

Das Kommissionsgeschäft

Finanzbuchhaltung Band 2 Kapitel 2 Seite 25

1 Definition

Kommissionär ist, wer gegen eine Kommission im eigenen Namen für Rechnung des Komittenten den Ein- oder Verkauf von beweglichen Sachen oder Wertschriften übernimmt (OR425/1)

2 Rechtliche Grundlagen

- Kommissionsvertrag OR 425-438
- Vergütung von Auslagen OR 431 und OR 432
- Selbsteintrittsrecht des Kommissionärs OR 436
- Anspruch auf Delkrederekommission OR 430

2.1 Eigentumsübergang

- Einkaufskommission Komittent wird bei Empfang der Ware Eigentümer
- Verkaufskommission Komittent bleibt Eigentümer der Ware bis zum Zeitpunkt des Verkaufes

2.2 Verwandte Geschäfte

- Mäklervertrag OR 412-418
- Agenturvertrag OR 418a- 418v

3 Buchhalterische Varianten

3.1 Einkaufskommissionsgeschäft

3.1.1 Konten Seite 27

Kommissionär S	Art	Komittent T	Art
Kommissionswareneinkauf für T	aktiv	Kommissionswareneinkauf durch S	aktiv
Kontokorrent/Komittent T	passiv	Kontokorrent / Kommissionär S	passiv
Kommissions-/Provisionsertrag	Ertrag		

3.1.2 Buchungsschema aus Sicht Kommissionär

Wareneinkauf für T	Komm_wareneinkauf T / Kreditoren
Zahlungen von T Anzahlungen od. Abrechnung	Bank / Kontokorrent T
Einkaufsspesen bei S für T	Komm_wareneinkauf T / Bank
Verrechnen der Provision in % aller für T geleisteten Zahlungen	Komm_wareneinkauf / Komm_ertrag
Erstellen der Abrechnung an Komittent T Die Summe der Soll-Spalte Komm_wareneinkauf buchen. Das Koto Komm_wareneinkauf wird dadurch ausgeglichen	Kontokorrent / Komm_wareneinkauf

3.1.3 Buchungsschema aus Sicht Komittent

Erhalt der Abrechnung von S	Wareneinkauf / Kontokorrent S
Zahlungen an S Anzahlungen od. Abrechnung Das Kontokorrent Konto wird ausgeglichen	Kontokorrent S / Bank

3.2 Verkaufskommissionsgeschäft

3.2.1 Konten Seite 27

Kommissionär S	Art	Komittent T	Art
Kommissionswarenverkauf für T	aktiv	Warenverkauf durch S	aktiv
Kontokorrent/Komittent T	passiv	Kontokorrent / Kommissionär S	passiv
Kommissions-/Provisionsertrag	Ertrag		
Delkredereprovisionsertrag	Ertrag		

3.2.2 Buchungsschema aus Sicht Kommissionär S

Warenübernahme von T	keine Buchung
Warenverkauf auf Kredit für T	Debitoren / Komm_warenverkauf T
Spesen bei S für T	Komm_warenverkauf T / „Bank“
Verrechnen der Provision <small>% aller für T erworbenen Einkünfte</small>	Komm_warenverkauf / Komm_ertrag
Erstellen der Abrechnung an Komittent T <small>Verkaufserlös-Provision-Spesen = Schuld von S</small>	Kontokorrent / Komm_warenverkauf
Zahlungen von S an T <small>Anzahlungen od. Abrechnung</small>	Kontokorrent T / „Bank“

3.2.3 Buchungsschema aus Sicht Komittent T

Warenübergabe an S	keine Buchung
Spesen bei T	Warenverkauf / „Bank“
Erhaltene Abrechnung von S	Kontokorrent S / Warenverkauf
Zahlungen von S <small>Anzahlungen od. Abrechnung Das Kontokorrent Konto wird ausgeglichen</small>	„Bank“ / Kontokorrent S

3.3 Zum Zeitpunkt des Jahresabschlusses nicht abgeschlossene Geschäfte

Die Geschäftsfälle werden normal abgewickelt und vor Jahresabschluss um folgende Buchungen ergänzt oder normal abgeschlossen:

3.3.1 Nicht abgeschlossenes Einkaufskommissionsgeschäft

Buchungsschema aus Sicht Kommissionär S

Abgrenzung noch nicht abgerechneter Provision	Transitorische Aktiven / Provisionsertrag
Abschlussbuchung 1	Schlussbilanz / Komm_wareneinkauf
Abschlussbuchung 2	Kontokorrent S / Schlussbilanz oder umgekehrt je nach Situation

Buchungsschema aus Sicht Kommittent T

Abschlussbuchung 1	Schlussbilanz / Kontokorrent S oder umgekehrt je nach Situation
--------------------	--

3.3.2 Nicht abgeschlossenes Verkaufskommissionsgeschäft

Buchungsschema aus Sicht Kommissionär S

Abgrenzung noch nicht überwiesener Verkaufserträge	Komm_warenverkauf / Transitorische Passiven
--	---

Buchungsschema aus Sicht Kommittent T

Keine Buchungen nötig	
-----------------------	--

4 Wichtig

Nach Abschluss des Geschäftsfalles oder des Jahres müssen beide Kontokorrentkonten sowie das Konto Komm_wareneinkauf/Verkauf des Kommissionärs ausgeglichen sein.