

Klausur Ein Angebot erstellen + Umsatzsteuer

Die Anfrage

Angebote sind im Kaufmännischen Sinn immer gleich aufgebaut.

Es beginnt dabei eigentlich immer mit einer Anfrage auf einer Anfrage bzw. einer Interessensbekundung. Auf Grundlage dieser, erstellt nun der Verkäufer ein Angebot.

Leistungsprozess der Anfrage und Auftragsbearbeitung mit Handelswaren



ABC-Analyse

Mit der ABC-Analyse lassen sich große Mengen an Daten, anhand von Priorisierung, schnell analysieren und verarbeiten. Sie findet häufig in z.B. Lagerbeständen oder Kundenpriorisierung Verwendung.

Der Grundgedanke hinter der ABC-Analyse ist das **Pareto-Prinzip**.

Dies besagt: *"80% des Ertrages entstehen durch 20% des Aufwandes"*, also z.B. *"Die 20% der lukrativsten Kunden eines Unternehmens sind für 80% des Gesamtumsatzes verantwortlich"*

Vorgehen

Die zu vergleichenden Daten werden, anhand einer Kennzahl (hier Relevanz), in 3 Kategorien eingeteilt:

- "A": extrem 'wichtig'
- "B": weniger 'wichtig'
- "C": am 'irrelevantesten'

Anschließend werden Grenzen für die Kategorien definiert z.B.

- "A" = 60%
→ Alle Werte aus Kategorie "A", machen kumuliert 60% der Gesamtkennzahl aus
- "B" = 25%
→ Alle Werte aus Kategorie "B", machen kumuliert 25% der Gesamtkennzahl aus
- "C" = 15%
→ Alle Werte aus Kategorie "C", machen kumuliert 15% der Gesamtkennzahl aus

Die Errechnung der Kategorien erklärt sich am besten an einem Beispiel...

Beispiel

Die Kunden einer Firma bekommen abhängig von ihrem Anteil am Gesamtumsatz ein Kundengeschenk

- **"A"**: $> 1000\text{€}$
→ Erhalten einen Kasten Pralinen
- **"B"**: $500\text{€} - 1000\text{€}$
→ Erhalten eine Tafel Schokolade
- **"C"**: $< 500\text{€}$
→ Erhalten kein Kundengeschenk

Die Grenzen definieren wir wie im vorherigen Beispiel:

- "A" = 60%
- "B" = 25%
- "C" = 15%

Anteile berechnet man nun mit der Lorenzkurve.

Hierzu werden zunächst alle Daten (Kunden), absteigend nach der Kenngröße (Anteil am Jahresumsatz) sortiert.

Anschließend werden die Werte auf einem Säulen- oder Balkendiagramm ins Verhältnis gesetzt.

Der erste, also umsatzstärkste, Kunde wird nun gemäß seines Anteils am Jahresumsatz in das

Diagramm eingetragen:

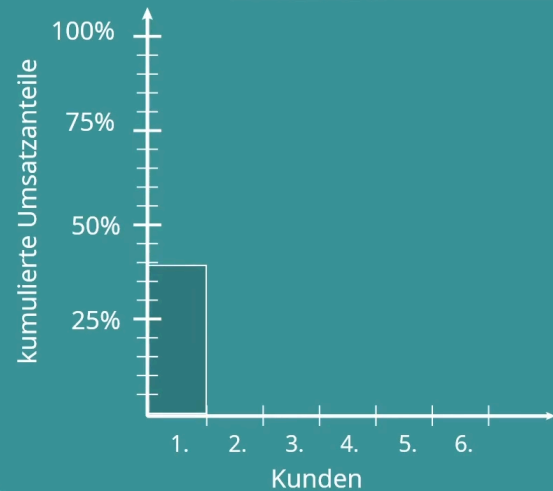
!

ABC Analyse Beispiel

Umsatz: gesamt: 510€

$$\text{Kunde 1: } \frac{200\text{€}}{510\text{€}} = 39,2\%$$

Lorenzkurve



Wichtig!, jeder weitere Kunde wird nun kumuliert in das Diagramm aufgenommen, so das der letzte Kunde den Wert 100% erhält:

