

Skontoquote: Der early-payment-Indikator im Einkauf

Die Skontoquote gibt an, welcher Anteil der Einkaufsvolumina unter Inanspruchnahme von Skonto bezahlt wird. Sie ist eine der wichtigsten Kennzahlen für die Liquiditätsseite der Beschaffung, denn Skontoabzüge sind häufig die renditestärkste Form der kurzfristigen Kapitalanlage im Unternehmen. Der vorliegende Artikel erklärt die Definition und Berechnung, zeigt typische Zielwerte, typische Risiken und praktische Hebel zur Quotenverbesserung im Rahmen eines durchgängigen Purchase-to-Pay-Prozesses.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Skontoquote misst typischerweise den Anteil der Rechnungssummen oder Rechnungsanzahl, die mit Skontoabzug bezahlt werden.
- Übliche Zahlungsziele sind 14 Tage bei 2 % oder 30 Tage bei 3 % Skonto; der effektive Zinssatz liegt dann häufig im zweistelligen Jahresbereich.
- In der Praxis erreichen gut organisierte Einkaufsabteilungen Skontoquoten von typischerweise 70 bis über 90 %, wobei Industriebranchen stark variieren.
- Grundvoraussetzung sind kurze Rechnungsbearbeitungszeiten, klare Freigaberegeln und ein verlässliches Purchase-to-Pay-System.
- Skonto ist wirtschaftlich oft attraktiver als Supply Chain Finance, sollte aber gegen Liquiditätsbedarf und Lieferantenfinanzierung abgewogen werden.
- Ein regelmäßiges Reporting der Quote je Lieferant, Kostenstelle und Währung ist Voraussetzung für gezielte Nachverhandlung.

Definition: Skontoquote

Die Skontoquote ist eine betriebswirtschaftliche Kennzahl aus dem Einkauf und Rechnungswesen. Sie beschreibt den Anteil der Rechnungen oder des Rechnungsvolumens, bei dem ein vereinbarter Skontoabzug tatsächlich genutzt wird.

Begriffliche Abgrenzung

Skonto ist ein Preisnachlass für Zahlung innerhalb einer verkürzten Frist, meist zwei bis drei Prozent bei Zahlung in 14 Tagen. Die Skontoquote hingegen ist keine Preisgröße, sondern eine Erfolgsquote: Sie sagt nichts darüber aus, wie hoch der individuelle Rabatt ausfällt, sondern wie konsequent das Unternehmen vorhandene Skantomöglichkeiten ausschöpft. In der Praxis werden zwei Varianten unterschieden: die mengenbezogene Quote (Anteil der Rechnungen mit Skontoabzug) und die wertbezogene Quote (Anteil des Rechnungsvolumens). Die wertbezogene Quote ist aussagekräftiger, da sie große Rechnungen entsprechend stärker gewichtet.

Wirtschaftlicher Hintergrund

Ein Skonto von 2 % bei 14 Tagen Zahlung gegenüber 30 Tagen Zahlungsziel entspricht effektiven rund

36 % Jahreszins. Selbst bei 1 % Skonto innerhalb derselben Frist liegen die effektiven Kosten des Verzichts typischerweise im hohen zweistelligen Bereich. Für den Einkauf ist Skonto damit nicht nur ein Liquiditätsthema, sondern ein direkter Beitrag zum Ergebnis und zur Senkung der Total Landed Cost (TLC) auf Finanzierungsebene. Gleichzeitig ist der Skontoabzug ein legitimer Preisbestandteil und kann in einer Verhandlungsrunde gezielt gegen andere Konditionen getauscht werden.

Abgrenzung zu verwandten Finanzierungsinstrumenten

Skonto ist vom Lieferantenkredit und von Supply Chain Finance zu unterscheiden: Bei Supply Chain Finance zahlt der Abnehmer früh, die Bank finanziert den Lieferanten zu günstigeren Konditionen, ein Preisnachlass fällt dafür nicht automatisch an. Beim Factoring im Einkauf verkauft der Lieferant seine Forderungen, ebenfalls ohne direkten Preisvorteil für den Abnehmer. Skonto hingegen ist ein direkter Rabatt gegen schnelle Zahlung und daher das älteste und einfachste Instrument der umgekehrten Lieferantenfinanzierung.

Berechnung und Methoden zur Quotenbestimmung

Die Skontoquote lässt sich auf verschiedene Weisen berechnen. Entscheidend ist, dass das Unternehmen sich für eine Definition entscheidet und diese konsequent über die Perioden hinweg beibehält, damit Trends vergleichbar bleiben.

