

# Betriebswirtschaft für Apotheker – Teil II

Begleitende Unterrichtsveranstaltungen im dritten  
Ausbildungsabschnitt der Approbationsordnung für Apotheker

Sommer 2022

Nachdruck und Vervielfältigung nur mit  
Genehmigung der Treuhand Hannover GmbH



# Gliederung

- 1. Wirtschaftliche Daten öffentlicher Apotheken**
- 2. Rechtlicher Rahmen öffentlicher Apotheken**
- 3. Voraussetzungen für die Existenz der öffentlichen Apotheke**
  - 3.1 Standortanalyse
  - 3.2 Mietvertrag Apothekenbetriebsräume
  - 3.3 Filialbesitz
  - 3.4 Mögliche Rechtsformen
- 4. Wege in die Selbständigkeit**
  - 4.1 Neugründung
  - 4.2 Kauf
  - 4.3 Pacht
  - 4.4 Schenkung/Erbsfall
- 5. Finanzierung**
- 6. Fallstudie**

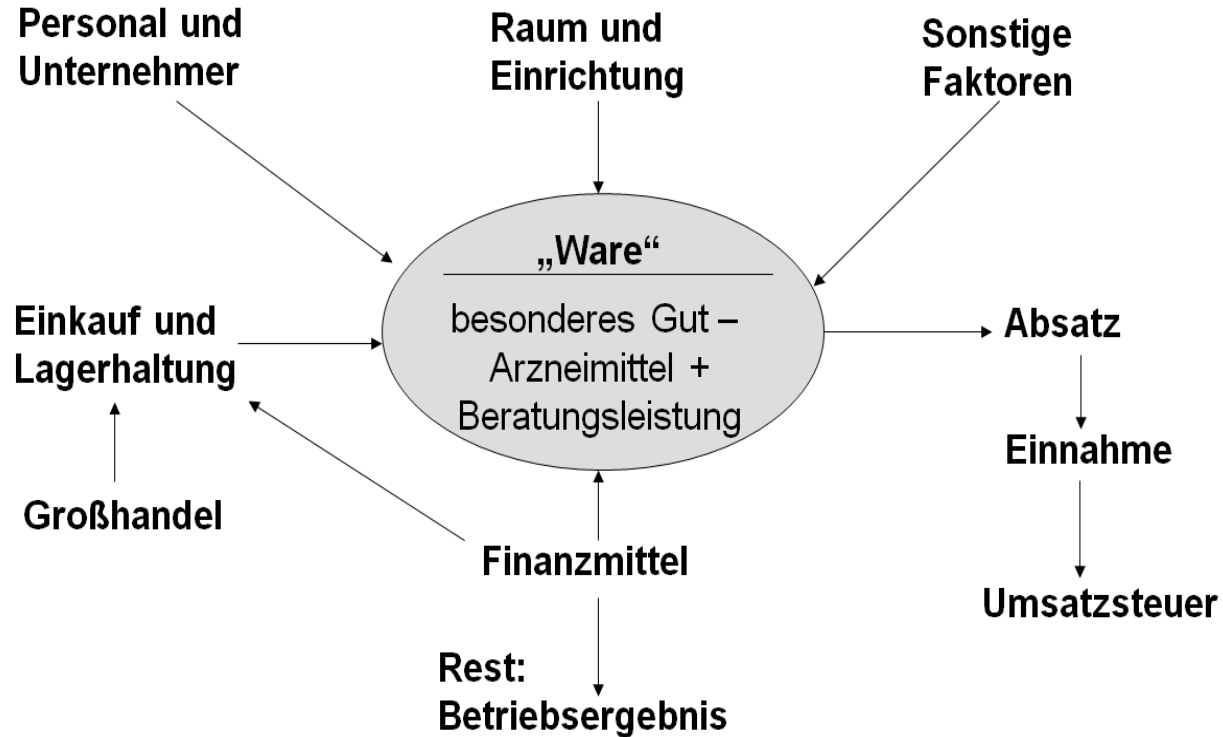
# Gliederung des Unterrichtes Teil II

<b>1. Betrieblicher Leistungsprozess/-faktoren</b>	<b>Seite 5</b>
<b>2. Personal</b>	<b>Seite 7</b>
2.1 Relevante arbeitsrechtliche Bestimmung	<b>Seite 7</b>
2.2 Personalstruktur und –kosten	<b>Seite 12</b>
2.3 Personalführung und Motivation	<b>Seite 23</b>
<b>3. Absatz und Absatzpolitik</b>	<b>Seite 24</b>
3.1 Umsatzstruktur	<b>Seite 24</b>
3.2 Apothekenmarketing	<b>Seite 26</b>
<b>4. Warenbeschaffung</b>	<b>Seite 34</b>
4.1 Wareneinsatz	<b>Seite 35</b>
4.2 Rationelle Lagerhaltung	<b>Seite 45</b>

