

Berufsprüfung

Modul 58

Offerte und Kalkulation

Block 1 Offerte, Einkaufskalkulation

Organisation

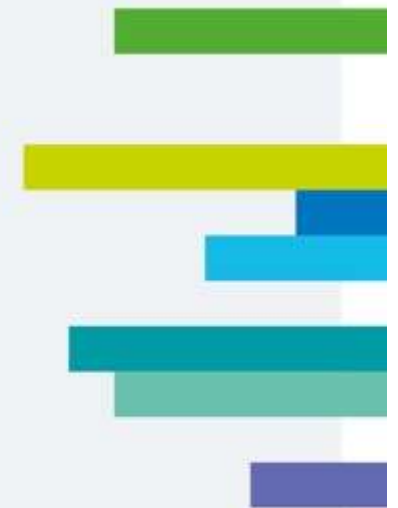
Ausbildungszentrum, Olten

- Pause, Vorschlag: 19.30 Uhr 15 Min.
- Sonstiges

Cornelia Lack

Mail: cornelia.lack@bbzolgen.ch

Vorstellungsrunde



Offerte und Kalkulation Modul 58

Ausbildungszentrum, Olten

Donnerstag	20. Mai 2021	18.00 Uhr bis 21.15 Uhr 4 Lektionen (Online)
Donnerstag	27. Mai 2021	18.00 Uhr bis 21.15 Uhr 4 Lektionen (Online)
Samstag	29. Mai 2021	08.00 Uhr bis 11.30 Uhr 4 Lektionen (Präsenz)



Ausbildungszentrum Olten



- **Agenda**

1. **Leistungsziele**
2. **Angebot, Rabattformen**
3. **Einkaufs- und Verkaufskalkulation**
4. **Kalkulationen Deckungsbeitrag und Break Even**
5. **Repetition ganzes Thema**



Stufe K1 – Wissen

Bei Fragen oder Aufgabenstellungen dieser Stufe sollen sich Kandidatinnen und Kandidaten an Gelehtes erinnern. Hier genügt es, wenn sie einen Leminhalt auswendig wissen, aufzählen, wiedergeben können.

Beispiele:

- Wie lautet ein anderer Begriff für Meridiane?
- Nenne den Namen des Breitenkreises mit der geografischen Breite Null.
- Wie gross ist der Erddurchmesser (vom Nordpol zum Südpol)?

Beim Antworten erinnern sich die Kandidaten an das, was sie für die Prüfung gelehrt haben und schreiben es mehr oder weniger in der gelernten Form, als Aufzählung, als Definition, als Kurzbeschreibung oder aber in einer Übersetzung von Deutsch auf Französisch nieder.

Stufe K2 – Verstehen

Hier zeigen die Kandidaten, dass sie eine Situation, einen Umstand, Zusammenhänge oder gewisse Informationen verstehen, das heisst, einen Sachverhalt begreifen und erklären können. Manchmal geht es auch darum, die Aussage einer Grafik in Worte zu fassen.

Beispiele:

- Erklärt Sie die Bedeutung der folgenden Information: «Zürich 47° 20' N 8° 35' E»
- Zeigen Sie auf der Weltkarte irgendeinen Längengrad und nennen Sie seine geografische Länge.
- Beim Beantworten erinnern Sie sich wiederum an bereits Gelerntes. Nun ist aber die Antwort in eigenen Worten zu formulieren, das sich zeigende Bild zu erklären.

Stufe K3 – Anwenden

Bei diesen Fragen und Aufgaben geht es darum, Gelerntes in einer neuen, konkreten Situation anzuwenden.

Beispiele:

- Bestimmen Sie mit Hilfe des Atlases die geografischen Koordinaten von Rom.
- Finden Sie in der Karte den Ort mit den geografischen Koordinaten $47^{\circ} 20' N 8^{\circ} 35' E$.
- Fahren Sie auf möglichst direktem Weg von Punkt A zu Punkt B.
Die Koordinaten lauten wie folgt: Punkt A: $36^{\circ}N / 18^{\circ}W$; Punkt B: $38^{\circ}N / 16^{\circ}W$. In welche Himmelsrichtung sind Sie gefahren?

Wir nehmen für diese Beispiele an, dass ein Kandidat in der Praxis oder in der Weiterbildung bereits den Umgang mit geografischen Koordinaten geübt hat. In diesem Fall kann er die gestellten Aufgaben mit einem bekannten Vorgehen lösen, dieses Vorgehen anwenden.

