2/10 Net: Skonto-Zahlungsbedingungen im Einkauf richtig nutzen

2/10 Net bezeichnet eine Zahlungsbedingung, bei der der Käufer bei Zahlung innerhalb von zehn Tagen einen Abzug von zwei Prozent (Skonto) erhält, ansonsten ist der Rechnungsbetrag zum Stichtag fällig – in der Praxis meist „2/10 Net 30“, also zahlbar innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug. Für Einkäufer ist dies im Effekt ein sehr hoher annualisierter Zinsvorteil, für Lieferanten ein Instrument zur schnelleren Liquidität. Der Begriff gehört zu den klassischen Cash-Management-Hebeln des Einkaufs und verbindet Liquiditätsplanung, Lieferantenbeziehung und Kostenoptimierung.

Das Wichtigste in Kürze

- 2/10 Net bedeutet: 2 Prozent Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen, sonst Netto-Fälligkeit (häufig 30 Tage).
- Der jährliche Effektivzinsvorteil liegt bei 2/10 Net 30 typischerweise bei deutlich über 30 Prozent und ist damit meist günstiger als jede klassische Fremdfinanzierung.
- Verknüpft man Skonto mit Supply-Chain-Finanzierung, lassen sich die Vorteile teilen, ohne die Liquidität des Käufers zu belasten.
- Skonto-Annahme sollte Teil einer klaren Zahlungsstrategie sein und im Lieferantenmanagement sowie im Vertragsmanagement fest verankert werden.
- Bei teurer eigener Liquidität oder Cash-Spitzen kann der Verzicht auf Skonto wirtschaftlich rational sein – eine Kosten-Nutzen-Analyse ist entscheidend.
- Die Bedingungen müssen sauber in Bestellung, Rechnung und Zahlungslauf dokumentiert sein, sonst drohen Streitfälle und Mehrzahlungen.

Definition: 2/10 Net

2/10 Net ist eine verbreitete Zahlungsbedingung im B2B-Geschäft: Der Rechnungsempfänger erhält einen Skontoabzug von 2 Prozent, wenn er innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsdatum zahlt; andernfalls ist der volle Betrag zur Netto-Fälligkeit fällig, häufig „Net 30“.

Schreibweisen und Varianten

Typische Schreibweisen sind „2/10 Net 30“, „2/10, net 30“ oder „2% 10 Tage, 30 Tage netto“. Auch andere Kombinationen kommen vor, etwa 1/10 Net 30 oder 3/10 Net 60; die Logik bleibt identisch. Entscheidend ist die klare Vereinbarung im Vertrag oder auf der Bestellung, inklusive Bezugsdatum (Rechnungsdatum, Wareneingang oder Leistungsdatum).

Abgrenzung zu Lieferantenkredit und SCF

Der Netto-Zeitraum wirkt faktisch als zinsloser Lieferantenkredit. Skonto ist dagegen der Preis für frühere Zahlung. Abzugrenzen ist die Supply-Chain-Finanzierung (SCF): Hier zahlt eine Bank oder ein Finanzierungspartner frühzeitig an den Lieferanten, und der Käufer zahlt später – der Skontoabzug

entfällt dann, stattdessen fällt ein Diskontsatz an.

Wirtschaftlichkeit: Was 2/10 Net wirklich kostet und bringt

Die zentrale Frage für Einkäufer ist, ob sich die Skontonutzung rechnet. Die Antwort liefert eine einfache Zinsrechnung über die verkürzte Zahlungsfrist.

Berechnung des Effektivzinses

Bei 2/10 Net 30 verzichtet der Käufer auf 2 Prozent, um 20 Tage früher zu zahlen. Der Periodenzins beträgt rund 2/98 2,04 % auf 20 Tage; annualisiert (Faktor 365/20 18,25) ergibt dies in der Praxis einen Effektivzins von etwa 36 bis 37 Prozent pro Jahr. Nur wenn die eigene Kapitalbindung oder Kreditkosten darüber liegen, ist Skontoverzicht rational – was selten der Fall ist.