# Gliederung des Unterrichtes Teil II

<b>5. Kurzfristige Finanzierung</b>	<b>Seite 47</b>
<b>6. Kaufmännische Verwaltung und Rechnungswesen</b>	<b>Seite 53</b>
<b>7. Grundfragen der Besteuerung</b>	<b>Seite 67</b>
7.1 Gewerbesteuer (Betriebssteuer)	<b>Seite 68</b>
7.2 Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	<b>Seite 71</b>
7.3 Einkommensteuer	<b>Seite 75</b>
7.4 Lohnsteuer	<b>Seite 84</b>

# 1. Betrieblicher Leistungsprozess/-faktoren



# Rentabilitätsberechnung

<b>Umsatz</b>	<b>2.000.000 €</b>	<b>100,0%</b>
<b>Wareneinsatz</b>	<b><u>1.530.000 €</u></b>	<b>76,5 %</b>
<b>Rohgewinn</b>	<b>470.000 €</b>	<b>23,5 %</b>
<b>Personalkosten</b>	<b>220.000 €</b>	<b>11,0 %</b>
<b>Raumkosten</b>	<b>34.000 €</b>	<b>1,7 %</b>
<b>Versicherungen, Beiträge</b>	<b>6.000 €</b>	<b>0,3 %</b>
<b>Rechts- und Beratungskosten</b>	<b>16.000 €</b>	<b>0,8 %</b>
<b>Werbe- u. Reisekosten</b>	<b>18.000 €</b>	<b>0,9 %</b>
<b>Abschreibungen</b>	<b>27.000 €</b>	<b>1,4 %</b>
<b>EDV-Kosten</b>	<b>12.000 €</b>	<b>0,6 %</b>
<b>Weitere betriebliche Kosten</b>	<b>30.000 €</b>	<b>1,5 %</b>
<b>Zinsen</b>	<b><u>9.000 €</u></b>	<b>0,5 %</b>
<b>Gewinn</b>	<b>98.000 €</b>	<b>4,9 %</b>

# 2. Personal

## 2.1 Relevante arbeitsrechtliche Bestimmungen

Grundlagen des Tarifvertrages (1/1)

### Zwingend

bei Tarifbindung, d. h. Mitgliedschaft des Arbeitgebers im Arbeitgeberverband Deutscher Apotheken e. V. (ADA)<sup>\*)</sup> und des Arbeitnehmers in der ADEXA

### Freiwillig

durch entsprechende Vereinbarung (Tarifunterstellung)

<sup>\*)</sup> in Nordrhein – TGL Nordrhein

# Grundlagen des Tarifvertrages (2/2)

## Geltungsbereich

**Räumlich**  
für die Länder der  
Bundesrepublik  
Deutschland

**Persönlich**  
für pharmazeutisches  
Personal und PKA/  
Helfer

**Fachlich**  
für alle öffentliche  
Apotheken



# Hinweise zum Arbeitsvertrag (1/2)

Schriftlich

Vertragsparteien

Beschäftigungsort

Beginn der Tätigkeit

Bezeichnung der Berufsgruppe

Tätigkeitsbeschreibung

# Hinweise zum Arbeitsvertrag (2/2)

Probezeit - Dauer und Kündigungsmöglichkeit

Kündigungsfristen

Gehalt brutto/ Sondervergütungen

Arbeitszeit ... Std./Woche

Urlaub ... Werkzeuge

Tarifunterstellung

# Umrechnung des Urlaubsanspruchs von Werktagen in Arbeitstage

Urlaubsanspruch in Werktagen : 6 Werktagen (bezogen auf eine Woche)  
x Anzahl der Arbeitstage pro Woche  
= Urlaubsanspruch in Arbeitstagen

Beispiel: vereinbarter Urlaubsanspruch: 34 Werktagen  
Arbeitstage pro Woche: 3 Arbeitstage

34 Werktagen : 6 Werktagen  
x 3 Arbeitstage pro Woche  
= 17 Arbeitstage Urlaub

## 2.2 Personalstruktur und -kosten

Beispiel für die Personalstruktur und die Personalkosten einer Apotheke mit einem Netto-Umsatz von 2.000.000 €