Lern- und Leistungsziele 2



S 4

	Leistungsziele Offerte und Kalkulation	Taxonomie
1	Versteht die Begriffe der Kalkulation und kann diese erklären.	K 2
2	Kann auf Grund einer Gesamtkalkulation eine Einzelkalkulation durchführen.	K 3
3	Kann in der Einkaufskalkulation den Einstandspreis berechnen.	K 3
4	Kann in der Verkaufskalkulation den Bruttoverkaufspreis ermitteln.	K 3
5	Erstellt eine formal richtige Offerte auf Grund einer Einzelkalkulation.	K 3
6	Kann an einer Fallstudie den Ablauf eines Auftrages (Anfrage – Kalkulation – Offerte – Auftragsbestätigung) richtig anwenden	K 3
7	Kann die Nutzschwelle rechnerisch und ausrechnen auf Grund der Einzelkosten und Gemeinkosten.	K 3



Offerte und Kalkulation Angebot 1



S 5

- Das Angebot/Offerte kann formlos (mündlich, telefonisch) erfolgen, verbreitet ist allerdings die Schriftform (Papier, email).
- In der Regel holt sich ein Kunde mehrere Angebote/Offerten ein und vergleicht diese



Offerte und Kalkulation Angebot 2

§ 5

Obligatorische Bestandteile eines Angebotes:

- Die genaue Bezeichnung der Ware und ihre Qualität
- Menge und Preis der Ware inklusive Rabatte
- Kosten der Fracht und Verpackung
- Erfüllungsort, Gerichtsstand und Eigentumsvorbehalt
- Lieferzeit
- Zahlungsbedingungen
- Angebotsgültigkeit





S 5

Rabatt ist:

- ein Nachlass vom Listenpreis einer Ware oder Dienstleistung
- ein Nachlass von dem Preis, den der Unternehmer in sonstiger Weise allgemein ankündigt oder fordert (Netto-Verkaufspreis)
- ein Sonderpreis, der wegen der Zugehörigkeit zu bestimmten Verbraucherkreisen, Berufen, Vereinen oder Gesellschaften eingeräumt wird



S 6

Die wichtigsten Rabattformen:

- Als Skonto oder Barzahlungsnachlass bezeichnet man die Kürzung des Rechnungsbetrages bei Zahlung innerhalb der Skontofrist.
- Der Mengennachlass oder Staffelrabatt soll zum Kauf großer Mengen von Waren in einer einzigen Lieferung anregen. Beim Kauf, respektive der Bestellung von Waren oder gewerblichen Leistungen wird ein Preisnachlass oder eine unentgeltliche Zusatzmenge derselben Ware (Draufgabe) gewährt.
- Der Wiederverkäuferrabatt ist, die dem Gross- und Einzelhandel gewährt wird, ist die Handelsspanne bei Waren, deren Endverkaufspreis vom Hersteller festgesetzt wird. Er soll dem Händler einen angemessenen Gewinn sichern.