Liquidität und Cashflow einordnen

Für Unternehmen mit knapper Liquidität kann der Verzicht auf Skonto dennoch sinnvoll sein, wenn alternative Verwendungen der Mittel einen höheren Renditebeitrag liefern, etwa bei Vorfertigung oder Sicherheitsbeständen. Hier hilft eine Kosten-Nutzen-Analyse über die Materialwirtschaft hinweg: Skontoertrag gegen Kapitalbindungskosten, Days Inventory Outstanding (DIO) und kurzfristige Finanzierungsrisiken.

Verhandlungsspielräume nutzen

Skontosätze und Fristen sind verhandelbar. Lieferanten mit Liquiditätsdruck akzeptieren häufig höhere Abzüge oder längere Fristen. Im Lieferantenmanagement lässt sich Skonto gezielt als Teil des Preisgefüges ansprechen – etwa im Rahmen eines Supplier Rating, wo Zahlungsdisziplin und Konditionen in die Gesamtbewertung einfließen.

Umsetzung im Beschaffungsprozess

Skonto nutzt nur, wenn die Prozesse dahinter zuverlässig funktionieren. Fehlt eine Rechnung fristgerecht oder wird sie falsch gebucht, verfällt der Abzug stillschweigend.

Vertragliche Verankerung

Zahlungsbedingungen gehören konsequent in Bestellung, Rahmenvertrag und Auftragsbestätigung. Im Vertragsmanagement sollte festgehalten werden, ab welchem Datum die Frist läuft (Rechnungsdatum ist üblich, Wareneingang oft verhandelbar) und wie Beanstandungen die Frist hemmen. Das ist besonders bei Incoterms CIF oder anderen Lieferklauseln relevant, wo Risikoübergang und Rechnungsdatum auseinanderfallen können.

Prozess- und Systemintegration

In der Praxis setzen Unternehmen Skontofristen im ERP als eigene Zahlungsbedingung und priorisieren entsprechende Rechnungen im Freigabe-Workflow. E-Procurement-Plattformen und automatisierte Rechnungsverarbeitung senken die Requisition Cycle Time und stellen sicher, dass Freigaben innerhalb der 10-Tage-Frist erfolgen. Kurze Durchlaufzeiten sind die Voraussetzung, damit Skonto nicht an Organisationsfristen scheitert.

Ausnahmen und Sonderfälle

Bei Rechnungsbeanstandungen, Warenmängeln oder laufenden Sortieraktionen muss die Fristregelung

klar geregelt sein: Einbeanstandete Positionen hemmen typischerweise die Frist nur für den betroffenen Teilbetrag. Auch bei Werkverträgen und Abschlagszahlungen gelten andere Skontoregeln als beim Kaufvertrag – hier ist der Einzelfall zu prüfen.

Wichtige KPIs und Steuerungsgrößen rund um 2/10 Net

Skonto lässt sich messen und damit steuern. Wer die Quote und den Ertrag kennt, kann Zahlungsbedingungen gezielt verhandeln und Optimierungspotenziale quantifizieren.

Kernkennzahlen im Überblick

Die wichtigste Kennzahl ist die Skontoausschöpfungsquote: welcher Anteil des skontofähigen Rechnungsvolumens tatsächlich mit Abzug bezahlt wurde. Dazu kommen der annualisierte Skontozins als Vergleichsgröße zu Kreditlinien sowie der absolute Skontoertrag pro Jahr. Auch die Zahlungslauffenzen (Days Payable Outstanding) zeigen, ob die Netto-Fristen konsequent genutzt werden.

Einbindung in Einkaufs-Steuerung

Im Rahmen einer Category Charter oder einer Wertungsmatrix für Lieferanten können Skontokonditionen als Kriterium berücksichtigt werden. Wer mit Kennzahlen wie DIO und Zahlungslauffenzen arbeitet, erkennt schnell, ob eine aggressive Skontostrategie den Cashflow belastet oder stützt. Die Daten fließen idealerweise in die Monatsspitze der S&OE-Abstimmung ein, damit Finanz- und Einkaufsseite dieselbe Basis nutzen.

Risiken und Kontrollen

Skonto ist im Kern ein Liquiditätsthema – aber es birgt auch rechtliche, relationale und steuerliche Fallstricke, die Einkäufer kennen sollten.