ABC Analyse Beispiel

Umsatz: gesamt: 510€

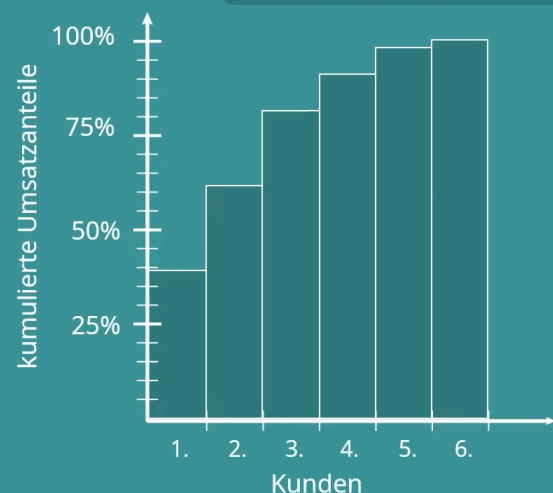
$$\text{Kunde 1: } \frac{200\text{€}}{510\text{€}} = 39,2\%$$

$$\text{Kunde 2: } 39,2\% + 23,5\% = 62,7\%$$

$$\text{Kunde 3: } 62,7\% + 19,6\% = 82,4\%$$

⋮

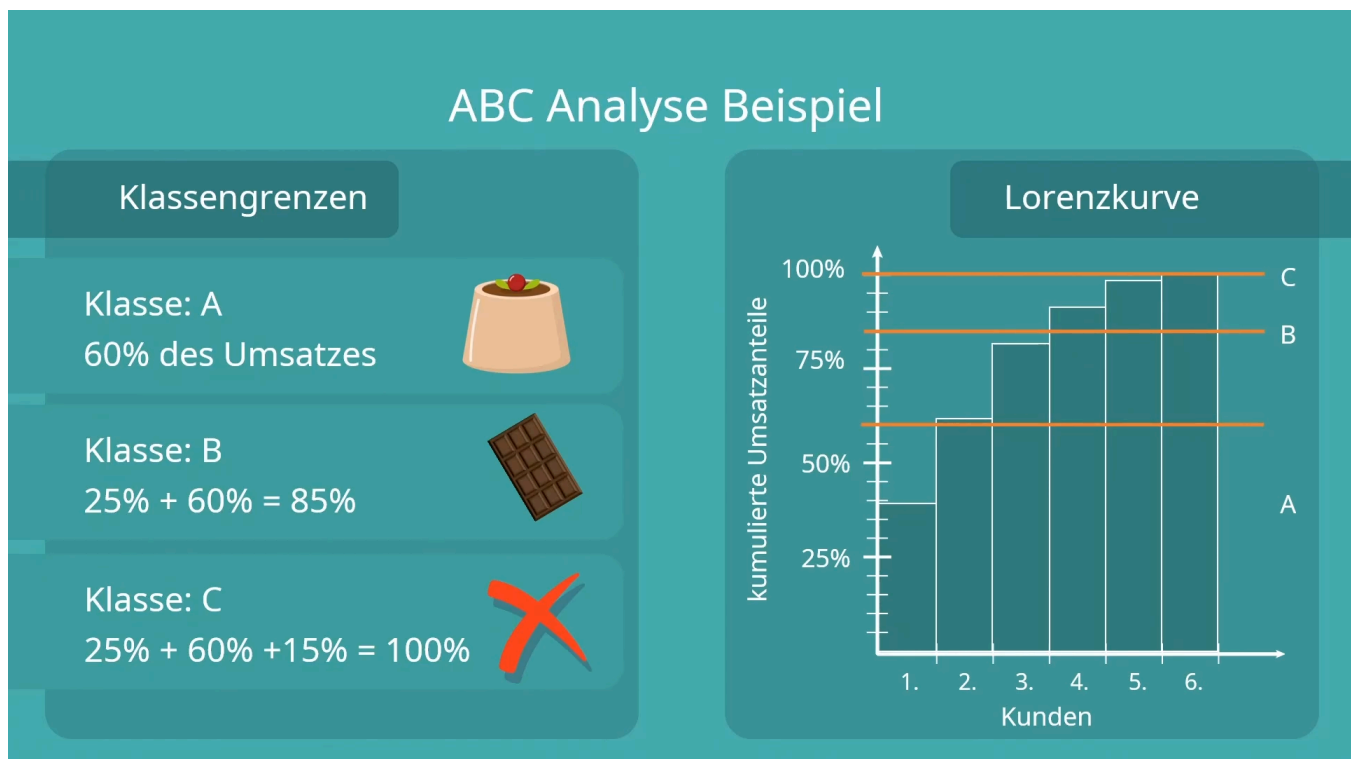
Lorenzkurve



Bei der Auswertung werden nun auch die Prozente kumuliert.

