



Lernmaterial zum Selbststudium

Thema:

Rabatt, Skonto, Zusatzkosten und Mehrwertsteuer

Arbeitsauftrag:

- 1. Lesen Sie sich die Aufgaben und Infotexte genau durch.**
- 2. Bearbeiten Sie die Arbeitsblätter (AB) mit Hilfe der Informationen, Sie dürfen dazu gerne auch das Internet nutzen.**
- 3. Füllen Sie mit Hilfe des AB 1 die Lücken des AB 2 aus. Beispiele können Sie auch aus Ihrer Arbeitswelt/ Erfahrung einfließen lassen. Anschließend bearbeiten Sie die die Übungsaufgaben AB 3 mit Hilfe des Schemas aus AB2. Welches der beiden Angebote ist das günstigere?**
- 4. Bearbeiten Sie nun die weiteren Übungsaufgaben (Hilfestellung: Infotext AB1)**
- 5. Wenn Sie nun auch noch die Blogaufgabe rechnen können – haben Sie das Thema gut verstanden!**

Viel Erfolg bei der Bearbeitung!

BWL 11	1	Name:	Datum:	Klasse:	NSG 11
Rabatt, Skonto und Zusatzkosten					

Infotext:

Nicht selten werden Skonto und Rabattangaben in die Angebotsbewertung mit einbezogen. Damit Sie die genaue Bedeutung und die Unterschiede wissen, hier eine Gegenüberstellung Skonto / Rabatt :

1. Skonto:

- Definition: Skonto ist eine vom Verkäufer eingeräumte Abschlagsmöglichkeit, wenn die Zahlung des Käufers innerhalb der vereinbarten Skontofrist erfolgt und somit das Zahlungsziel (Lieferantenkredit) nicht in Anspruch genommen wird. Die Zahlungsfrist ist die Frist, innerhalb derer die Zahlung lt. Vereinbarung ohne Abzug zu erfolgen hat.
- Charakteristika:
 - gehört zu den Zahlungsbedingungen
 - ist unabhängig von der Bestellmenge
 - wird gewährt i.d.R. 10 – 14 Tage nach Rechnungseingang
 - i.d.R. 2 – 3% vom Endverbrauchspreis (branchenindividuell)
- Vorteile für den Verkäufer
 - geringere Verwaltungs- und Kapitalkosten für die Überwachung der Forderungen - Stärkung der Liquidität
 - keine Finanzierung der Lieferantenkredite erforderlich
- Vorteile für den Käufer
 - günstige Finanzierungsmöglichkeit
 - ermöglicht eine variable Finanzplanung

2. Rabatte:

- Definition: Rabatte sind Preisnachlässe vom Bruttopreis eines Produktes, die der Lieferant seinem Kunden gewährt.
- Arten:
 - - Mengenrabatt dient als Anreizfunktion für den Kunden, in großen Mengen und damit pro

Stück günstiger einzukaufen. Für den Lieferanten besteht der Vorteil einer langfristigen und gleichmäßigen Produktionsauslastung. Durch die hohe Auftragsgröße werden Kosten bei der Auftragsbearbeitung, -abwicklung und der Lagerhaltung eingespart.

- - Treuerabatt soll den Kunden dazu bewegen, seinen Bedarf bei einem Lieferanten zu decken und das Eindringen von Konkurrenten in die bestehende Geschäftsverbindung zu verhindern. Der Bonus wird dem Kunden am Ende des Geschäftsjahres gewährt, wenn ein vereinbarter Jahresumsatz überschritten wird.
- - Funktions- oder Stufenrabatt wird je nach Handelsstufen gewährt.
- - Einführungsrabatt wird bei der Einführung neuer Produkte im Markt gewährt, um einen

besonderen Kaufanreiz zu schaffen.