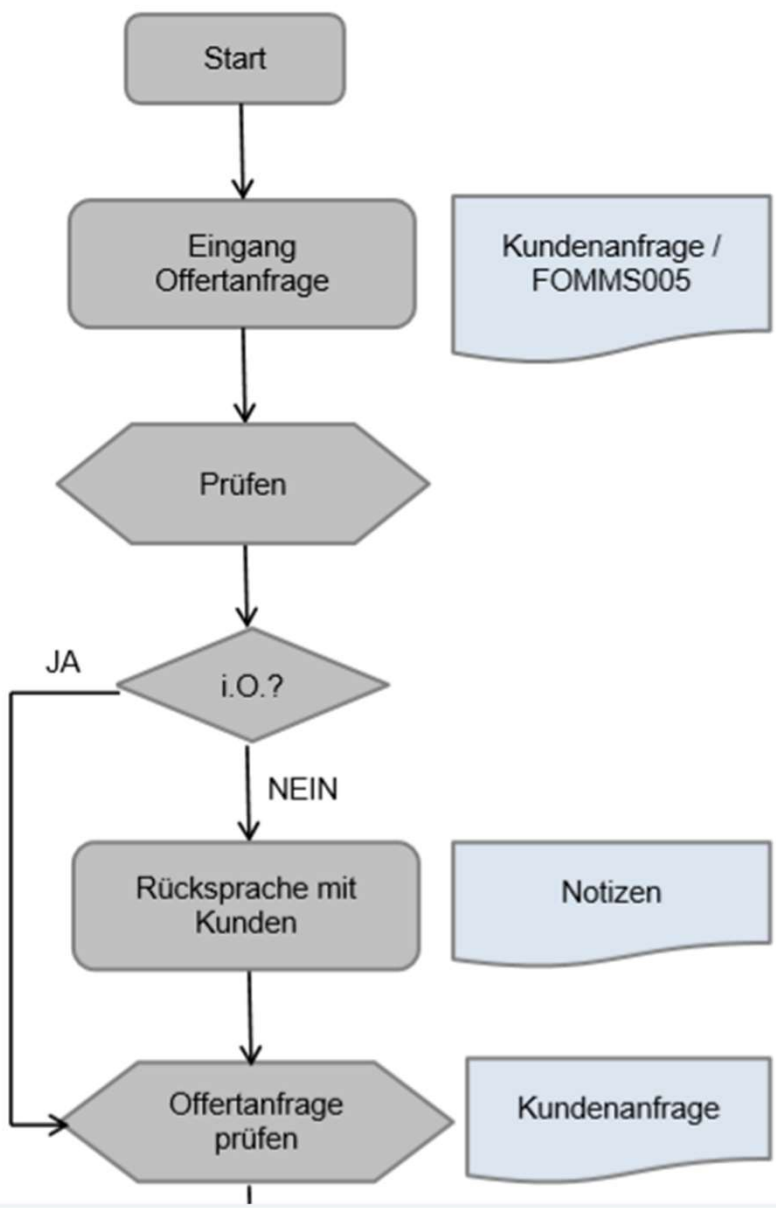
S 7

Beachten Sie:

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld. Das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

– JOHN RUSHKIN, PROFESSOR FÜR KUNST AN DER UNIVERSITÄT OXFORD, ENGLAND (1819-1900)

3.3 Prozessablauf Offertanfrage



Offertanfrage entgegennehmen
Mündliche Anfragen / Antworten

Offertanfrage prüfen auf Vollständigkeit, Richtigkeit

Entscheidung

Unklarheiten werden mit dem Kunden besprochen

Neue Offerte gewünscht (siehe S. 7)

Anfrage prüfen auf Standardprodukt

Offerte und Kalkulation Prozess Offertanfrage

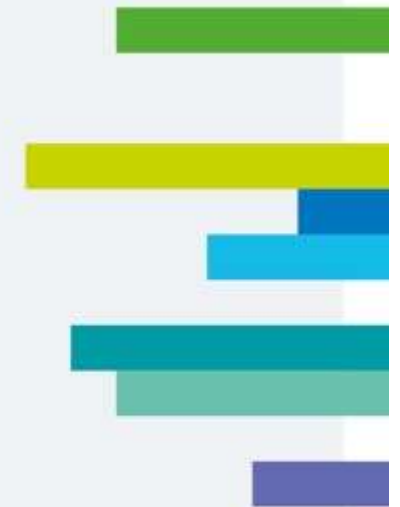


S 11-13



Kalkulation

Kalkulation



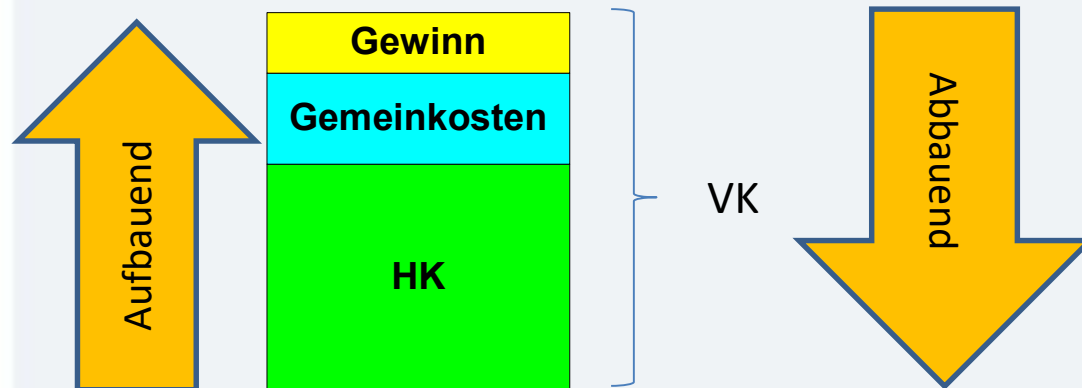


Offerte und Kalkulation
 Kosten und Kalkulationen Hauptbereiche
 Compendio F+R Kap. 7