Formeln und Berechnungsvarianten

Die wertbezogene Skontoquote lautet: Summe der Rechnungsbeträge mit genutztem Skontoabzug geteilt durch Summe aller Rechnungsbeträge mit Skantomöglichkeit, multipliziert mit 100. Die mengenbezogene Variante setzt die Anzahl der skontobegünstigten Rechnungen ins Verhältnis zur Anzahl aller skontofähigen Rechnungen. Wichtig ist die Eingrenzung des Nenners: Rechnungen ohne Skontovereinbarung, Gutschriften und annullierte Belege werden in der Regel ausgeschlossen. Da Gutschriften die Quote verzerren können, empfiehlt sich eine getrennte Auswertung.

- Wertquote = skontierte Rechnungswerte / skontofähige Rechnungswerte × 100
- Mengenquote = skontierte Rechnungsanzahl / skontofähige Rechnungsanzahl × 100
- Skontofähig = Rechnungen mit vertraglichem Skonto und fristgerechter Freigabe

Datenquellen im Purchase-to-Pay-Prozess

Verlässliche Werte entstehen nur, wenn Purchase-to-Pay-Daten sauber gepflegt sind:

Skontokonditionen müssen im Stammsatz jedes Lieferanten hinterlegt sein, nicht nur auf einzelnen Rechnungen. Beim elektronischen Rechnungseingang sollten Zahlungsbedingungen maschinenlesbar erfasst und beim PO-Flip beziehungsweise bei der automatischen Rechnungserfassung strukturiert übernommen werden. Ergänzend ist eine VAT-ID-Prüfung und die Prüfung der Global Location Number (GLN) des Lieferanten sinnvoll, damit Konditionen dem korrekten Rechtsträger zugeordnet werden. Ohne diese Stammdatenhygiene bleibt jede Quote eine Schätzung.

Eingrenzung des Skontopotenzials

Neben der Ist-Quote sollte der Einkauf regelmäßig das ungenutzte Potenzial quantifizieren: Welche Rechnungen mit Skontokondition wurden verspätet freigegeben oder nach Zahlungsziel bezahlt? Eine systematische Auswertung nach Ursachen – fehlender Leistungsnachweis, offene Wareneingangsbuchung, Urlaubsspitzen im Rechnungswesen, manuelle Freigabewege – zeigt, wo Prozesshebel ansetzen. Häufig zeigt sich in der Praxis, dass ein erheblicher Teil des verlorenen Skontos

nicht am Zahlungswillen, sondern an Bearbeitungszeiten zwischen Wareneingang und Freigabe scheitert.

Wichtige KPIs rund um die Skontoquote

Die Skontoquote entfaltet ihre Steuerungswirkung erst im Zusammenspiel mit flankierenden Kennzahlen. Nur so lässt sich unterscheiden, ob niedrige Quoten auf Liquiditätsengpässe, auf Prozessschwächen oder auf fehlende Konditionen im Lieferantenstamm zurückgehen.

Kennzahlen zur Prozessgeschwindigkeit

Zentral ist die Rechnungsdurchlaufzeit von Eingang bis Freigabe, da Skontofristen typischerweise nur 10 bis 14 Tage betragen. Weitere Indikatoren sind der Anteil automatisch lesbarer Rechnungen, die Erstverarbeitungsquote ohne Klärungsfall und der Anteil der Rechnungen mit fristgerechtem Leistungsnachweis. Klärungsfälle durch unklare Wareneingänge oder unvollständige Bestellreferenzen senken die Quote nachweisbar, weshalb auch Kennzahlen aus der Lagerabgangsanalyse und aus dem Wareneingang herangezogen werden können, um Auffälligkeiten im Materialfluss zu erkennen.

Kennzahlen zum finanziellen Effekt

Neben der Quote selbst sollte der eingesparte Skontobetrag in Euro je Periode gemessen werden – das ist die Zahl, die vor der Geschäftsführung überzeugt. Ergänzend lässt sich der effektive Skontozinssatz ausweisen, also der annualisierte Ertrag der genutzten Abzüge im Vergleich zur alternativen Geldanlage. Sinnvoll ist auch die Aufteilung der Quote nach Lieferantengruppen: Bei A-Lieferanten mit hohem Volumen lohnt eine Nachverhandlung der Konditionen, bei Kleinstlieferanten entscheidet oft die Prozesseffizienz über den Skontiererfolg.