Finanzielle und relationale Risiken

Wer Skonto systematisch annimmt, bindet kurzfristig Liquidität und kann bei Zahlungsspitzen unter Druck geraten. Ein Risk Mitigation Plan sollte deshalb alternative Finanzierungslinien oder eine Supply-Chain-Finanzierung als Rückfallebene definieren. Zudem darf Skonto nicht dazu führen, dass problematische Lieferanten vorrangig bezahlt werden – Zahlungspriorität und Lieferantenkritik (etwa ein offener SCAR-Prozess) sind getrennt zu betrachten.

Steuerliche und rechtliche Hinweise

Skonto mindert in der Regel die Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer, wenn der Abzug tatsächlich in Anspruch genommen wird – die Details sind im Einzelfall und je Rechtsraum zu prüfen. Skonto darf nicht mit Rabatten, Bonusstaffeln oder Rückerstattungen verwechselt werden; die vertragliche Formulierung entscheidet über Bilanzierung und Vorsteuerabzug. Bei Unsicherheiten sollte die Steuer- oder Rechtsabteilung einbezogen werden.

Kontrollen und Fehlverhalten vermeiden

Häufige Praxisfehler: Skonto wird gezahlt, obwohl die Frist verstrichen ist; Skonto wird auf umsatzsteuerliche Bruttobeträge falsch berechnet; oder doppelte Skontozusagen aus Bestellung und Rechnung widersprechen sich. Vier-Augen-Prinzipien im Rechnungswesen, klare Zahlungsstrings im ERP und ein regelmäßiger Abgleich mit der Supply Chain Visibility bringen hier Abhilfe.

Aktuelle Entwicklungen: Skonto im Zeitalter digitaler Finanzierung

Klassisches Skonto wird zunehmend durch dynamische Modelle ergänzt, bei denen der Abzug flexibel mit der Zahlungsdauer variiert.

Dynamic Discounting

Beim Dynamic Discounting gleitet der Skontosatz stufenlos mit dem Zahlungstag: früher zahlen bedeutet höheren Abzug, später zahlen einen niedrigeren. So können Käufer ihre Liquidität flexibel einsetzen und trotzdem Vorteile sichern. Digitale Plattformen im E-Procurement-Umfeld berechnen die Sätze automatisch und bieten sie Lieferanten selfservicemäßig an.

Supply-Chain-Finanzierung als Alternative

Wenn Skonto die eigene Liquidität zu stark bindet, ist Supply-Chain-Finanzierung eine Alternative: Ein Finanzierungspartner zahlt den Lieferanten früher aus, der Käufer zahlt zu den verlängerten Netto-Fristen. Das stärkt die Lieferantensolidität und unterstützt indirekt das Lieferantenmanagement – etwa beim Aufbau von Resilienz und Disaster Recovery (DR)-Fähigkeiten im Lieferantenkreis.

Nachhaltigkeit und Kostenbetrachtung

Skonto lässt sich zunehmend in ganzheitliche Kostenmodelle einbetten: Design-to-Cost-Projekte und Total-Cost-of-Ownership-Betrachtungen berücksichtigen Zahlungsbedingungen als Teil der Einstandskosten. Auch ein interner CO2-Preis kann in solche Rechnungen einfließen, wenn Finanzierungsentscheidungen gegen Nachhaltigkeitsziele abgewogen werden.

Typische Kennzahlen

Skontoausschöpfungsquote: > 90 %
Anteil des skontofähigen Volumens, das tatsächlich mit Abzug bezahlt wird

Annualisierter Skontozins (2/10 Net 30): 36–37 %
Vergleichsgröße zu Kreditlinienzinsen und Kapitalbindungskosten

Rechnungsdurchlaufzeit bis Freigabe: < 5 Tage
Voraussetzung, um die 10-Tage-Frist zuverlässig zu halten

Days Payable Outstanding: individualisierbar
Zeigt, ob Netto-Fristen konsequent ausgeschöpft werden

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 40 Mio. Euro Jahreseinkaufsvolumen stellte fest, dass nur etwa die Hälfte des skontofähigen Volumens tatsächlich mit Skonto bezahlt wurde – vor allem, weil Rechnungsfreigaben die 10-Tage-Frist regelmäßig überschritten. Das Team im Einkauf optimierte daraufhin gemeinsam mit der Finanzabteilung den Rechnungsworkflow und verhandelte zusätzliche Skontostaffeln mit strategischen Lieferanten.