Beschaffungsmärkte	→ Unternehmen →	Absatzmärkte
Einkaufskalkulation	Kalkulation der Leistungserstellung	Verkaufskalkulation
Hier geht es um die Kalkulation des Einkaufs von <ul style="list-style-type: none"> • Waren • Material • Dienstleistungen (Je nach Branche und Unternehmenstätigkeit überwiegt das eine oder das andere.)	Hier geht es darum, die Kosten der eigenen Leistungen einzurechnen. Man unterscheidet zwischen <ul style="list-style-type: none"> • Handelskalkulation und • Kalkulation bei Fertigung und Dienstleistung 	Hier geht es um die Kalkulation der Verkaufspreise für <ul style="list-style-type: none"> • Waren • Fertigfabrikate • Dienstleistungen (Je nach Branche und Unternehmenstätigkeit überwiegt das eine oder das andere.)
Ziel: Ermittlung der Anschaffungskosten (des Einstands)	Ziel: Ermittlung der Selbstkosten bzw. des Nettoerlöses	Ziel: Ermittlung der verschiedenen Verkaufspreise



- Gesamtkalkulation – Einzelkalkulation
- Vorkalkulation – Nachkalkulation – Mitlaufende Kalkulation
- Aufbauende Kalkulation – Abbauende Kalkulation
- Keine Formvorschriften



HK = Herstellungskosten
VK = Verkaufskalkulation





Offerte und Kalkulation Kosten und Kalkulationen weitere Aspekte



Gemeinkosten (Fixkosten):

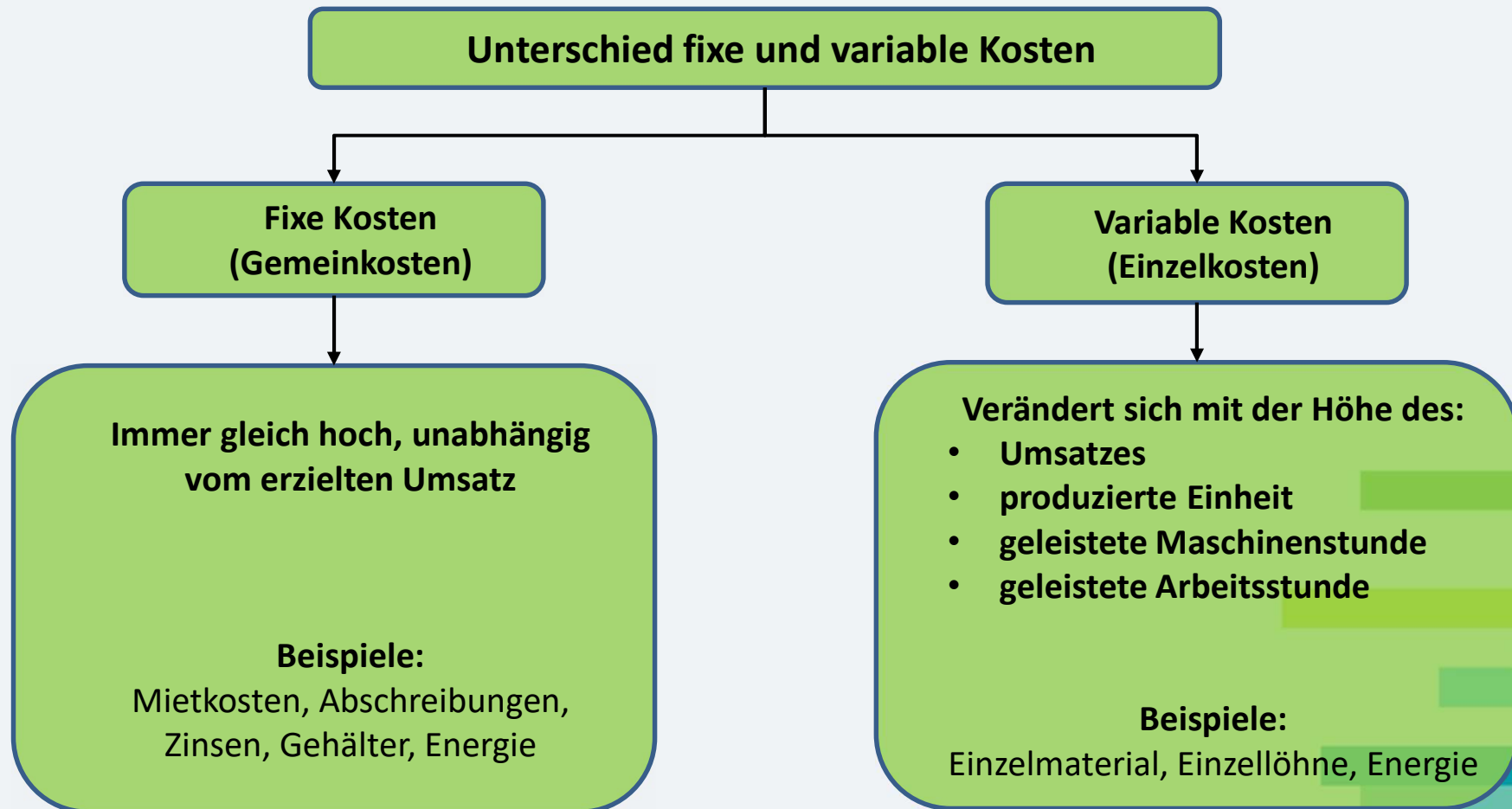
Sind Kosten die nicht direkt einem einzelnen Produkt zugewiesen werden können.

