

27.10.2017

Benutzername: ÜBRRSO

Kennwort: SYWAALG2

Für Zugang auf der Seite: www.dr-rein.com

-per Mail erreichbar:

- info@dr-rein.com
- info@dr-rein.eu

-Ausgangspunkt: Verträge

- Mietvertrag
- Kaufvertrag
- Werkvertrag
- Dienstvertrag

-Verträge verlangen 2 Handlungen:

1. Angebot

2. Annahme

-Für die Unternehmen steht die Frage: wer kauft die Erzeugnisse / Dienstleistungen?

Nachfrager sind:

- Andere Unternehmen
- Öffentlicher Bereich
- Private Kunden

Rechtliche Grundlagen:

Zu 1) bei der EU: Richtlinien

ZU 2) Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen:

- **Angebote sollen transparent sein, z. B. Angebote müssen enthalten:**
 - **Nettopreis**
 - **Mehrwertsteuer**
 - **Bruttopreis**
- **Forderung an die öffentliche Hand: Wettbewerbsgrundsatz → es sollen (Regelfall) mehrere Angebote vorliegen**
- **Diskriminierungsverbot / Gleichbehandlungsgrundsatz**

-Wirkung der Schwellenwerte auf S. 2:

1. darüber: EU weit Ausschreibung

- **Inklusive den EWR Staaten (Schweiz / Norwegen / Island)**

2. darunter:

- **Auf Bundesebene Regeln?**
- **Auf Landesebene**

-Begriff „Freiberufler“ = Ärzte / Zahnärzte / RA / STB / Lehrer / Ingenieure

Zum offenen Verfahren: soll Regelfall sein (unbeschränkte Anzahl):

- Vergabebekanntmachung: komplett / Lose - Termin
- Angebotseinreichung
- **Prüfung / Wertung**
- Zuschlagserteilung mit Bindungsfrist

Zum nichtoffenen Verfahren:

- Vergabebekanntmachung
- 1. Stufe: Teilnahmewettbewerb
- Angebotsaufforderung an ausgewählte Bieter
- Einreichung vom Angebot
- **Prüfung / Wertung**

-Zulässigkeit ist geregelt in § 3 Abs. 2 VOL/A

-das nicht offene Verfahren ist zulässig, wenn:

- Nur bestimmte Unternehmen die Eignung zur Ausführung haben oder
- Ein außergewöhnlich hoher Aufwand bei einem offenem Verfahren entstehen würde oder
- Ein bereits stattgefundenes offenes Verfahren kein Ergebnis hatte oder
- Aus anderen Gründen ist das offene Verfahren unzumutbar

Bei Prüfung und Wertung (von Angeboten): sind 3 As-

pekte zu beachten:

a) Ausschlussgründe – d. h. Bieter können aus bestimmten Gründen ausgeschlossen werden, ein Angebot abzugeben

b) Bietereignung ist zu klären (Reverenzobjekte, bisherige Erfahrungen)

c) Prüfung: rechnerisch / technisch und wirtschaftlich

2. Bereich: Unternehmen / private Nachfrager

-Bestandteile Angebot:

- **Das Unternehmen / der Unternehmer (das das Angebot unterbreitet)**
- **Der Adressat vom Angebot, eindeutig**
- **Konkrete Bezeichnung der Erzeugnisse / Art und Dienstleistung**
- **Einzelpreise, Menge – Gesamtpreise**
- **Mehrwertsteuersatz (7 und 19 %)**
- **Gültigkeit**
- **Formulierung „freibleibend“ – das gesamte Angebot sich nach Veränderung (der Preise)**
 - **Nach Gewicht (Speisekarte)**
 - **Nach Tagespreisen**

-wirtschaftlicher Gehalt von Angeboten

- **Gehört zur Kosten- und Leistungsrechnung**

- Typisch dazu ist die Zuschlagskalkulation

-Vorüberlegung: was braucht man, um den Auftrag auszuführen?