Benchmarking und Zielwerte

Allgemeingültige Branchenwerte sind mit Vorsicht zu genießen, da Zahlungsziele, Liquiditätssituation und Lieferantenstruktur stark variieren. Als Orientierung gilt in der Praxis: Unternehmen mit reifem Purchase-to-Pay und stabiler Liquidität erreichen häufig Skontoquoten über 80 bis 90 % des skontofähigen Volumens, während manuell organisierte Prozesse teils nur bei 40 bis 60 % liegen. Wichtiger als der Branchenvergleich ist der eigene Trend sowie die Differenz zwischen aktueller Quote und theoretisch verfügbarem Skontopotenzial.

Hebel zur Erhöhung der Skontoquote

Die Skontoquote lässt sich systematisch steigern – über Prozessgeschwindigkeit, über Konditionsgestaltung und über die Wahl des richtigen Zahlungsinstruments je Fall.

Prozessbeschleunigung im Rechnungsworkflow

Der wichtigste Hebel ist Geschwindigkeit: Elektronische Rechnungsstellung, automatischer Abgleich mit Bestellung und Wareneingang, klare Freigabematrix und ein.workflowgesteuertes Mahnwesen für interne Freigaber verkürzen die Durchlaufzeit. Bei wiederkehrenden Catálogo-Positionen unterstützt ein gepflegtes Katalogmanagement, da abgestimmte Preise und Positionen Klärungsfälle vermeiden. Auch die frühzeitige Einbindung der Fachabteilung bei der Erstbemusterung (EMPB) und bei der Freigabe von Prüfmitteln reduziert spätere Rechnungsklärungen, die Skontofristen sprengen.

Konditionen und Verhandlung

Skontokonditionen sind Teil des Preisgefüges und belong in jede Verhandlungsrunde: Der Einkäufer kann etwa ein höheres Skonto gegen ein längeres Basiszahlungsziel tauschen oder in Ausschreibungen und E-Auction-Formaten eine Skontostufe als Bewertungskriterium verankern. Bei Preisbindungen und Preiseskalationsklauseln ist darauf zu achten, dass Skonto nicht doppelt berücksichtigt wird. Bei internationalen Lieferanten sind zudem Incoterms wie FCA oder Incoterms CFR zu beachten, da Fracht- und Zollkosten die Rechnungsbasis für den Skontoabzug beeinflussen können – hier empfiehlt sich eine klare vertragliche Regelung, ob Skonto auf die Gesamtsumme oder nur auf Lieferanteile anzuwenden ist.

Fallweise Entscheidung: Skonto, SCF oder Lieferantenkredit

Nicht jede frühe Zahlung ist sinnvoll. In Liquiditätsengpässen kann es rational sein, Skonto bewusst zu verzichten, sofern das Zahlungsziel verlängert wird oder der Lieferant über Supply Chain Finance günstiger finanziert wird als das eigene Unternehmen über die Skontorendite. Eine strukturierte Entscheidungshilfe vergleicht effektiven Skontozinssatz, interne Liquiditätsplanung und alternative Instrumente. Bei komplexen Mehrstufenlieferketten kann ergänzend eine Fremdvergabeanalyse zeigen, an welcher Wertschöpfungsstufe Zahlungskonditionen und Skontoanreize am wirksamsten ansetzen.

Risiken und Kontrollen rund um die Skontoquote

Wer die Skontoquote maximieren will, muss Fehlsteuerungen vermeiden: Zu schnelle Zahlung ohne Prüfung, Doppelzahlungen oder Manipulationen an Fristen kosten mehr, als der Abzug einbringt. Eine ausgewogene Kontrollebene ist daher Pflicht.

Fehlsteuerungen und typische Fehlerquellen

Häufige Fehler sind: Skontoabzug auf Rechnungen, die gar keine Skontokondition enthalten; Abzüge, die nachträglich mit Verzugszinsen oder Gutschriftskorrekturen zurückgebucht werden müssen; Skonto auf Anzahlungen, obwohl nur auf Endrechnungen vereinbart; sowie doppelte Abzüge bei Teilrechnungen. Auch Steueraspekte verdienen Aufmerksamkeit: Der Skonto mindert in der Regel die Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer – die konkrete steuerliche Behandlung sollte im Einzelfall mit der Steuerabteilung oder einem Berater geprüft werden, da die Details von der Vertragsgestaltung abhängen.