- Skontofähige Rechnungen erhielten im ERP eine Prioritätskennzeichnung und ein eigenes Freigabe-Routing.
- Zahlungsbedingungen wurden standardisiert in Bestelltext und Rahmenverträgen verankert, inklusive Bezugsdatum und Hemmungsregeln bei Beanstandung.
- Für Liquiditätsspitzen wurde eine SCF-Linie als Alternative zum Skontoverzicht eingerichtet.

- Die Skontoausschöpfungsquote wurde monatlich berichtet und in das Supplier Rating integriert.

Fazit

2/10 Net ist mehr als eine Fußnote auf der Rechnung: Annualisiert liegt der Vorteil in der Größenordnung eines Hochzinnskredits und gehört damit zu den rentabelsten Hebeln im operativen Einkauf. Voraussetzung ist jedoch ein Prozess, der Rechnungen zuverlässig und schnell freigibt, sowie eine klare Abwägung gegen eigene Liquiditätsbedarfe. Wer Skonto konsequent verhandelt, misst und digital abbildet, verwandelt eine Zahlungsformalität in einen messbaren Wettbewerbsvorteil. Gleichzeitig bleibt ein kritischer Blick wichtig: Skonto ist kein Ersatz für gute Lieferantenbeziehungen und strukturiertes Vertragsmanagement, sondern ein Baustein davon.

Häufige Fragen

Was bedeutet 2/10 Net 30 genau?

Die Zahlungsbedingung bedeutet: Bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsdatum erhält der Käufer 2 Prozent Skonto. Zahlt er später, ist der volle Rechnungsbetrag spätestens am 30. Tag fällig. Die Angabe steht meist auf Rechnung, Bestellung oder im Rahmenvertrag.

Lohnt sich Skonto bei 2/10 Net 30?

In den meisten Fällen ja: Annualisiert entspricht der Skontoabzug einem Effektivzins von typischerweise über 30 Prozent, deutlich mehr als übliche Kreditkosten. Nur bei akutem Liquiditätsmangel oder besseren alternativen Mittelverwendungen kann Verzicht rational sein. Eine kurzfristige Kosten-Nutzen-Analyse zeigt es konkret.

Wie berechnet man den Effektivzins von Skonto?

Man teilt den Skontosatz durch den Nettoanteil (bei 2 %: 2/98) und multipliziert mit dem Faktor 365 geteilt durch die Fristverkürzung (bei Net 30: 20 Tage). Das ergibt annualisiert rund 36 bis 37 Prozent. Diese Zahl vergleicht man mit eigenen Kapitalkosten oder Kreditlinienzinsen.

Was ist der Unterschied zwischen Skonto und Dynamic Discounting?

Klassisches Skonto hat feste Stufen: innerhalb von 10 Tagen gibt es 2 Prozent, danach nichts. Beim Dynamic Discounting gleitet der Abzug stufenlos mit dem Zahlungstag – je früher gezahlt wird, desto höher der Abzug. Beides lässt sich über digitale Plattformen steuern, die Sätze automatisch anbieten.

Darf Skonto auf den Bruttobetrag inklusive Umsatzsteuer gerechnet werden?

In der Regel wird Skonto auf den Nettobetrag einschließlich der darauf entfallenden Umsatzsteuer berechnet, da der Abzug die Bemessungsgrundlage mindert. Die Details unterscheiden sich je nach Rechtsraum und Vertragsgestaltung und sollten im Einzelfall mit der Steuerabteilung geprüft werden.

Was passiert, wenn die Skontofrist versäumt wird?

Dann verfällt der Abzug in der Regel ohne weitere Vereinbarung – der volle Netto-Betrag ist zur Fälligkeit zu zahlen. Manche Lieferanten akzeptieren aus Kulanz eine verspätete Skontoinanspruchnahme, darauf sollte man sich aber nicht verlassen. Klare Fristenkontrolle im ERP verhindert solche Ausfälle.