

# Was ist ein Rabatt?

Als Rabatt wird ein Nachlass des Listenpreises bezeichnet. Oder ein Nachlass vom Preis, den der Unternehmer in sonstiger Weise allgemein ankündigt oder fordert, auch Netto-Verkaufspreis genannt. Rabatte werden oft als Kaufanreize eingesetzt in der heutigen Preispolitik. So wird heute nicht nur im Einkaufszentrum, in den Schaufenstern, mit Rabatten geworben. Es wird zunehmend auch mit Online-Gutscheinen und Online-Coupons bezahlt. Das ist nicht ungewöhnlich, denn der Online-Handel boomt und ist stetig am wachsen.

## Berechnung

Der Rabatt wird meistens schon bei der Preiskalkulation integriert. Das bedeutet, dass die meisten Betriebe Rabatte gerne gewähren (auf ein bestimmtes Produkt oder einer Dienstleistung), da sie ja schon damit gerechnet haben und der Netto-Verkaufspreis dadurch schon etwas höher angesetzt wurde. Rabatte sind ein wichtiger Punkt bei der Preiskalkulation. Dort wird der Rabatt nämlich (meist in Prozent) berechnet und ausgeführt.

## Verschiedene Rabattformen:

- Skonto oder auch Barzahlungsnachlass ist die Kürzung des Rechnungsbetrages bei Zahlung innerhalb der Skontofrist.
- Der Mengenrabatt regt zum Kauf großer Mengen von Waren in einer einzigen Lieferung an. Beim Kauf oder bei der Bestellung von Waren oder gewerblichen Leistungen wird ein Preisnachlass oder eine unentgeltliche Zusatzmenge, der gleichen Ware gewährt. Meist werden Rabattstaffeln festgelegt. Der Preis verringert sich stufenweise bei Abnahme einer größeren Stückzahl.
- Der Jahresrabatt wird auf den in einem Jahr getätigten Umsatz gewährt. Er kann einmalig festgelegt oder nach Umsatz gestaffelt werden.
- Der Treuerabatt fördert Kundenbindung und soll Wettbewerber abwehren.
- Der Positionsrabatt wird meistens nur auf eine Rechnungsposition gewährt, kann man aber auch auf mehrere Positionen in der Rechnung gewähren.
- Der Umsatzbonus ist eine Kunden-Gutschrift, die ausgezahlt wird, wenn am Jahresende ein vereinbarter Gesamtumsatz des Kunden erzielt wurde.
- Der Umsatz-Konditionen-Bonus belohnt das Kauf- und Zahlungsverhalten der Kunden. Der Bonus ist umso höher, je besser die Zahlungsmoral des Kunden ist.
- Der Funktionsrabatt wird gewährt, wenn sich der Kunde zur Übernahme bestimmter Aufgaben verpflichtet (zum Beispiel Werbung, Sortieren, Abfüllen).

- Der Wiederverkäuferrabatt ist die dem Groß- und Einzelhandel gewährte Handelsspanne bei Waren, deren Endverkaufspreis der Hersteller festsetzt. Er sichert dem Händler einen angemessenen Gewinn ab.
- Beim Naturalrabatt erhält der Käufer einen indirekten Preisnachlass in Form unentgeltlicher Ware (Draufgabe).
- Der Saisonrabatt wird bei vorzeitigem Bezug von Waren, die starken Saisonschwankungen unterliegen, gewährt.

Daneben bestehen vielfältige Formen von Sonderrabatten, zum Beispiel:

- Erstbestellerrabatt, um Neukunden zu gewinnen
- Personalrabatt für Betriebsangehörige
- Jubiläumrabatt bei Geschäftsjubiläen
- Aktionsrabatt für den Handel im Zusammenhang mit gezielten (online) Werbeaktionen (z. B. Mailings, Couponing, Rabattmarken). Der Handel übernimmt damit eine werbende Funktion.
- Lagerräumungsrabatt, der zum Ende einer Saison Lagerplatz für neue Waren schaffen soll (z. B. Winter- oder Sommerschlussverkauf).

## **In der Buchführung**

Man muss in der Buchhaltung unterscheiden zwischen Sonderrabatten und nachträglich gegebenen Rabatten. Vor allem beim Buchen ist das wichtig, denn ein Sofortrabatt wird nicht gebucht. Der Vollpreis wurde nämlich nicht gezahlt, so wird nur der Netto-Betrag, den der Kunde zahlt, gebucht.

Nachträglich gewährte Rabatte (Boni), musst du schon buchen. Wenn später nachträglich gewährte Rabatte gewährt werden, muss man den vollen Preis, der vorher gebucht/gezahlt wurde, richtig korrigiert werden. Preisnachlässe werden z. B. auf ein Konto (Kundenboni) gebucht. Diese werden am Ende des Jahres mit dem Erlöskonto verrechnet, um es korrigieren zu können

**Entdecke HIER weitere spannende Themengebiete!**