Kontrollen und Governance

Wirksame Kontrollen umfassen die Vier-Augen-Freigabe vor Zahlungsauslösung, automatische Prüfregelein zur Skontoberechnung, eine klare Trennung von Rechnungseingang, Freigabe und Zahlung sowie ein quartalsweises Reporting von Abzugsquote, Rückbuchungsquote und Altkreditoren. Bei Lieferantenwechsel oder Fusion sollte vor Skontoabzügen eine Identitäts- und Berechtigungsprüfung erfolgen; dazu gehört auch eine Lieferantenstandort-Risiko-Betrachtung bei kritischen Zulieferern, da Zahlungsdruck auf finanziell schwache Lieferanten deren Stabilität gefährden kann. In den Lieferbeziehungen ist zudem die Währungsfrage zu klären: Bei Wechselkursfixierung im Vertrag verschiebt sich der wirtschaftliche Skontowert mit dem Kursdatum.

Skonto und Lieferantenbeziehung

Ein hoher Skontodruck kann Lieferanten belasten, insbesondere kleinere Zulieferer mit knappem Working Capital. Gute Einkaufsorganisationen kombinieren die Skontoquote daher mit einem Lieferantenmonitoring und bieten finanziell schwachen, aber strategisch wichtigen Lieferanten alternativ

verlängerte Zahlungsziele oder SCF an. So bleibt die Quote hoch, ohne die Versorgungsrisiken zu erhöhen – ein Abwägungsthema, das in der Supplier Longlist und in der anschließenden Lieferantenauswahl bereits angelegt werden sollte.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und dynamisches Discounting

Die Skontothematik dynamisiert sich: Feste Skontostufen werden zunehmend durch flexible, tagesgenaue Rabattmodelle ergänzt, und elektronische Plattformen machen die Abwicklung schneller und prüfbarer.

Dynamisches Discounting

Beim dynamischen Discounting bietet der Abnehmer dem Lieferanten eine Gleitstaffel: Je früher gezahlt wird, desto höher der Rabatt, tagesgenau berechnet. Dies entkoppelt Skonto von starren Konditionsfeldern und erhöht die Skontoquote, weil Lieferanten je nach eigener Liquiditätslage selbst wählen können. Voraussetzung ist ein Purchase-to-Pay-System, das Fristen und Beträge automatisiert berechnet und mit der Treasury-Planung gekoppelt ist.

Automatisierung und Marktmechanismen

Elektronische Rechnungsworkflows, KI-gestützte Rechnungslesung und automatisierte Abzugsprüfungen senken die Durchlaufzeiten deutlich. Auf Beschaffungsplattformen lassen sich Zahlungsbedingungen zudem als bewertungsrelevantes Kriterium in Reverse Auction- und E-Auction-Prozesse einbinden. Ergänzend ermöglichen digitale Finanzierungsplattformen die nahtlose Kombination von Skonto, Supply Chain Finance und Factoring im Einkauf, sodass je Lieferant das wirtschaftlich beste Instrument gewählt werden kann.

Regulatorische und makroökonomische Einflüsse

Zinsentwicklung, Lieferantenkreditrichtlinien und mögliche regulatorische Eingrenzungen extrem langer Zahlungsziele beeinflussen die Attraktivität von Skonto laufend. Bei steigenden Marktzinsen wird der effektive Skontozinssatz relativ weniger attraktiv, bei niedrigen Zinsen umgekehrt.

Einkaufsorganisationen sollten ihre Skontostrategie daher jährlich an Zinsniveau, Eigenkapitalkosten und Lieferantenfinanzierungssituation anpassen und rechtliche Änderungen zur Zahlungsdauer im Einzelfall prüfen lassen.

Typische Kennzahlen

Skontoquote (wertbezogen): 80–95 %

Anteil des skontofähigen Volumens, der mit Abzug bezahlt wird; Branchen stark variierend

Rechnungsdurchlaufzeit: < 5 Tage

Voraussetzung, um 14-tägige Skontofristen sicher zu treffen

Effektiver Skontozinssatz: > 20 % p. a.

Annualisierter Ertrag der genutzten Abzüge im Vergleich zur Alternative

Rückbuchungsquote von Skontoabzügen: < 1 %

Indikator für fehlerhafte oder unrechtmäßige Abzüge

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 180 aktiven Lieferanten erreichte zunächst nur eine wertbezogene Skontoquote von etwa 55 %, obwohl rund 85 % des Volumens skontofähige Konditionen enthielten. Die Ursachenanalyse zeigte, dass die mittlere Rechnungsdurchlaufzeit elf Tage betrug und damit die 14-tägige Skontofrist häufig vor der Freigabe abgelaufen war.