So ergibt sich, dass:

- alle Kunden unter der 60% Markierung, zusammen 60% des Umsatzes ausmachen
- alle Kunden zwischen der 60% und 85% ($25\% + 60\%$) Markierung, 25% des Umsatzes ausmachen
- alle Kunden über der 85% Markierung, 15% ($100\% - 85\%$) des Umsatzes ausmachen



Angebote vergleichen

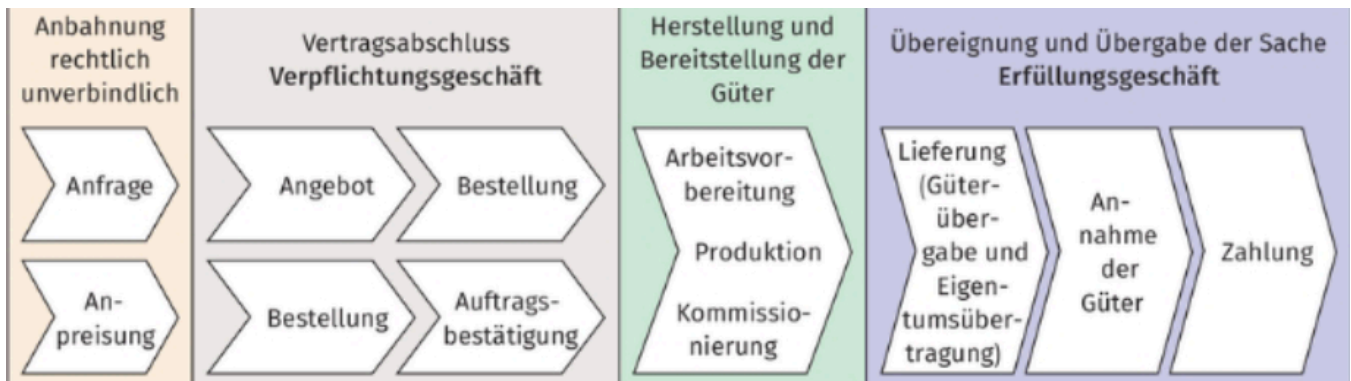
Rechtliches

Jeder Vertrag kommt aus rechtlicher Sicht, nur durch **Antrag** und **Annahme** zustande.

Der Antrag ist dabei die **zuerst abgegebene Willenserklärung** und kann von jedem der beiden Vertragspartner ausgehen.

Die anschließende **zustimmende Willenserklärung** bezeichnet man als Annahme.

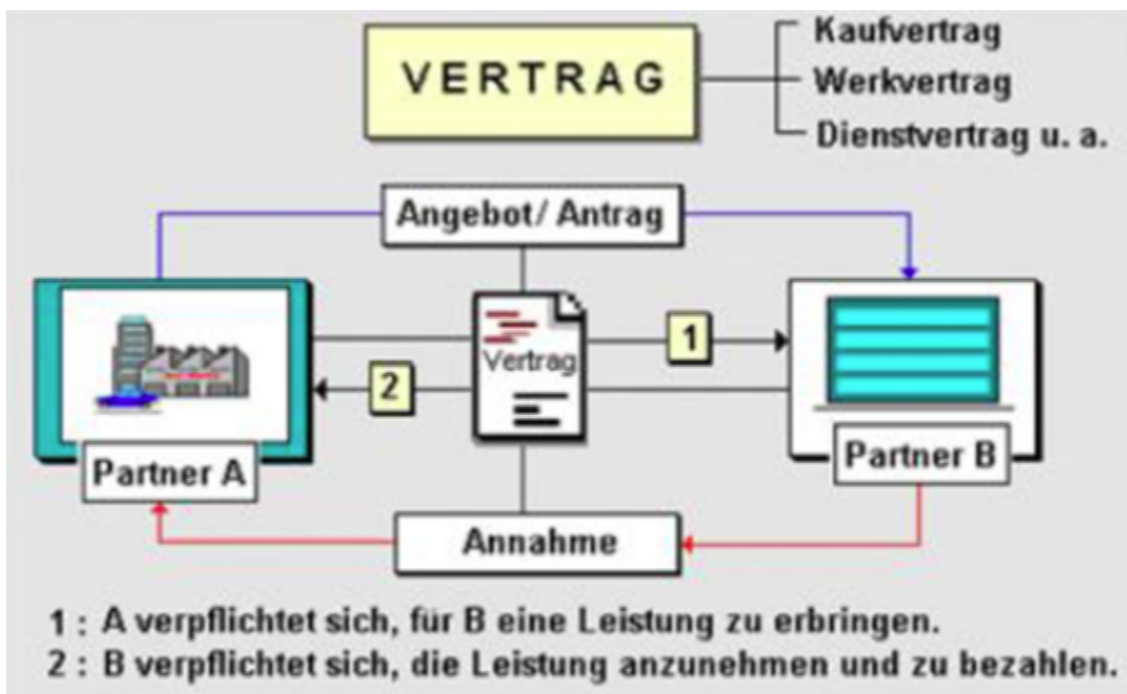
Grundsätzlich sind Verträge bindend und somit einzuhalten