- - Verbraucherrabatt ist eine besondere Form des Treuerabatte auf der Verbraucherebene.
- - Saisonrabatte dienen der besseren Disposition der Produktion.
- - Auslaufrabatte bezwecken eine Lagerräumung von veralteten Produkten.
-

3. Zusatz- bzw. Bezugskosten:

Zusatz- bzw. Bezugskosten sind all jene Kosten, die beim Bezug der Waren anfallen. Hierzu gehören z.B. die Transportkosten (aus Rollgeld (Kosten die Fahrt z.B. mit einem LKW) und Frachtkosten), die Transportversicherung, Verpackungskosten und bei Importen aus dem Nicht-EU-Ausland können auch zusätzlich Zollabgaben zu entrichtet sein.

frei Haus	Der Verkäufer trägt die gesamten Transportkosten.
frachtfrei; frei Empfangsstation	Der Verkäufer trägt die Kosten bis zur Empfangsstation (Rollgeld I und Frachtkosten), der Käufer die Kosten ab Empfangsstation (Rollgeld II).
unfrei; ab hier	Der Verkäufer trägt die Kosten bis zur Versandstation (Rollgeld I), der Käufer die Kosten ab Versandstation (Frachtkosten und Rollgeld II).
ab Werk	Der Käufer trägt die gesamten Transportkosten.

Brutto	Gewicht der Ware mit Verpackung
Netto	Gewicht der Ware ohne Verpackung
Tara	Gewicht der Verpackung

4. Mehrwertsteuer/ Umsatzsteuer

Wo liegt der Unterschied zwischen Mehrwertsteuer und Umsatzsteuer?

In Deutschland werden die Begriffe Umsatzsteuer und Mehrwertsteuer weitgehend synonym verwendet. Aus betriebswirtschaftlicher und steuerrechtlicher Sicht bestehen jedoch wichtige Unterschiede. Grob lässt sich sagen, dass „Umsatzsteuer“ der Oberbegriff ist, und „Mehrwertsteuer“ die Form nach der die Umsatzsteuer erhoben wird.

Die Umsatzsteuer

Wann immer eine Ware oder Dienstleistung verkauft wird, fällt die Umsatzsteuer an. Diese errechnet sich prozentual vom Umsatz und beträgt in Deutschland in den meisten Fällen 19%. Zusammen mit den Nettopreis bildet die Umsatzsteuer den zu zahlenden (Brutto)Preis einer Ware. Es gilt die Formel:

$$\text{Nettopreis} + \text{Umsatzsteuer} = \text{Bruttopreis}$$

Beispiel:

Eine Tischlerei verkauft einen Tisch für 100 €. Es fällt 19 % Umsatzsteuer an, also 19 €. Die 19 € werden auf den Preis draufgeschlagen. Der Käufer des Tisches muss also 119 € bezahlen. Die 19 € Umsatzsteuer darf die Tischlerei selbstverständlich nicht behalten, sondern muss diese an das Finanzamt abführen.

Die Umsatzsteuer nach dem Mehrwertprinzip (Mehrwertsteuer)

In Deutschland wird die Umsatzsteuer nach dem Mehrwertprinzip berechnet. Deshalb werden die Ausdrücke Umsatzsteuer und Mehrwertsteuer gleichbedeutend verwendet. Während bei der Umsatzsteuer vor 1967 nur die Unternehmenseinnahmen einbezogen werden, findet beim Mehrwertprinzip eine Verrechnung zwischen Einnahmen und Ausgaben statt. Ein Unternehmen kann beim Kauf einer Ware die gezahlte Umsatzsteuer als sogenannte **Vorsteuer** beim Finanzamt geltend machen. Diese Vorsteuer erhält das Unternehmen vom Finanzamt zurück.

Das folgende Rechenbeispiel erläutert das Mehrwertprinzip und den Unterschied zwischen Umsatzsteuer und Mehrwertsteuer.

- Ein Tischler verkauft einen Tisch an einen Großhändler für 100 € + 19 € Umsatzsteuer = 119 €
- Der Großhändler kann die 19 € Umsatzsteuer beim Finanzamt geltend machen (Vorsteuer).
- Der Großhändler verkauft den Tisch an einen Einzelhändler für 150 € + 28,50 € Umsatzsteuer = 178,50 €.