- Material (Werkstoffe...
- Personalaufwand / Lohn
- Fremdleistungen

-man trennt in 2 Gruppen:

Einzelkosten	Gemeinkosten
Direkt dem Auftrag zuzuordnen	Fallen an, sind aber nicht direkt zuzuordnen
Baustoffe beim Haus Ersatzteile bei der KfZ Reparatur Metall für Ventilator	Schätzen, über Zuschlagsätze: 2 Ebenen a) Betrieb – hier Schätzung b) einzelner Auftrag / Angebot: Anwenden

-wie geschieht „das Schätzen“?

-betriebliche Ebene bestehen Abhängigkeiten von Gemeinkosten und Einzelkosten

Mat. GK Zuschlag

in % =

Material Gemeinkosten _{Betrieb} X 100

Material Einzelkosten _{Betrieb}

Beispiel:

Möbelwerk, das Büromöbel fertigt, dort sind bekannt:

- 1 Mio. € an Einzelkosten (Holz)
- 100.000 € an Gemeinkosten Material (Leim, Energie...)

Folge:

Die Einzelkosten können direkt ~~in ein~~ für das Angebot übernommen werden, die Gemeinkosten sind zu schätzen...

PS: in dem Angebot steht häufig der Endwert (netto + USt = brutto)

$$\begin{array}{r} \text{Mat. GK Zuschlag} \\ \text{in \% =} \end{array} \quad \frac{100.000 \text{ €} \times 100}{1.000.000 \text{ €}}$$

= 10 %

2. Bestandteil der Gemeinkosten – sind die Fertigungsgemeinkosten:

$$\begin{array}{r} \text{Fertigungs} \\ \text{GK Zuschlag} \\ \text{in \% =} \end{array} \quad \frac{\text{Fertig. Gemeinkosten}_{\text{Betrieb}} \times 100}{\text{Fert.-Einzelkosten}_{\text{Betrieb}}}$$

Fertigungseinzelkosten: die Löhne der Mitarbeiter, die unmittelbar das Erzeugnis fertigen

Fertigungsgemeinkosten: Vergütungen der Betriebsleitung / Planung / Lohnbüro / Abschreibung der Maschinen

Frage:

Was ist der Unterschied zwischen AfA und der Abschreibung.

...

AfA ist die Höhe des Werteverzehrs für Maschinen und Anlagen in der Steuererklärung (Absetzung für Abnutzung).

Abschreibung = ist der Werteverzehr ... im Rechnungswesen:

a) in der Buchführung: $AK / HK : \text{Nutzungsdauer}$ (bilanzielle Abschreibung)

**b) in der Kosten- und Leistungsrechnung
= $\text{Wiederbeschaffungswert} : \text{Einsatzdauer}$**

Fortsetzung Beispiel Möbelwerk:

Es sind 2 Mio. € Fertigungseinzelkosten (FEK) und 3 Mio. € Fertigungsgemeinkosten (FGK) angefallen im Gesamtbetrieb.

Folge:

Der Umfang der FGK kann geschätzt werden:

Fert. GK Zuschlag	3.000.000 € FGK x 100
in % =	<hr/> 2.000.000 €

= 150 %

Sondereinzelkosten der Fertigung:

- **Projektierung**

- Modelle
- Pilotanlagen
- Lizenzgebühren

-Verwaltungsgemeinkosten und Vertriebs(gemein) Kosten haben als Bezugsgröße die Herstellungskosten:

- auch hier werden Zuschläge ermittelt.

-um die Zuschlage ermitteln zu können, werden zunächst die Herstellungskosten (HK), hier im Beispiel:

	Materialeinzelkosten (MEK)	1.000.000 €
+	Materialgemeinkosten (MGK)	100.000 €
+	Fertigungseinzelkosten (FEK)	2.000.000 €
+	Fertigungsgemeinkosten (FGK)	3.000.000 €
+	Sondereinzelkosten der Fertigung (SEK)	400.000 €
=	Herstellungskosten (HK)	6.500.000 €

-als Formel ergibt sich für die Verwaltungsgemeinkosten:

$$\text{VerwGK Zuschlag in \%} = \frac{\text{Verwaltungsgemeinkosten} \times 100}{\text{Herstellungskosten}}$$

Fortsetzung des Beispiels. AN Verwaltungsgemeinkosten sind bei dem Möbelproduzenten 975.000 € entstanden.