Ein Angebot ist:

- **bestimmt**,
→ es muss sich auf ein / eine konkret zu bestimmende Sache oder Sachverhalt beziehen
- **verbindlich**
→ die Inhalte und Rahmenbedingungen eines Angebotes dürfen bzw. können sich im Gültigkeitszeitraum nicht mehr ändern
- und **empfangsbedürftig**
→ damit ein Angebot gültig ist, muss der Vertragspartner zweifelsfrei über den Inhalt und die Rahmenbedingungen des Angebotes informiert werden

Sollte der Vertragspartner ein Detail am Angebot verändern, dann gilt dies als erneuter Antrag!



Handelskalkulation

Stundensatzkalkulation

Der Stundensatz im Dienstleistungsgewerbe wird wie folgt bestimmt:

Zunächst werden die verfügbaren Arbeitsstunden pro eingesetzten Mitarbeiter berechnet:

Arbeitsstunden

Einflussfaktor	Rechenschritt	Wert / Ergebnis
Kalendertage pro Jahr	=	365
Wochenenden (Samstag / Sonntag) pro Jahr	-	104
Feiertage an Werktagen pro Jahr (im Schnitt)	-	12
Urlaubstage pro Mitarbeiter (im Schnitt)	-	28
Krankheitstage pro Mitarbeiter (im Schnitt)	-	5
Ausfall durch Fortbildungen pro Mitarbeiter (im Schnitt)	-	7
Abzug für Akquise-, Warte-, Rüst- und Verteilzeit pro Mitarbeiter (im Schnitt)	-	20
Durchschnittliche verrechnete Arbeitstage pro Mitarbeiter im Jahr	=	189
Tarifstunden pro Mitarbeiter	*	8
Durchschnittliche verfügbare Arbeitsstunden pro Mitarbeiter im Jahr	=	1512

Akquise beschreibt die für Kundengewinnung und Beratung aufgewendete Zeit.

Verteilzeit beschreibt die unproduktive Zeit bei der Arbeit, wie Kaffee- und Raucherpausen.

Als **Rüstzeit** beschreibt man im allgemeinen die Zeit die benötigt wird, um nach Antritt der

Arbeit mit selbiger zu beginnen. Zum Beispiel durch die Vorbereitung von Arbeitswerkzeugen.

Stundensatz

Einflussfaktor	Eingabe	Ergebnis
Anzahl der Mitarbeiter am Kundenauftrag	5	5
Jahresgehalt pro Mitarbeiter (im Schnitt)	50.000, 00€	50.000, 00€
Weitere Kosten pro Mitarbeiter wie Sozialabgaben, Versicherungen etc.	180.000, 00€	180.000, 00€
Selbstkosten pro Mitarbeiter	$50.000, 00€ + 180.000, 00€$	430.000, 00€
Durchschnittliche verfügbare Arbeitsstunden pro Mitarbeiter im Jahr	1512	1512
Gesamte verfügbare Arbeitsstunden pro Jahr	$1512 \cdot 5$	7560
Selbstkostenstundensatz	$430.000.00€ \div 7560$	$\approx 56,88€$
Gewinnaufschlag	$56,88€ \cdot 14\%(\cdot 0,14)$	$\approx 7,96€$
Netto-Stundensatz	$56,88€ + 7,96€$	$\approx 64,84€$
incl. Mehrwertsteuer	$64,84€ + 19\%(\cdot 1,19)$	$\approx 77,16€$

TCO und ROI

Total Cost of Ownership (TCO)

Der Total Cost of Ownership kurz TCO, beschreibt die gesamten Ausgaben die aus einer