1,0 Leiter	0 €
2,5 PTA	108.000 €
1,0 Approbierte	68.000 €
<hr/>	
4,5 Pharmazeutische Fachkräfte	
1,0 Helferinnen/PKA	37.000 €
0,2 Reinigungskraft/Bote	7.000 €
<hr/>	
5,7 Beschäftigte insgesamt inkl. Leiter	220.000 €*)

\*) Gehälter inkl. Zusatzkosten

# Auszug aus dem Gehaltstarif

Gehaltstarif bei 40 Stunden-Woche

Gehälter von Approbierten	ab 01.01.2022	ab 01.01.2023
1. Berufsjahr	3.782 €	3.895 €
2.–5. Berufsjahr	3.896 €	4.013 €
6.–10. Berufsjahr	4.171 €	4.296 €
ab 11. Berufsjahr	4.543 €	4.679 €

Ausbildungsvergütungen

Pharmazeuten im Praktikum erhalten während ihrer Ausbildungszeit in öffentlichen Apotheken eine Ausbildungsvergütung in Höhe von

ab 01.01.2022	1.010 €	1.040 € (2023)
---------------	---------	----------------

# Beiträge zur Sozialversicherung

seit 01.01. 2022	Beitrag in % vom Bruttogehalt		Monatliche Beitrags- bemessungsgrenze in €	
	50 % Arbeitgeber	50 % Arbeitnehmer	West	Ost
Rentenversicherung	18,60		7.050,00	6.750,00
Arbeitslosenversicherung	2,40		7.050,00	6.750,00
Krankenversicherung*)	14,60		4.837,50	
Pflegeversicherung*)	<u>3,05</u>		4.837,50	
Summe	38,65			

Versicherungspflichtgrenze in der Krankenversicherung 2022: 5.362,50 €

\*) zusätzliche Beiträge s. S. 13

# Zusätzliche Beiträge

## **Krankenversicherung:** kassenindividueller Zusatzbeitrag

- im Durchschnitt 2022: 1,3% je zur Hälfte von AG und AN

## **Pflegeversicherung:** Zusatzbeitrag kinderloser Versicherter von 0,35 %, bei

- kinderlosen Mitgliedern der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung
- die nach dem 31.12.1939 geboren wurden und
- über 23 Jahre alt sind
- Arbeitnehmeranteil PflV:  $1,525\% + 0,35\% = 1,875\%$

# Arbeitslosengeld I

Voraussetzungen: §§ 117 ff SGB III (AFG)

1. Arbeitslos sein
2. Arbeitssuchend gemeldet sein und Arbeitslosengeld beantragt
3. Anwartschaftszeit: Beiträge für 360 Kalendertage (1 Jahr)
4. Zur Verfügung stehen, d.h. in der Lage sein, eine Beschäftigung von mind. 15 Std./Woche auszuüben
5. Bereit sein, jede zumutbare Beschäftigung anzunehmen

Höhe: nach Praktikum

Bemessungsgrundlage – durchschnittliche Praktikumsvergütung der letzten 52 Woche - 1.010 € p.M. brutto

Arbeitslosengeld I (ohne Kind): 478,20 € pro Monat

Dauer: max. ½ Jahr



# Personalzusatzkosten 2022 (1/4)

Name/ Position	Lisa Müller, angestellte Apothekerin
Stunden/ Woche	40 Stunden
Bezugsbasis	3.900 €/Monat, 13 Gehälter pro Jahr

1. Bruttogehalt monatlich	3.900 €
2. Bruttogehalt jährlich	46.800 €
3. Weihnachtsgeld	3.900 €
4. Zusätzliches Urlaubsgeld	–
Summe 2 - 4:	50.700 €

# Was bleibt vom Bruttogehalt ?

Name/ Position: Lisa Müller, angestellte Apothekerin

Bezugsbasis 3.900 €/Monat, 40 Stunden/Woche

Bruttogehalt monatlich		3.900,00 €
./. LSt (Steuerklasse I), KiSt,		659,17 €
<b>./. Sozialversicherungsabgaben (AN-Anteil)</b>		
Rentenversicherung (9,3%)	362,70 €	} 792,68 € (20,3%)
Arbeitslosenversicherung (1,2%)	46,80 €	
Krankenversicherung (7,3% + 0,65%)	310,05 €	
Pflegeversicherung (1,525% + 0,35%)	<u>73,13 €</u>	
Nettogehalt monatlich		2.448,15 €
in % vom Bruttogehalt		62,8%

