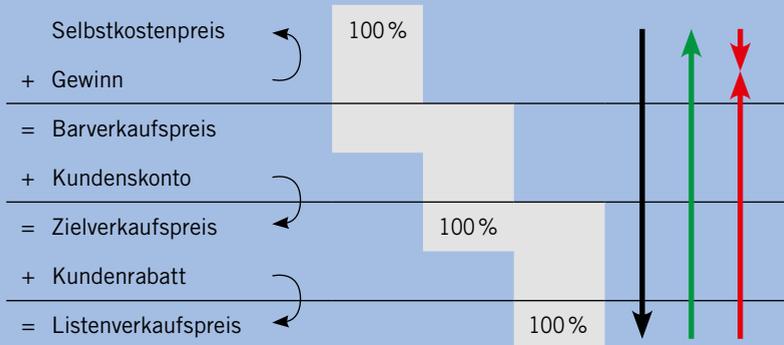


# Alles Klar?

## VERKAUF VON FERTIGERZEUGNISSEN

- **Angebots-/Verkaufskalkulation:**



**Vorwärtskalkulation** • **Rückwärtskalkulation** • **Differenzkalkulation**

- **Umsatzerlöse (Wertezuwachs)** sind **Erträge** für ein Unternehmen.
- **Sofortrabatte** (Mengen-, Treue-, Wiederverkäufer- und Sonderrabatte) werden **sofort** vom Listenverkaufspreis **abgezogen** und **nicht gebucht**.

z. B. **Zielverkauf von Mountainbikes abzüglich Rabatt:**

2400 FO	<i>Rechnungsbetrag</i>	an	5000 UEFE	<i>Zielverkaufspreis</i>
			4800 UST	<i>Steuerbetrag</i>

- **Versandkosten**

Kauf von **Verpackungsmaterial** (für den Verkauf):

6040 AWVM	<i>Nettowarenwert</i>			
2600 VORST	<i>Steuerbetrag</i>	an	4400 VE	<i>Rechnungsbetrag</i>

**Ausgangsfrachten** für den Transport der Fertigerzeugnisse zum Kunden:

6140 AFR	<i>Nettowert</i>			
2600 VORST	<i>Steuerbetrag</i>	an	4400 VE	<i>Rechnungsbetrag</i>

- **Versandkosten**, die dem **Kunden in Rechnung gestellt** werden, erhöhen die Umsatzerlöse für eigene Erzeugnisse:

2400 FO	Rechnungsbetrag	an	5000 UEFE	Zielverkaufspreis + Versandkosten
			4800 UST	Steuerbetrag

- **Rücksendungen** (zu viel, falsch, beschädigt) führen zu einer **Stornobuchung**:

5000 UEFE	Nettogutschrift			
4800 UST	Steuerkorrektur	an	2400 FO	Bruttogutschrift

Für die **Rücksendung der Leihverpackung** wird der gleiche Buchungssatz gebildet.

- **Nachträgliche Preisnachlässe**

**Gutschrift** an Kunden **aufgrund von Sachmangel** (Mängelrüge, **keine** Rücksendung):

5001 EBFE	Nettogutschrift			
4800 UST	Steuerkorrektur	an	2400 FO	Bruttogutschrift

**Banküberweisung** des Kunden **innerhalb der Skontofrist**:

Rechnungsbetrag			
- Gutschrift			
<hr/>			
= offener Rechnungsbetrag			
- Bruttoskonto			
<hr/>			
= Überweisungsbetrag (Bankgutschrift)			

: 1,19 → Nettoskonto (100%)

→ Steuerkorrektur (19%)

2800 BK	Überweisungsbetrag			
5001 EBFE	Nettoskonto			
4800 UST	Steuerkorrektur	an	2400 FO	Rechnungsbetrag

- **Abschluss des Unterkontos Erlösberichtigungen**

5000 UEFE	Saldo	an	5001 EBFE	Saldo
-----------	-------	----	-----------	-------

- Rücksendungen und nachträgliche Preisnachlässe sind wichtige Instrumente zur **Kundenbindung**. **Nachträgliche Preisnachlässe** mindern jedoch die Umsatzerlöse und führen zu einer **Verringerung des Unternehmenserfolgs** (Gewinns).