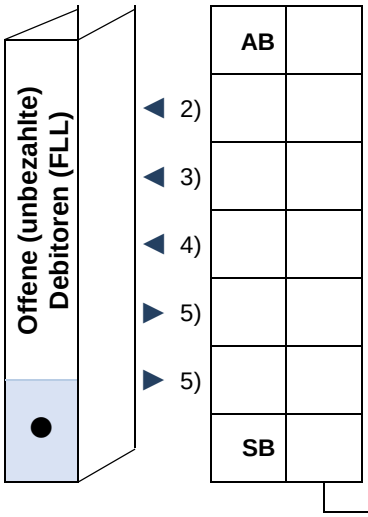
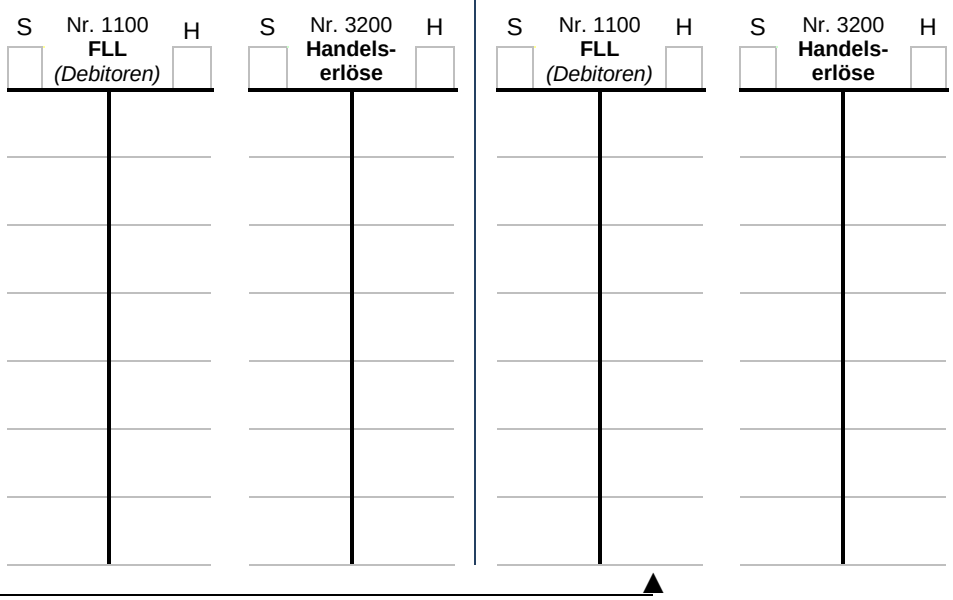
Anwendung beim Verkauf auf Rechnung

Geschäftsfall (summarisch)	Buchung ohne Offenposten	Buchung mit Offenposten
1) 01.01: Eröffnung des Kontos «FLL (Debitoren)»: 10	durch Buchhaltungssoftware	durch Buchhaltungssoftware
2) Kundenrechnungen für Verkäufe von Handelswaren: 70		
3) Vgl. Nr. 2): Gutschriften für Kundenrücksendungen: 20		
4) Vgl. Nr. 2): Nachträgliche Kundenrabatte: 2		
5) Kunden überweisen per Bank offene Rechnungen im Wert von 50 unter Abzug von 2% Skonto.		
A) **31.12: Bestandeskorrektur (BK) bei «FLL (Debitoren)»**		
A) 31.12: Abschluss	durch Buchhaltungssoftware	durch Buchhaltungssoftware

Ordner «Offene Debitoren»°





° Hier wird auch die Auswirkung eines Rabatts oder Skontos mittels Ein-/Ausgangspfeilen in den Ordner «Offene Debitoren» aufgezeigt. Dies soll die Nachvollziehbarkeit zur Wertbestimmung des Ordners erleichtern. In der Praxis existieren jedoch oft keine entsprechenden physischen Belege (z. B. für den Skonto), sondern es erfolgt «von Hand» eine Notiz auf der Rechnung.

Vor- und Nachteile der Offenposten-Buchhaltung

Vorteile	• Handling (Einfachheit und Schnelligkeit): Während der Rechnungsperiode gibt es weniger Buchungen. • Kosten (Software): Es sind keine separaten Hilfsbuchhaltungen für Kreditoren und Debitoren notwendig.
Nachteile	• Überblick (Kreditoren-/Debitorenmanagement): Während Rechnungsperiode sind Bestände nicht ersichtlich. • Sicherheit (Back-up): Abhängigkeit von Belegen – Gefahr bei Verlust (z. B. durch Feuer), da nicht erfasst