# Personalzusatzkosten 2022 (2/4)

## 5. Sozialversicherung

5.1 Rentenversicherung	9,30 %	4.715,10 €
5.2 Arbeitslosenversicherung	1,20 %	608,40 €
5.3 Krankenversicherung	7,95 %	4.030,65 €
5.4 Pflegeversicherung	1,525 %	773,18 €

6. Insolvenzgeld (0,09% der BLS\*) 45,63 €

7. Gesetzliche Unfallversicherung 195,40 €

\*) BLS = Bruttolohnsumme

# Personalzusatzkosten 2022 (3/4)

## 8. Lohnfortzahlungsversicherung – Umlagen (alle Arbeitnehmer)

U1\* für Krankheit (2,3 %\*\* der BLS\*\*\*) 1.076,40 €

U2 für Mutterschutzzeiten (0,5 % der BLS\*\*\*) 234,00 €

## 9. Freiwillige Sozialleistungen

9.1 Essensgeld

9.2 Fahrgeld für PKW

300 € zzgl. Pauschale LSt 15 % 345,00 €

9.3 ...

\*) in Kleinbetrieben bis zu 30 Mitarbeiter

\*\*\*) bei 70 % Erstattung der Leistungen

\*\*\*) BLS ohne Weihnachtsgeld

# Personalzusatzkosten 2022 (4/4)

## 10. Sonstige Personalnebenkosten

10.1 Betriebsausflug	110,00 €
10.2 Gehaltsabrechnung	198,00 €

Summe 3.–10. 16.231,76 €

entspricht 34,7% von 46.800 €

(Bruttogehalt ohne Weihnachtsgeld)

# Minijobs

- Vergütung bis **450 € monatlich (ab 01.10.2022 bis 520 €)**, Mindestlohn ist zu beachten
- **Arbeitgeber** entrichtet Pauschalabgaben an:
  - 13 % Krankenversicherung
  - 15 % Rentenversicherung
  - 2 % Lohnsteuer30%  
plus Beiträge zur U1(Krankheit), U2 (Mutterschutz), Insolvenzgeld, Berufsgenossenschaft
- **Arbeitnehmer** zahlt 3,6% an RV (Befreiung auf Antrag mögl.)
- mehrere geringfügige Beschäftigungen werden für die Beurteilung der Sozialversicherungspflicht addiert;
- ein Minijob neben Hauptbeschäftigung möglich

## 2.3 Personalführung und Motivation

Leistungsgerechte Bezahlung

Chance zur Selbstverwirklichung

Einsatz der Mitarbeiter nach betrieblichen Belangen

Offene Information der Mitarbeiter

Anerkennung von Leistung und Einsatz

Angemessene konstruktive Kritik bei Fehlleistungen

Planung des Personaleinsatzes

Organisatorische Unterstützung durch Stellenbeschreibungen und Arbeitspläne

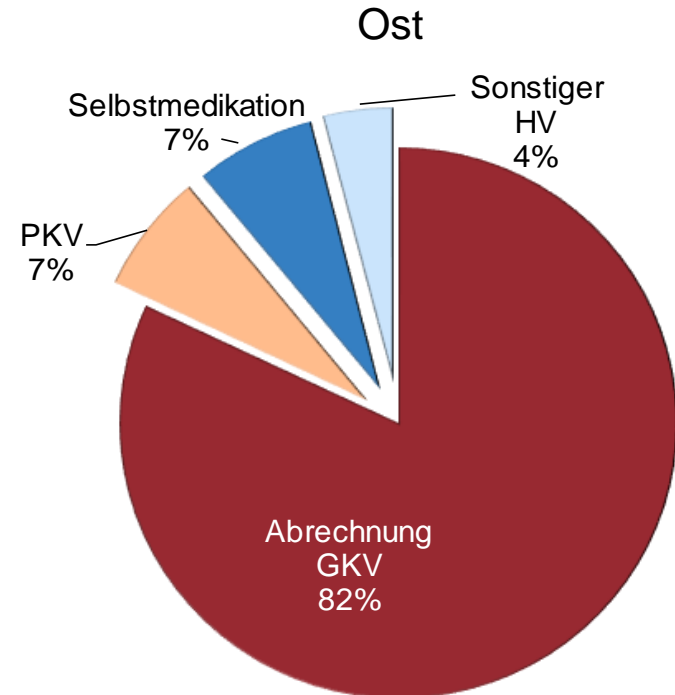
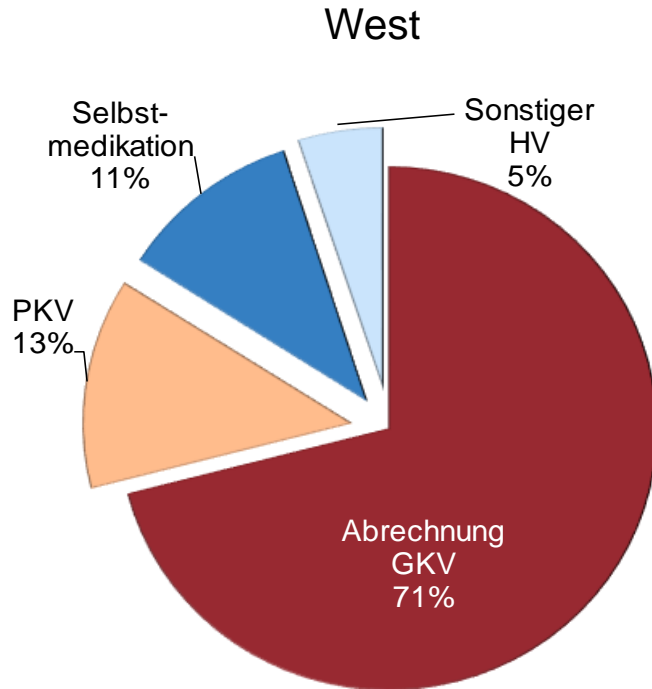
# 3. Absatz und Absatzpolitik