Wie viel **Mehrwertsteuer** hat der Großhändler gezahlt?

Antwort: 9,50 €! Zwar beträgt die **Umsatzsteuer** beim Verkauf des Tisches 28,50 €, das Unternehmen kann aber die beim Tischler gezahlte Umsatzsteuer von 19 € beim Finanzamt als Vorsteuer geltend machen. Es ergibt sich also: 28,50 € – 19 € = 9,50 €.

Oder allgemein:

Mehrwertsteuer = Umsatzsteuer im Verkauf – Vorsteuer im Einkauf

Der Name Mehrwertsteuer kommt daher, dass das Unternehmen nur den Mehrwert einer Ware versteuern muss. Im obigen Beispiel beträgt der Mehrwert 50 €, denn der Großhändler hat den Tisch für 100 € gekauft, und für 150 € verkauft (150 – 100 = 50).

Berechnet man die Umsatzsteuer von 50 €, kommen 9,50 € heraus.

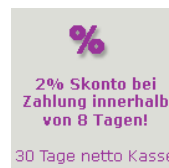
Der Verbraucher trägt die gesamte Steuerlast

Da der Verbraucher nicht zum Abzug der Vorsteuer berechtigt ist, muss dieser die gesamte Umsatzsteuer tragen.

Fazit:

Ein Unterschied zwischen Mehrwertsteuer und Umsatzsteuer besteht in Deutschland faktisch nicht. Unter „Mehrwertsteuer“ wird die Art bezeichnet, nach der die Umsatzsteuer erhoben wird. Effektiv zahlt ein Unternehmen nur auf den Mehrwert des Produktes die Umsatzsteuer. Dies ergibt sich daraus, dass Unternehmen die im Einkauf bezahlte Umsatzsteuer als sogenannte Vorsteuer vom Finanzamt zurück erhält.

Einkauf unter Berücksichtigung von Preisnachlässen und Zusatzkosten



	Rabatte	Skonto	Zusatzkosten
Definition:			
Arten/ Beispiele			

Rechenschema:

Listenpreis	100 %	
- Rabatt	10 %	
<hr/>		
Zieleinkaufspreis	90 %	wird zu 100 %
(= rabattierte Betrag)		
- Skonto		- 2 %
<hr/>		
Bareinkaufspreis		98 %
+ Bezugskosten	meist ein Festbetrag	
<hr/>		
= Bezugspreis (Einstandspreis)		



Achtung! Listenpreise des Handels ändern sich durch die Gewährung von Preisnachlässen. Wegen dieser möglichen Änderungen ist in den Listenpreisen keine Umsatzsteuer enthalten. Sie wird erst berücksichtigt, wenn die Preisnachlässe feststehen

BWL 11	3a	Name:	Datum:	Klasse: NSG 11
Rabatt, Skonto und Zusatzkosten				

Angebot



<u>Artikel</u>	<u>Menge</u>	<u>Preis in € /kg</u>
Forelle, ganz	11,0 kg	11,90
Karpfen, ganz	17,5 kg	8,45
Kabeljaufilet	8,5 kg	16,90
Schott. Zuchtlachs	14,0 kg	19,95

Bedingungen: 2 % Sonderrabatt
 18,-- € Verpackungsanteil

Zahlung innerhalb von 14 Tagen.

BWL 11	3b	Name:	Datum:	Klasse: NSG 11
Rabatt, Skonto und Zusatzkosten				

Angebot



<u>Artikel</u>	<u>Menge</u>	<u>Preis in € /kg</u>
Forelle, ganz	11,0 kg	12,90
Karpfen, ganz	17,5 kg	8,75
Kabeljaufilet	8,5 kg	16,80
Schott. Zuchtlachs	14,0 kg	18,45

Bedingungen: 2 % Sonderrabatt

32,-- € Verpackungsanteil

Zahlung innerhalb von 14 Tagen unter Abzug von 2 % Skonto

oder

innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug.