- Elektronischer Rechnungseingang mit automatischem Bestell- und Wareneingangsabgleich eingeführt; Durchlaufzeit reduzierte sich auf wenige Tage.
- Skontokonditionen wurden zentral im Lieferantenstamm gepflegt und bei der jährlichen Konditionssächlichen Nachverhandlung mit den Top-20-Lieferanten verbessert.
- Eine Entscheidungsmatrix koppelt die Skontonutzung an die Liquiditätsplanung der Treasury; bei Engpässen wird alternativ Supply Chain Finance angeboten.
- Ein quartalsweises Reporting zeigt Skontoquote, eingesparten Betrag und Rückbuchungsquote je Lieferantengruppe.

Fazit

Die Skontoquote ist eine einfache, aber aussagekräftige Kennzahl dafür, wie konsequent der Einkauf vorhandene Preis- und Liquiditätsvorteile nutzt. Sie wird maßgeblich durch die Geschwindigkeit des Rechnungsprozesses bestimmt und lässt sich über Automatisierung, Stammdatenhygiene und gezielte Verhandlungen systematisch steigern. Zugleich erfordert sie Abwägungen: Zu hoher Zahlungsdruck kann Lieferanten gefährden, und nicht immer ist Skonto die beste Form der Kapitalnutzung. Wer Quote, eingesparten Betrag und alternative Finanzierungsinstrumente gemeinsam betrachtet, trifft belastbare Entscheidungen. Für technische Einkäufer lohnt sich der Blick auf die Skontoquote mindestens quartalsweise – als Frühindikator sowohl für Prozesseffizienz als auch für die finanzielle Gesundheit der Lieferantenbasis.

Häufige Fragen

Was ist die Skontoquote?

Die Skontoquote ist der Anteil der skontofähigen Rechnungen oder ihres Volumens, der tatsächlich mit Skontoabzug bezahlt wird. Sie wird entweder mengenbezogen oder wertbezogen berechnet. Die wertbezogene Variante gilt als aussagekräftiger, da große Rechnungen stärker ins Gewicht fallen.

Wie berechnet man die Skontoquote?

Wertbezogen: Summe der skontiert bezahlten Rechnungsbeträge geteilt durch die Summe aller skontofähigen Rechnungsbeträge, multipliziert mit 100. Gutschriften, annullierte Belege und Rechnungen ohne Skontokondition sollten aus dem Nenner ausgeschlossen werden. Wichtig ist eine einheitliche Definition über alle Perioden hinweg.

Wie viel Skonto ist üblich?

In der Praxis häufig anzutreffen sind 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen oder 3 % bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen, teils auch gestaffelte Varianten. Die Konditionen sind verhandelbar und Teil des Gesamtpreises. Sie sollten deshalb in jeder Verhandlungsrunde explizit thematisiert werden.

Lohnt sich Skonto für den Einkäufer wirtschaftlich?

Häufig ja: 2 % Skonto bei 14 Tagen gegenüber 30 Tagen Zahlungsziel entspricht effektiven rund 36 %

Jahresrendite. Entscheidend ist aber die eigene Liquiditätssituation – in Engpässen kann ein verlängertes Zahlungsziel oder Supply Chain Finance die bessere Wahl sein. Der Vergleich sollte anhand des effektiven Zinssatzes erfolgen.

Was ist eine gute Skontoquote?

Allgemeingültige Zielwerte gibt es nicht, da Branchen und Zahlungsziele variieren. In der Praxis erreichen Organisationen mit reifem Purchase-to-Pay häufig 80 bis über 90 % des skontofähigen Volumens. Maßgeblich ist weniger der Branchenvergleich als die Differenz zur eigenen theoretisch verfügbaren Skontobasis.

Was ist der Unterschied zwischen Skonto und Supply Chain Finance?

Beim Skonto zahlt der Abnehmer früh und erhält dafür einen direkten Preisnachlass. Bei Supply Chain Finance wird die Rechnung über eine Bank früh an den Lieferanten ausgezahlt, ohne dass automatisch ein Rabatt anfällt. Die Instrumente schließen sich nicht aus und können je Lieferant kombiniert werden.