## 3.1 Umsatzstruktur (2021)

	Wertanteile	Mengenanteile	
Verschreibungspflichtige Arzneimittel (RX-AM)	83,8%	58,7%	
Rezeptfreie Arzneimittel	7,0%	38,6%	
- verordnete apo.pflichtige Arzneimittel	1,7%	7,5%	
- nicht verordnete apo.pflichtige Arzneimittel	5,3%	31,1%	} Selbstmedikation
- freiverkäufliche Arzneimittel	0,4%	2,7%	
Apothekenübliches Ergänzungssortiment	8,8%		



# Aufteilung des Umsatzes in GKV-HV (2021)



## 3.2 Apothekenmarketing - Grundlagen

Umsatzanalyse

Zielgruppenanalyse

Mitbewerberanalyse

Selbstanalyse



Entwicklung eines Marketing-Konzeptes

# Ansatzpunkte für Marketing in der Apotheke (1/4)

## Sortimentspolitik

Entscheidung, welche Waren oder Warengruppen angeboten werden

- Entfällt weitgehend bei verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, allenfalls im Sinne von Lieferfähigkeit
- Aktive Sortimentspolitik im Selbstmedikations- und Randsortiment möglich und notwendig
- Konzepte für Sortimentsempfehlungen entwickeln
- Zielgruppenorientierte Sortiments- und Dienstleistungsschwerpunkte aufbauen

# Ansatzpunkte für Marketing in der Apotheke (2/4)

## Preispolitik

Versuch, durch attraktive Preise den Absatz zu fördern


Nicht möglich bei verschreibungspflichtigen Arzneimitteln („RX“)  
für GKV und PKV, da feste Regelung in Arzneimittelpreisverordnung

Apothekeneinkaufspreis (AEP)	€ 10,00
+ 3% Aufschlag auf Apothekeneinkaufspreis (AEP)	€ 0,30
+ Festzuschlag von 8,35 €	€ 8,35
+ Nacht- und Notdienstfonds	€ 0,21
+ Förderzuschlag f. pharm. Dienstleistungen	€ 0,20
+ Umsatzsteuer	€ 3,62
<hr/>	
= Apothekenverkaufspreis (AVP)	€ 22,68

Apotheken-Abschlag für GKV-RX 1,77 € (inkl. USt) bzw. 1,49 € (ohne USt)

# Preispolitik

## Freie Preispolitik möglich im Selbstmedikationssortiment (OTC) und im Randsortiment:



Durch Orientierung Preisbildung an der Herstellerempfehlung:  
unverbindlicher Verkaufspreis (UVP)

Kalkulation anhand der eigenen Kosten, Durchsetzbarkeit?

