

VERDECKTE PREISNACHLÄSSE IM KFZ-HANDEL RICHTIG GESTALTEN!

Aufdeckung der verdeckten Preisnachlässe

Am wichtigsten ist nach wie vor die Aufdeckung des verdeckten Preisnachlasses bei der Inzahlungnahme von Kundenfahrzeugen. Hier schlummert viel Geld, das Sie dem Fiskus in den Rachen werfen oder selbst behalten können, wie das folgende Beispiel zeigt:

Beispiel:

Sie verkaufen einem Kunden einen Neuwagen für € 20.000,- zzgl. € 3.800,- Umsatzsteuer. Den Gebrauchtwagen des Käufers nehmen Sie für € 10.000,- in Zahlung, obwohl er nur einen Kaufwert von € 8.000,- hat. Für € 8.500,- verkaufen Sie den Gebrauchtwagen weiter.

Neuwagenverkaufspreis brutto	€ 23.800,-
Inzahlungnahmepreis GW	€ 10.000,-
Tatsächlicher Wert GW	€ 8.000,-
Verkaufspreis GW	€ 8.500,-
Verdeckter Preisnachlass	€ 1.500,-

Bis zu € 320,- pro Fahrzeug sparen!

Sie haben drei Möglichkeiten, diesen Fall zu lösen. Im Beispiel können Sie bis zu € 320,- Umsatzsteuer sparen:

1. Sie erfassen den GW in der GW-Abteilung mit dem Inzahlungnahmepreis von € 10.000,-.
2. Sie erfassen den GW in der GW-Abteilung mit € 8.000,-, senden aber dem Kunden keine Mitteilung zu (Reduktion des Einkaufspreises ohne Beleg)
3. Sie erfassen den GW in der GW-Abteilung mit € 8.000,- und erteilen dem Kunden im Rahmen des NW-Geschäfts eine Mitteilung über den verdeckten Preisnachlass in Höhe von € 1.500,-.

Auswirkungen auf die Umsatzsteuer-Zahllast

Variante 1

NW-Geschäfte	19% x 20.000	3.800
./. verdeckter Preisnachlass	0	0
+ GW-Geschäft	19% x 0	0
= Zahllast		3.800

Variante 2

19% x 20.000	3.800
0	0
19% x 500: 1,19	80
	3.880

Variante 3

19% x 20.000	3.800
19% x 1.500 : 1,19	240
19% x 0	0
	3.560

Einsparung von bis zu € 320,-!

Das Beispiel zeigt: Die höchste Umsatzsteuer-Zahllast entsteht, wenn der Inzahlung-

nahmepreis ohne Mitteilung an den Kunden in der GW-Abteilung „stillschweigend“ um den verdeckten Nachlass reduziert wird. Die Differenz zwischen der niedrigsten und der höchsten Zahllast beträgt im Beispiel € 320,-, viel Geld, das Sie mit der Aufdeckung des verdeckten Preisnachlasses sparen können.

Wie kann der Preisnachlass geltend gemacht werden?

Bei der Aufdeckung des verdeckten Preisnachlasses müssen Sie die alte Rechnung nicht zurückfordern. Es reicht, wenn Sie dem Kunden ein Schreiben zusenden, in dem er auf die Berichtigung hingewiesen wird.

30 Jahre Verjährungsfrist

Wie weit zurück kann der Preisnachlass geltend gemacht werden?

Den verdeckten Preisnachlass können Sie bis zu 30 Jahre zurück geltend machen (zivilrechtliche Verjährungsfrist), denn es handelt sich um eine Berichtigung nach § 17 Umsatzsteuergesetz (UStG).



Musterschreiben:

„Beim Kauf des Pkw Typ ... amhaben wir Ihr gebrauchtes Fahrzeug Typ ... mit Euro in Zahlung genommen. In der Rechnung vom haben wir den Neuwagenpreis mitEuro zuzüglich ... Umsatzsteuer ausgewiesen. Da bei der Veräußerung Ihres gebrauchten Fahrzeuges der Inzahlungnahmepreis nicht erzielt werden konnte, ergibt sich eine Entgeltsminderung von Daraus ergibt sich eine Korrektur (Minderung) der in der Rechnung vom ausgewiesenen Umsatzsteuer in Höhe von, die von uns gegenüber dem Finanzamt geltend gemacht wird. Mit dieser Mitteilung kommen wir unserer Verpflichtung gem. §14c Abs. 1 Satz 2 UStG nach. Auf die mit uns getroffene Zahlungsvereinbarung hat dieser Vorgang keinen Einfluss.“

**BITTE FRAGEN SIE UNS -
WIR NEHMEN UNS GERNE ZEIT FÜR EIN PERSÖNLICHES GESPRÄCH.**

E-Mail: wp.stb@opitsch-heinisch.de
Internet: www.opitsch-heinisch.de

Tel.: 089 / 290 13 90
Fax: 089 / 290 13 980



Unser hoher Qualitätsanspruch wird durch die ISO-9001 Zertifizierung jährlich bestätigt.



Konzentrieren



Verstehen



Suchen



Gestalten



Inspirieren



Wirken