- Löhne (nicht klar zuweisbar)
- Miete
- Werbeaufwand
- Reparaturaufwand
- Verwaltungsaufwand
- Fahrzeugaufwand
- etc





Offerte und Kalkulation Kosten und Kalkulationen weitere Aspekte





Ermittlung des Einstandspreises auf Grund der Lieferanten Offerte

Was wird benötigt?

- Listenpreis, Rabatte, Skonti
- Bezugskosten
 - Fracht
 - Versicherung
 - Zoll





Offerte und Kalkulation Einkaufskalkulation 2 Kap. 7.3.1

Ein Versandhaus möchte sein Sortiment an Sportgeräten ausbauen.
Ein Sportartikelhersteller offeriert dem Versandhaus eine Hantel mit
Gewichtsscheiben zu folgenden Bedingungen

Listenpreis pro Stk.

CHF 28.- (ab Fabrik)

Mengenrabatt

25% (ab 100 Stk.)

Zahlungsbedingungen

60 Tage Netto

2% Skonto bei Zahlung innert

30 Tagen





Offerte und Kalkulation Einkaufskalkulation 3 Kap. 7.3.1

AUFGABENSTELLUNG

Das Versandhaus möchte 200 Stk. der Hanteln bestellen

Die Bezugskosten belaufen sich auf Fr. 384.- (Fr. 1.92/Stk)

Listenpreis pro Stk.	CHF 28.- (ab Fabrik)
Mengenrabatt	25% (ab 100 Stk.)
Zahlungsbedingungen	60 Tage Netto
2% Skonto bei Zahlung innert	30 Tagen

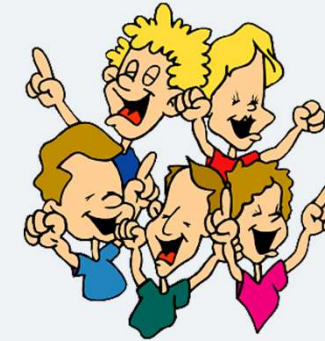
Da die meisten Firmen der MwSt unterstehen und dies ein neutraler Kostenfaktor ist, wird die MwSt nicht berücksichtigt.



Lösung:

=	Bruttokreditankauf	Fr.	28.00	100 %		Listenpreis des Herstellers
-	Rabatt (25 %)	Fr.	7.00	25 %		Rabatt von 25 %, auf Faktura abgezogen
=	Nettokreditankauf	Fr.	21.00	75 %	→ 100 %	Fakturierter Preis des Herstellers
-	Skonto (2 %)	Fr.	0.42		2 %	Skonto 2 %, soll ausgenutzt werden
=	Nettobarankauf	Fr.	20.58		← 98 %	Zahlung an Hersteller pro Stück
+	Bezugskosten	Fr.	1.92			Bezugskosten pro Stück Fr. 1.92
=	Einstand	Fr.	22.50			Einstandspreis pro Stück

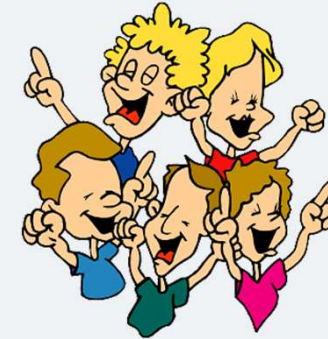
Das Schema ist ein Modell. Ein Modell ist aber keine Vorschrift



**Lösen Sie die Aufgaben Nr. 1-3 Einkaufskalkulation
01_Kosten und Kalkulation_Aufgaben_1bis20n.xlsx**

Zeit: 15 Min





**Lösen Sie die Aufgaben Nr. 5-7 Einkaufskalkulation
01_Kosten und Kalkulation_Aufgaben_1bis20n.xlsx**

Zeit: 15 Min





Auftrag auf die nächste Lektion vom 27. Mai 2021

- Selbststudium Compendio Kap. 7 S: 73-75
- Repetition Lehrmittel Seiten 5-7 und 11-13
- Fertigstellen der abgegebenen Aufgaben Nr. 1 bis 8 der Aufgaben
Einkaufskalkulation

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