Orientierung am Markt, Preissenkungen ggü. UVP

# Preissenkungen und Rohertrag - Beispiel

Arzneimittel mit Einkaufspreis	6 €	} Handelsspanne 40%
Bisheriger Verkaufspreis (netto)	10 €	
Preissenkung um 20%, AVP neu (netto)	8 €	

Ermittlung des rohertragsneutralen Mehrverkaufs:

$$\frac{\text{Handelsspanne} \times 100}{\text{Handelsspanne} - \text{Preisnachlass}} - 100 = \frac{40 \times 100}{40 - 20} - 100 = 100\%$$

Für den selben Rohertrag müssten im Beispiel 100 % mehr Packungen verkauft werden

# Ansatzpunkte für Marketing in der Apotheke (3/4)

## Werbung und Öffentlichkeitsarbeit

Unter Berücksichtigung gesetzlicher Einschränkungen, insbesondere Heilmittelwerbegesetz (HWG) und Standesrichtlinien/ Berufsordnungen

## Beratung und Servicepolitik

- Verkaufs- und Lieferbereitschaft vorhalten und sichtbar machen
- Botendienst zum Auffangen von Lieferschwächen
- Angebot von besonderen Dienstleistungen
- Freundlichkeit, angemessene Schnelligkeit
- Umfassende, kundenorientierte, verständliche Beratung

# Ansatzpunkte für Marketing in der Apotheke (4/4)

## Einrichtungsgestaltung/Präsentation

- Attraktivität des Erscheinungsbildes
- Signalwirkung von außen (Transparent)
- Schaufenster als wichtiges Kommunikationsmittel
- Einladende Eingangszone
- Großzügige Innenraumgestaltung/ Offenheit
- Gute Lichtgestaltung
- Freiwahl/ Sichtwahl nach Kundenswerpunkten
- Digitale Sichtwahl
- Beruhigte Beratungszone/ Beratungskabine
- Aufgelockerter HV-Tisch



# Apotheken-Kooperationen

Kooperationen sind freiwillige, vertragliche Vereinbarungen selbständiger Unternehmen.

Ziele: Sicherung der Existenz und Optimierung der Rentabilität der Mitglieder

Anzahl der Mitglieder

Verbreitung: Lokal / Regional / Überregional

Leistungsangebot: Einkauf / Marketing / ...

Partner / Initiator der Kooperation

Bindungsintensität

Kosten / Nutzen

# 4. Warenbeschaffung

Warenbeschaffung: Wareneinkauf und Lagerhaltung

Zielsetzungen einer optimalen Warenbeschaffung:

⇒ Hohe Lieferfähigkeit (höchste Priorität)

- Hohe Einkaufsvorteile
- Geringe interne Beschaffungskosten
- Geringe Lagerkosten
- Geringe Lagerrisiken

Nebenbedingung: Liquidität vor Rentabilität

# 4.1 Wareneinsatz

Ermittlung des absoluten Wareneinsatzes

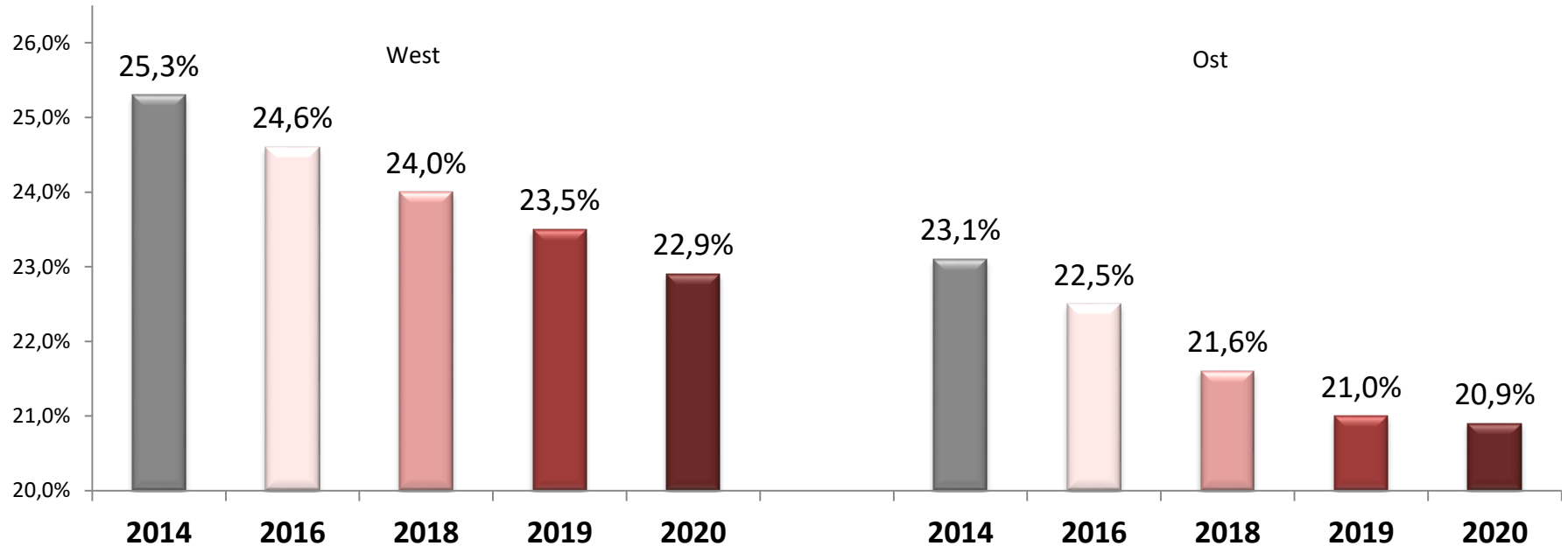
Warenanfangsbestand (am 1.1. eines Jahres)	77.000 €
+ Wareneinkauf des Jahres lt. Wareneingangsbuch (nach Abzug von Rabatten und Skonti)	1.536.000 €
<u>./. Warenendbestand (am 31.12. eines Jahres)</u>	<u>83.000 €</u>
Wareneinsatz vom 1.1. – 31.12.	1.530.000 €

