

Ü10 - A1

a)

$$\text{UR} = \frac{\text{GW/h} \times 100\%}{\text{StVs}} = \frac{13,25 \text{ €/h} \times 100\%}{58,00 \text{ €/h}} = 22,84 \%$$

$$\begin{aligned} \text{Seko/h} &= \text{WSL} + \text{GK/h} = 12,75 + 32,00 = 44,75 \text{ €/h} \\ \text{GW/h} &= \text{StVs} - \text{Seko/h} = 58,00 - 44,75 = 13,25 \text{ €/h} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{WSL}_{\text{neu}} &= 12,75/\text{h} + 1,60\% = 12,75 \times 1,016 = 12,95 \text{ €/h} \\ \text{GK/h}_{\text{neu}} &= 32,00/\text{h} + 4\% = 32,00 \times 1,040 = 33,28 \text{ €/h} \\ \text{Seko/h}_{\text{neu}} &= \text{WSL}_{\text{neu}} + \text{GK/h}_{\text{neu}} = 12,95 + 33,28 = 46,23 \text{ €/h} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Seko/h}_{\%} &= \text{StVs} - \text{GW/h} \Rightarrow 100\% - \text{UR} \\ &= 100\% - 22,84\% = 77,16 \% \end{aligned}$$

$$\text{StVs}_{\text{neu}} = \frac{\text{Seko}_{\text{neu}} \times 100\%}{\text{Seko}_{\text{alt}\%}} = \frac{46,23 \times 100\%}{77,16\%} = 59,91 \text{ €/h}$$

b) $\Delta\text{StVs} = \text{StVs}_{\text{neu}} - \text{StVs}_{\text{alt}} = 59,91 - 58,00 = 1,91 \text{ €/h}$

$$\text{Erhöhung StVs\%} = \frac{\Delta\text{StVs} \times 100\%}{\text{StVs}_{\text{alt}}} = \frac{1,91 \times 100\%}{58,00} = 3,29 \%$$

Ü10 - A2

Arbeitsplanung - Auftragsannahme bis Fahrzeugrückgabe

- 1 **Terminvereinbarung** Auftragsannahme
Termin mit Kunden vereinbaren Termin Vorbereitung
- 2 **Terminvorbereitung**
KD-Berater plant Fahrzeugdurchsicht auf Basis Fahrzeughistorie
- 3 **Fahrzeugannahme**
Fahrzeug wird vom KD-Berater übernommen und Fahrzeugcheck durchgeführt
- 4 **Auftragserstellung**
notwendige Arbeiten erfassen und Werkstattauftrag erstellen
Teileverfügbarkeit prüfen
- 5 **Reparatur**
In der Werkstatt wird nach Herstellervorgaben des Fahrzeug instand gesetzt
- 6 **Qualitätskontrolle**
Ausführung der Arbeit überprüfen, Endkontrolle / Sichtkontrolle / Probefahrt
- 7 **Vorbereiten der Fahrzeugrückgabe**
Rückgabe vorbereiten und Rechnung erstellen, Rechnung prüfen
- 8 **Fahrzeugrückgabe**
Fahrzeug an Kunde übergeben und Arbeiten anhand der Rechnung erläutern, Kunde zahlt Rechnung
- 9 **Nachbearbeitung**
Kundenzufriedenheit prüfen anhand von Nachfragen
anonymer Fragebogen (telefonisch, Internet, Post)

Ü10 - A3

	Eingabe	
GKZS		%
GWZS		%
Skonto	2,00	%
Rabatt	12,00	%
UST	19,00	%
BP	1.350,00	€
BVP	2.475,00	€

Verkaufskalkulation	%	EUR	
BP		1.350,00	€
+ GK	0,00	0,00	€
= Seko		1.350,00	€
+ Gewinn	0,00	0,00	€
= BVP		2.475,00	€
+ Skonto	2,00	50,51	€
= ZVP		2.525,51	€
+ Rabatt	12,00	344,39	€
= LVP		2.869,90	€
+ UST		545,28	€
= Rechnungsbetrag ohne Rabatt		3.415,18	€

Kalkulationsfaktor

$$KF = LVP / BP = 2,13$$

Handelsspanne

$$HSP = LVP - BP = 1.519,90 \text{ €}$$

$$HSP = HSP \times 100\% / LVP = 52,96 \%$$

Ü10 - A4

	FL	4 x 25,00	100,00 €	
+	GKZs	280%	280,00 €	
=			380,00 €	
+	GWZs	6%	22,80 €	
=	AP		402,80 €	

	ET			
	Zahn-Kit (OEM)	312,59 €		156,30 €
+	GKZs	24%	75,02 €	→ 75,02 €
=		387,61 €		
+	GWZs	5%	19,38 €	→ 19,38 €
=	ET	406,99 €		250,70 €

	AP	402,80 €	
+	ET	250,70 €	
=	Zwischensumme	653,50 €	
+	UST	19%	124,17 €
=	Rechnungssumme	777,67 €	

Ü10 - A5

$$\begin{aligned} \text{EK} + \text{GK} + \text{GW} &= \text{UE} \\ \text{StLs/WSL} + \text{GK} + \text{GW} &= \text{StVs} \end{aligned}$$

	StLs		17,90 €/h
+	GK	250%	44,75 €/h
=	Seko		62,65 €/h

→ schnell rechnen
17,90 x 3,5

$$\begin{aligned} \text{StVs} &= \text{Seko} + \text{GW} \\ \text{StVs}_{15\%} &= \frac{62,65 \times 15\%}{100\%} = 9,40 \text{ €/h} \\ &62,65 + 9,4 = 72,05 \text{ €/h} \rightarrow 62,65 \times 1,15 \\ \text{StVs}_{20\%} &= \frac{62,65 \times 20\%}{100\%} = 12,53 \text{ €/h} \\ &62,65 + 12,53 = 75,18 \text{ €/h} \rightarrow 62,65 \times 1,20 \\ \text{Differenz} &= \text{StVs}_{20\%} - \text{StVs}_{15\%} = 3,13 \text{ €/h} \\ \text{KI}_{15\%} &= \frac{\text{StVs}}{\text{WSL}} = \frac{72,05}{17,90} = 4,03 \\ \text{KI}_{20\%} &= \frac{\text{StVs}}{\text{WSL}} = \frac{75,18}{17,90} = 4,20 \end{aligned}$$

Der Kunde muss 4x mehr zahlen, als der Monteur in der Stunde verdient.