Arbeitsauftrag 4:

**Übungsaufgaben zu Rabatt, Skonto, Zusatzkosten und Mehrwertsteuer
siehe pdf: „Berechnungen im Einkauf“**

BWL 11	5	Name:	Datum:	Klasse: NSG 11
Rabatt, Skonto und Zusatzkosten				

Aus: www.matheboard.de/archive/213540/thread.html

Esperanza

Hallo Leute,

ich versuche hier gerade ein wenig zu lernen für meine Abschlussprüfung.
Aber irgendwie komme ich in Moment gar nicht mehr klar vielleicht könnt ihr mir ja ein wenig helfen.

Aufgabe:

Für die Neubeschaffung von 500.000 Blatt Kopierpapier holen Sie für die Firma Fisch & Meer in Rothenburg drei Angebote ein. Folgende Daten liegen vor:

Angebot A: Preis Pro Paket (500 Blatt): 124,80 Rabatt 10%, Skonto 3%,
Bezugskosten 120 €

Angebot B: Preis Pro Paket (1000 Blatt): 230,00 Rabatt 15%, Skonto 2%
Bezugskosten 200 €

Angebot C: Preis Pro Paket (500 Blatt): 119,80 Rabatt 12%, Skonto 2%,
Bezugskosten 80 €

Die Preise gelten jeweils für 50 Pakete.

Das günstigstes Angebot soll ermittelt werden und der Rechenweg dargestellt werden!

Ich habe gedacht ich müsste erst schauen wie viele Pakete ich brauch, das wären beim 1. ja 1000 und dann würde ich auf 124.800,00 € kommen das ist doch aber viel zu viel... Und was ist dann mit dem % und was ist überhaupt mit Bezugskosten gemeint?

Ich hoffe ihr könnt mir helfen!!!!

Danke Esperanza

klarsoweit

Zitat:

Angebot A: Preis Pro Paket (500 Blatt): 124,80 Rabatt 10%, Skonto 3%,
Bezugskosten 120 €

Benötigt werden also 1.000 Pakete. Die 124,80 gelten aber nur für 50! Eine
Rechnung könnte wie folgt aussehen:

code:

```
1: 1000 : 50 = 20
2: 20 x 124,80 € = 2496,00 €
3:
4: - Rabatt %10
5: -----
6:                2246,40 €
7:
8: Bei Barzahlung gewähren wir Ihnen 3% Skonto auf obigen Rechnungsbetrag:
9:
10:                2179,01 €
11:
12: Für die Lieferung gelten obige Preise zzgl. 120€ Bezugskosten.
13:
14:
```

Esperanza

hmmm 🤔 das mit den 50 Paketen hab ich übersehen aber ich

versteh immer noch nicht 🤔🤔🤔🤔🤔 was sind Bezugskosten?

klarsoweit

Bezugskosten sind z.B. Sachen wie Porto, Versicherung, Verpackung...

Esperanza

Hmmm ist das so richtig?

Angebot B z.B.

1.000 (Blatt) x 500 (Pakete) = 500.000 (Blatt)

500 (Pakete) x 230 (€) : 50 = 2.300 (€)

2.300 x 16 (%) / 100 = 368

$$2.300 - 368 = 1932$$

$$1.932 \times 0,02 \text{ (Skonto)} = 38,64$$

$$1.932 - 38,64 = 1.893,36 \text{ €}$$

Gesamtergebnis ist mit Rabatt und Skonto 1.893,36 €

ist das richtig so?

klarsoweit

Im Prinzip ja bis auf die Frage, warum du 16 % Rabatt nimmst.

Esperanza

oh da hatte ich mich vertan 😊

sorry hätte da die 15 % rechnen sollen

mir kam das auch immer so falsch vor, weil die Preise so hoch sind da dacht ich das kann nicht sein...

noch eine frage 🤔

bei der Aufgabe A und C wird das ja genauso gerechnet nur, dass die Bezugskosten noch dazu gerechnet werden oder????

Und die Paket Anzahl wird höher...

klarsoweit

du hast 's erfasst!