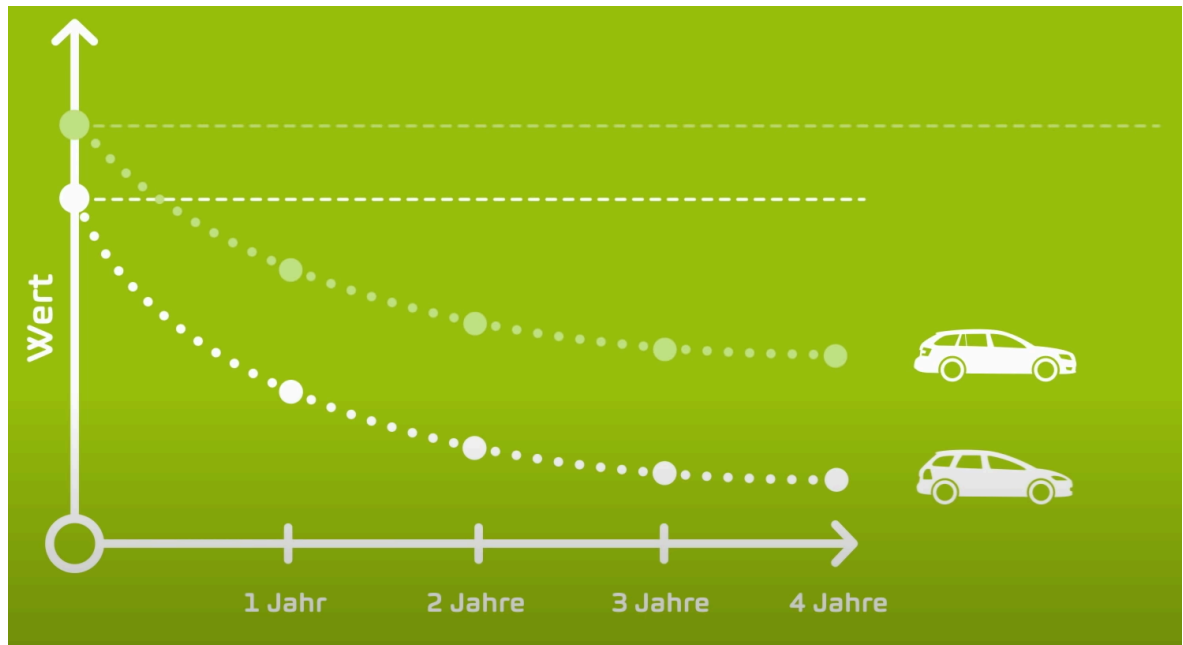
Investition anfallen.

Beispiel (Gesamtbetriebskosten Auto)

1. Abschreibungen

Mit der Zeit verliert ein Auto an Wert die Differenz des Wertes nach der Zeit X zum Kaufwert, entspricht der **Abschreibung**

Das untere Auto hat trotz eines geringeren Kaufpreises den Größeren Wertverlust



Abschreibungen machen mit im Schnitt 47%, fast die Hälfte der Gesamtbetriebskosten aus

2. Verbrauch

Größe, Gewicht, Motorisierung, Getriebe und Fahrweise haben Einfluss auf den Verbrauch eines Fahrzeuges. Mit jedem Weiteren Fahrzeug in einem Unternehmen multiplizieren sich die Kosten für Treibstoff.

Die Verbrauchskosten sind mit im Schnitt 14%, der zweitgrößte Kostenfaktor bei der Anschaffung eines Fahrzeuges

3. Versicherung

(Teil)Kasko-, Zusatz- und Haftpflichtversicherungen schützen vor dem Finanziellen Schaden aus Schäden

... sie machen ca. 12% der Fahrzeugkosten aus.

4. **Wartung und Reparaturen**

Jedes Fahrzeug braucht nach einer gewissen Zeit Wartungsarbeiten, Reparaturen oder auch nur eine neue TÜV Zulassung.

Diese machen im ca. 8% der Gesamtkosten aus.

Hinzu kommen ua. noch:

- 5. Finanzierung
- 6. Steuern
- 7. Bereifung
- 8. Verwaltung
- (...)

Return on Investment (ROI)

Der Return on Investment (ROI) ist eine Kennzahl in der Unternehmensverwaltung. Er setzt den Gewinn ins Verhältnis zum investierten Kapital.

Dabei ist die Größe des betrachteten Unternehmens unwichtig, wodurch sich verschiedene Unternehmen besser vergleichen lassen.

Eine Investition von 100€ die dem Unternehmen 10€ Gewinn einbringt hat einen ROI von 10%

$$ROI = \text{Umsatzrentabilität} \cdot \text{Kapitalumschlag}$$

$$ROI = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \cdot \frac{\text{Umsatz}}{\text{Gesamtkapital}} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Gesamtkapital}}$$

Einzelinvestitionen

Der ROI lässt sich auch für z.B. die Umsätze einer neu angeschafften Maschine berechnen. In diesem Fall lautet die Formel:

$$ROI_{\text{Einzelinvestition}} = \frac{\text{Gewinnanteil}}{\text{Kapitaleinsatz}}$$

Eine MASchine kostet 250.000€ und bring im selben Jahr 50.000€ ein:

$$\frac{50000}{250000} \approx 20\%$$

Darlehen und Leasing

Mehrwertsteuer