# Relativer Wareneinsatz und Rohgewinn

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Wareneinsatz}}{\text{Umsatz}} \times 100 \\ &= \frac{1.530.000}{2.000.000} \times 100 \\ &= 76,5 \% \end{aligned}$$

Umsatz	2.000.000 €	100,0 %
./. Wareneinsatz	1.530.000 €	76,5 %
<hr/>		
Rohgewinn	470.000 €	23,5 %

# Rohgewinn in % vom Nettoumsatz



# Auswirkungen des Wareneinsatzes/Rohgewinn

	€	%	€	%
Umsatz	2.000.000	100,0	<i>2.000.000</i>	<i>100,0</i>
Wareneinsatz	1.530.000	76,5	<u><i>1.540.000</i></u>	<u><i>77,0</i></u>
Rohgewinn	470.000	23,5	<i>460.000</i>	<i>23,0</i>
Personalkosten	220.000	11,0	<i>220.000</i>	<i>11,0</i>
Miete, Nebenkosten	34.000	1,7	<i>34.000</i>	<i>1,7</i>
Sonstige Kosten	118.000	5,9	<u><i>118.000</i></u>	<u><i>5,9</i></u>
Gewinn	98.000	4,9	<i>88.000</i>	<i>4,4</i>

# Einflussfaktoren auf den Wareneinsatz

## Umsatzstruktur

- Verhältnis Handverkauf zu Krankenkassenverkauf

## Menge und Preis der RX-Arzneimittel

## Umsätze mit geringen Aufschlagssätzen

- Krankenhausbelieferungen
- (Selbstmedikations- und) niedrig kalkuliertes Randsortiment

## Einkaufsvorteile

## Lagerhaltung

- Verfallartikel/Nichtverkäufliche Artikel
- Retouren

# Kombimodell und Rohgewinn

Einkaufspreis	1,00 €	10,00 €	100,00 €	1.000,00 €
+ 3%	0,03 €	0,30 €	3,00 €	30,00 €
+ 8,35 €	8,35 €	8,35 €	8,35 €	8,35 €
Verkaufspreis ohne USt	9,38 €	18,65 €	111,35 €	1.038,35 €
Abschlag GKV	1,49 €	1,49 €	1,49 €	1,49 €
Verkaufspreis nach Abschlag	7,89 €	17,16 €	109,86 €	1.036,86 €
Verkaufspreis nach Abschlag	7,89 €	17,16 €	109,86 €	1.036,86 €
Einkaufspreis	1,00 €	10,00 €	100,00 €	1.000,00 €
Rohgewinn	6,89 €	7,16 €	9,86 €	36,86 €
Rohgewinn in % vom VK	87,3 %	41,7 %	9,0 %	3,6 %



# Einkaufspolitik

- Bestellzeitpunkt abhängig von
  - Mindestmenge auf Lager
  - Lieferfrequenz des Großhandels
- Umfang abhängig vom erwarteten Bedarf
- Lieferantenwahl abhängig von
  - Qualität des Lieferanten
  - Konditionen des Lieferanten

# Großhandelskonditionen (1/2)

- **Barvorteile:**

prozentualer Rabatt abhängig vom Umsatz, RX-Packungszahl und Packungswert

- **Unbare Vorteile:**

- Sonderangebote

- Naturalrabatte (Freiwahlbereich):

