass dies vereinbart, geschweige denn eingerechnet war.

Bewertung

Bei der Bewertung der wirtschaftlichen Attraktivität der Skontogewährung sind folgende Parameter zu berücksichtigen: Die Auftragssumme, die Höhe des eingeräumten Skontos, das Zahlungsziel und der Zinssatz, den der gewährende Betrieb für die eigene Finanzierung seiner Aufträge bezahlen muss.

Beispiel: Ein Betrieb gewährt bei einem guten Privatkunden, mit dem er einen BGB-Vertrag abgeschlossen hat, eine Zahlungsfrist von 30 Tagen nach Rechnungszugang und drei Prozent Skonto bei einer Zahlung innerhalb von 14 Tagen. Die Auftragssumme beträgt 30.000 Euro netto. Der Unternehmer muss seine Aufträge über einen teuren Kontokor-

rentkredit von 12 Prozent p.a. finanzieren. Nutzt der Kunde die Skontierungsmöglichkeit, so würde sich die Nettorechnungssumme von 30.000 Euro um den dreiprozentigen Skontierungsabzug auf

— Anzeige —

29.100 Euro reduzieren. Für den Kunden ein wirtschaftlicher Vorteil in Höhe von 900 Euro. Der Betrieb hätte dafür den um das Skonto reduzierten Betrag um 16 Tage früher erhalten, statt dem alternativen Zahlungsziel von 30 Tagen. Diese 16 Tage „kosten“ den Betrieb 900 Euro. Bei einem Zinssatz von 12 Prozent im Jahr, beträgt der „Tageszinssatz“ (12 : 360 Tage) 0,0333 Prozent. Bei 16 Tagen (16


— Anzeige —

Tage x 0,0333 Prozent) 0,5328 Prozent. Bei einer Nettoauftragssumme in Höhe von 30.000 Euro entstehen dem Betrieb für diese 16 Tage „Vorfinanzierungskosten“ in Höhe von 159,84 Euro (30.000 Euro x 0,5328 Prozent). Diesen „Finanzierungsvorteil“ hat er sich mit einem Skontoabzug in Höhe von 900 Euro teuer erkauft.

PRAXISPLUS

Wolfgang Krauß,
Diplom Betriebswirt, ist seit über 22 Jahren in der betriebswirtschaftlichen Beratung von Malerbetrieben tätig.
Weichselbrunn 8
83137 Schonstett
Mobil: (0172) 7499102
wolfgangkrauss-beratung@t-online.de

Andreas Becker
Fachanwalt für Bau- und
Architektenrecht
Schiffgraben 17
30159 Hannover
Tel.: (0511) 374841-0
Fax: (0511) 374841-20
info@kb-recht.de

 beratungfuershandwerk.de
kb-recht.de
zinsen-berechnen.de
skontorechner.info

Fazit

Wie das Beispiel zeigt, ist die Gewährung eines Kundenskonto in erster Linie für den Kunden interessant, nicht für den Betrieb. Der vermeintliche wirtschaftliche Vorteil durch das kürzere Zahlungsziel ist im Regelfall nicht gegeben. Gerne wird bei der vergleichenden Betrachtung übersehen, dass der Zinssatz für die Vorfinanzierung der Baustellenkosten p.a. also den Zinssatz für das Jahr darstellt und der Skontosatz auf die Dauer des kürzeren Zahlungsziels anzusetzen ist. Rechnet man diesen dann auf ein Jahr hoch, so erhält man eine bewertbare Vergleichsbasis. Wer selbst einmal feststellen möchte, welcher Vorteil bzw. Nachteil ein gewisses Skonto darstellt, der kann sich einer der zahlreichen Skontorechner im Internet bedienen (www.zinsen-berechnen.de, www.skontorechner.info).

So wie nach wie vor der betriebswirtschaftliche Grundsatz Gültigkeit hat, seine Lieferantenrechnung selbst unter Nutzung des teuren Kontokorrents möglichst immer zu skontieren, so ist dies natürlich auch im umgekehrten Fall einer Skontogewährung zutreffend.

Fazit: Skonto nutzen immer, Skonto geben nimmer.

Andreas Becker, Wolfgang Krauß