

VERKAUF

Nachträgliche Preisnachlässe an den Kunden

Im Verkaufsbereich gibt es drei verschiedene Arten für einen nachträglichen Preisnachlass:

- Der Kunde erhält einen Bonus.

Ein Bonus berechnet sich als Prozentsatz des Jahresumsatzes.

Bsp: Bruttojahresumsatz bei Fertigerzeugnissen 892.500,-- €, Kundenbonus 3%

Berechnung des Bruttobonus:

$$892.500,-- \text{ €} * 3 / 100 = \underline{26.775,00} \text{ €}$$

Berechnung des Nettobonus:

Nettobonus	100 %	22.500,00 €	→ Konto: EBFE, EBHW → Ertrag ⊖ → S
+ USt	19%	4.275,00 €	→ Konto: UST → Passiva ⊖ → S
Bruttobonus	119%	26.775,00 €	→ Konto: FO → Aktiva ⊖ → H

Buchungssatz:

5001 EBFE 22.500,00 €
4800 UST 4.275,00 € an 2400 FO 26.775,00 €

- Der Kunde erhält Gutschrift wegen eines Sachmangels (Mängelrüge).

Bei Gutschriften aufgrund von Sachmängel wird die Ware **nicht** zurückgesandt. Deswegen erfolgt **keine** Stornierung sondern eine Buchung im Unterkonto Erlösminderung.

Bsp: Leichte Kratzer bei der Lackierung. Der Kunde schickt die Handelsware **nicht** zurück, erhält aber eine Gutschrift wegen Sachmangel, brutto 95,20 €.

Buchungssatz:

5101 EBHW 80,00 €
4800 UST 15,20 € an 2400 FO 95,20 €

- Der Kunde zahlt innerhalb der Skontofrist.

Schema der Skontoberechnung:

Rechnungsbetrag (Handelsware)	100 %	3.272,50 €		FO → Aktiva ⊖ → H
- Bruttoskonto	- 3 %	98,18 €	→ 82,50 €	EBHW → Ertrag ⊖ → S
Bankgutschrift	97 %	3.174,32 €	→ 15,68 €	UST → Passiva ⊖ → S
				BK → Aktiva ⊕ → S

Buchungssatz:

2800 BK 3.174,32 €
5101 EBHW 82,50 €
4800 UST 15,68 € an 2400 FO 3.272,50 €