VerwGK Zuschlag **975.000 € x 100**

in % =

6.500.000 €

= 15 %

Und beim Vertrieb:

VertrGK Zuschlag

Vertriebskosten x 100

in % =

Herstellungskosten

Beispiel:

Im Möbelwerk sind sie 1,3 Mio. €

Folge:

VertrGK Zuschlag

1.300.000 € x 100

in % =

6.500.000 €

= 20 %

=	Herstellungskosten (HK)	6.500.000 €
+	Verwaltungsgemeinkosten (VerwGK)	975.000 €
+	Vertriebskosten (VertrK)	1.300.000 €
=	Selbstkosten	8.775.000 €

-die nächste Stufe ist die Kalkulation des Gewinnzuschlags: richtet sich nach Vergleichswerten der Branche

- **Auch in „Richtsatzsammlungen“**

-der Gewinn „liegt vor“

Beispiel Möbelfabrik:

Der Gewinnzuschlag soll 40 % sein.

Folge:

Der Barverkaufspreis kann damit abgeleitet werden.

-Mit diesen Zahlen kann ein einzelnes Erzeugnis kalkuliert werden und ein Angebot unterbreitet werden.

Frage:

Wie wird der Kapitaldienst behandelt?

...

Der Kapitaldienst ist zu unterteilen:

Zinsaufwand: in der GuV ist das Aufwand	Tilgung ist in der Bilanz als Minderung der Schulden
Sie werden der jeweiligen Kostenstelle zugeordnet und dann im Preis „verarbeitet“	Wird aus dem Kapital beglichen: Eigenkapital

-Anfrage (Aufforderung zur Einreichung eines Angebots), einen Schreibtisch für den Vorstand einer Versicherung zu liefern.

Bekannt sind folgende Einzelkosten:

- **Materialeinzelkosten (Holz) 1.000 €**

- Fertigungseinzelkosten (Lohn der Mitarbeiter) 800 €
- Sondereinzelkosten der Fertigung (Lizenzgebühren) 50 €

-Mit diesen Einzelkosten und den obigen Zuschlagsätzen kann ein Angebotspreis kalkuliert werden:

	MEK	1.000,00 €
+	MGK 10 % der 1.000 €	100,00 €
+	FEK	800,00 €
+	FGK 150 % der 800 €	1.200,00 €
+	SEK	50,00 €
=	HK	3.150,00 €
+	VerwGK 15 % der 3.150 €	472,50 €
+	VertrK 20 % der 3.150 €	630,00 €
=	Selbstkosten	4.252,50 €
+	Gewinnzuschlag 40% der Selbstkosten	1.701,00 €
=	Barverkaufspreis	5.953,50 €
+	Mehrwertsteuer 19 %	1.131,17 €
=	Bruttoverkaufspreis	7.084,67 €

Skonto

= ist ein Barzahlungsrabatt bzw. ein Nachlass für das Einhalten eines kurzen Zahlungsziels.

Es besteht eine Beziehung zwischen Barverkaufspreis, Zielverkaufspreis und Skonto.

Der Kunde hat die Wahl für den Zielverkaufspreis:

Den vollen Zielverkaufspreis zahlen	Er bezahlt Zielverkaufspreis x (100 % - Skonto %)
Längere Zahlungsfrist, z. B. 30 Tage	Kurze Zahlungsfrist, 1 Woche – 10 Tage

Ist Skonto unlogisch, erst einpreisen und dann abziehen?

...

Nein. Weil:

1. Der Unternehmer schlägt ihn drauf.
2. die Kunden, die mit Skonto bezahlen – zahlen weniger und pünktlich: 98 € von 100 €
3. die Kunde, die ohne Skonto bezahlen haben bei uns einen Kredit aufgenommen über 98 €, die etwa 3 Wochen später gezahlt werden für 2 € Zins.

$$\text{Zinsbetrag 2 €} = \frac{\text{Kapital 98 €} \cdot x \% \cdot 21 \text{ Tage}}{360 \text{ Tage}}$$

Umgestellt nach Zinssatz:

$$x \% = \frac{2 \text{ € Zinsbetrag} \cdot 360 \text{ Tage}}{21 \text{ Tage} \cdot 98 \text{ € Kapital}}$$

= 0,35 dezimal! = 35 %