Umrechnung des Naturalrabattes in Vergleichsrabatt:

$$\frac{\text{zusätzliche Menge}}{\text{Gesamtmenge}} \times 100$$

Naturalrabatt 10 + 1 entspricht

$$\frac{1}{11} \times 100 = 9,09 \%$$

# Großhandelsvergütung ab 2012

Arzneimittelpreisverordnung enthält :

Großhandelsvergütung:

0,70 € Festzuschlag  
+ 3,15 % ApU-Höchstzuschlag

= Rohgewinn Großhandel

Kappung des Großhandelszuschlag bei 37,80 € (ca. ApU 1.200 €)

# Großhandelskonditionen (2/2)

- **Sonstige Vorteile:**

- Skonto: Preisnachlass auf den Rechnungsbetrag bei Zahlung innerhalb einer bestimmten Frist
- Valuta: Festsetzung eines späteren Zahlungszeitpunktes

Bewertung des Valutavorteils:

$$\frac{\text{Valuta-Monate} \times \text{Bankzins}}{12}$$

Beispiel:  $\frac{2 \text{ Monate} \times 11 \%}{12} = 1,8 \%$

- **Gebühren**

- für Retouren
- sonst. Gebühren: für BTM-Belieferung, Sondertouren uvm.

## 4.2 Rationelle Lagerhaltung

$$\text{Lagerumschlag} = \frac{\text{Jahresabsatz Einstandspreise (=Wareneinsatz)}}{\text{durchschnittlicher Warenbestand}}$$

Nettoumsatz	2.000.000 €
Wareneinsatz	1.530.000 €
Warenanfangsbestand	77.000 €
Warenendbestand	83.000 €
Durchschnittlicher Warenbestand	80.000 €

$$\text{Lagerumschlag} = \frac{1.530.000}{80.000} = 19,1 \text{ mal pro Jahr}$$

# Warenlager in % vom Umsatz

$$= \frac{\text{Durchschnittlicher Warenbestand}}{\text{Nettoumsatz}}$$

$$= \frac{80.000}{2.000.000} \times 100 = 4,0 \% \text{ vom Umsatz}$$

# 5. Kurzfristige Finanzierung

## Wahrung des finanziellen Gleichgewichts

Langfristiger Aspekt – Krisensicherheit/Solidität

Langlebige Investitionen sollen nur mit langfristig verfügbaren Geldern finanziert werden

- ⇒ **Eigenkapital**
- ⇒ **Fremdkapital** (langfristige Kredite der Banken)  
(siehe Teil I)

# Liquidität

## Kurzfristiger Aspekt - ständige Liquidität

Für kurzfristige Zahlungsverpflichtungen, d. h. laufende Ausgaben des Betriebs, müssen jederzeit genügend Mittel vorhanden sein.

Abwicklung von Zahlungsspitzen erfolgt über kurzfristige Kredite.



# Kurzfristige Kredite

## Kontokorrent

Laufendes Bankkonto mit vereinbarter Kreditlinie

Zinssatz p. a. relativ hoch

- zurzeit ca. 8 - 11% p. a.
- kostengünstig, da Zinsen tagesgenau gerechnet werden
- hohe Flexibilität durch bedarfsgerechte Inanspruchnahme

# Lieferantenkredit (1/2)

## Skonto

- Gewährung eines Preisnachlasses bei Barzahlung oder sofortiger Überweisung des Geldbetrages
- Veranlassung für den Kunden zu schneller Zahlung

## Lieferantenkredit

- Zahlungsziel: z. B. „Zahlbar in 4 Wochen“
- Folge: Skontoverlust
- keine direkte Zinszahlung

# Lieferantenkredit (2/2)

Kosten des Lieferantenkredites: Zinseffekt des Skontos

Beispiel:

Zahlungsziel 4 Wochen, 1% Skonto bei Zahlung in 1 Woche

$$= \frac{\text{Skonto \%} \times 52 \text{ Wochen}}{\text{Zahlungsziel} - \text{Skontofrist}}$$

$$= \frac{1 \% \times 52}{4 - 1} = 17,3 \% \text{ p. a.}$$

⇒ Inanspruchnahme von Skonto sinnvoll, wenn der Bankzins den Vergleichszins unterschreitet

# Beispiel Skonto

Rechnungsbetrag	€ 5.000
Skonto	1% bei Zahlung in einer Woche
Kontokorrentzinssatz	11% p.a.
Skontogewinn:	€ 5.000 x 1 % = € 50,00
Finanzierungskosten:	<u>€ 4.950 x 11 % x 3 Wochen</u> 52 Wochen = € 31,41
Gewinn:	€ 50,00 - € 31,41 = € 18,59