

Angebotsgestaltung und Kalkulation

Zunächst sollen die Begriffe geklärt werden:

Angebot: kommt aus dem Vertragsrecht des Bürgerlichen Gesetzbuches. Das ist der erste Schritt, um einen Vertrag abzuschließen. Der Vertrag kommt zustande durch die Annahme der anderen Seite.

Kalkulation: ist ein anderes Wort für Kostenträgerrechnung. Sie verteilt die Kosten auf einen bestimmten Auftrag und bestimmt damit den Preis, der aus Sicht des Auftragnehmers vereinbart werden soll.

1. Das öffentliche Vergabewesen

Ein ganz wichtiger Nachfrager in der Praxis ist die öffentliche Hand. Entscheidendes Merkmal des öffentlichen Sektor ist es, dass er Hoheitsaufgaben wahrnimmt. Zum öffentlichen Sektor gehören:

- Der Bund
- Die Länder
- Die Gemeinden
- Die Sozialversicherungsträger
- Die Architektenkammer
- Die Steuerberaterkammer
- Die Industrie- und Handelskammern u. a. m.

Die öffentlichen Träger haben ein gewaltiges Potential an Aufträgen, das sie vergeben können. Und die Unternehmen arbeiten sehr gerne für die öffentliche Hand, weil sie (theoretisch) nicht ausfallen können.

Zu beachten ist, das ab einem bestimmten Auftragswert die Aufträge ausgeschrieben werden müssen, siehe Punkt 1.3

1.1 Rechtliche Grundlagen

Für die Vergabe öffentlicher Aufträge sollen nicht persönliche Beziehungen, sondern nur die eingereichten Angebote und damit der vorgeschlagene Preis zählen. Dieses Prinzip ist in einer Reihe von rechtlichen Grundlagen enthalten, die wir auf unterschiedlichen Ebenen vorfinden:

Rechtliche Ebene	Geltende rechtliche Regelungen
Europäische Union	EU – Vertrag (Masstricht 1992) WTO – Vergabeabkommen: Government

	Procurement Agreement (1996) EU – Vergaberichtlinien ¹⁾
Bundesebene	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) ²⁾ Vergabe- und Vertragsordnung (VOB) ³⁾ Vergabe- und Vertragsordnung für die Vergabe von Leistungen (VOL) ⁴⁾
Landesebene	Wertgrenzenverordnungen

1.2 Schwellenwerte für das Vergaberecht

Im Vergaberecht bestehen unterschiedliche Ebenen. Erstens existieren auf der Ebene der EU Schwellenwerte. Überschreitet das Auftragsvolumen eine bestimmte Eurosumme, dann ist eine europaweite Ausschreibung vorzunehmen.

Die Schwellenwerte sind⁵⁾:

Gültigkeitsbereich	Höhe in Euro
Lieferungen und Dienstleistungen, VOL/A 2. Abschnitt	209.000 €
Freiberufliche Leistungen VOF	209.000 €
Bauleistungen VOB / 2. Abschnitt	5.225.000 €

Zweitens. Unterhalb der Schwellenwerte gilt nationales Recht. Hier haben der Bund und die Bundesländer ebenfalls Schwellenwerte gesetzt. Sind sie eingehalten, dann können in vereinfachten Verfahren (Siehe 1.3) Aufträge vergeben werden. Beim Überschreiten sind Ausschreibungen auf nationaler Ebene üblich.

Drittens. Für Thüringen gilt:

Gültigkeitsbereich	Höhe in Euro
Lieferungen und Dienstleistungen, beschränkte Ausschreibung	50.000 €
Lieferungen und Dienstleistungen, freihändige Vergabe	20.000 €
Freiberufliche Leistungen, beschränkte Ausschreibung	50.000 €
Freiberufliche Leistungen, freihändige Vergabe	20.000 €
Bauleistungen, beschränkte Ausschreibung VOB / 2. Abschnitt	150.000 €
Bauleistungen, freihändige Vergabe VOB / 2. Abschnitt	50.000 €

1.3 Vergabearten

Man differenziert folgende Formen:

Verfahren	Erläuterung
Offenes Verfahren ^{6a,b)}	Eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen wird öffentlich zur Angebotsabgabe aufgefordert.
Nichtoffenes Verfahren ^{7a,b,c)}	Zweistufiges Vergabeverfahren: 1. Stufe: öffentlicher Teilnahmewettbewerb 2. Stufe: beschränkte Ausschreibung
Verhandlungsverfahren ⁸⁾	Mit ausgewählten Unternehmen wird verhandelt, um eine Einigung über Auftragsbedingungen und Vertragsinhalt zu erlangen
Wettbewerblicher Dialog	Aufforderung zur Teilnahme Anschließend Verhandlungen über alle Einzelheiten...

Bei den Vergabeverfahren besteht eine strenge Hierarchie:

1. Das offene Verfahren hat Vorrang gegenüber dem Nichtoffenen Verfahren.
2. Das Nichtoffene Verfahren geht dem Verhandlungsverfahren vor.
3. Freiberufliche Leistungen werden ausschließlich im Verhandlungsverfahren vergeben.
4. Sektorenauftraggeber können zwischen Offenem Verfahren, Nichtoffenem Verfahren und Verhandlungsverfahren wählen.

Unternehmen können sich an den Ausschreibungen beteiligen. Grundlage dafür ist ein Angebot...^{9a,b,c,d)}

2. Der Unterscheid von Angebot und Kostenvoranschlag

2.1 Der Kostenvoranschlag

Mitunter werden die Begriffe vermischt. Zur besseren Unterscheidung sollen zunächst die rechtlichen Grundlagen geklärt werden. Der Kostenvoranschlag erfasst für einen Werkvertrag:

- Alle Arbeitsschritte der Herstellung
- Die erforderlichen Materialien (mit Menge und Preis)
- Den notwendigen Personalaufwand (Menge und Preis), um ein bestimmtes Werk herzustellen.

Der Werkvertrag ist in § 631 BGB geregelt, dort heißt es:

(1) Durch den Werkvertrag wird der Unternehmer zur Herstellung des versprochenen Werkes, der Besteller zur Entrichtung der vereinbarten Vergütung verpflichtet.

(2) Gegenstand des Werkvertrags kann sowohl die Herstellung oder Veränderung einer Sache als auch ein anderer durch Arbeit oder Dienstleistung herbeizuführender Erfolg sein.

Der Kostenvoranschlag hat weitere Merkmale:

1. er kann als einfacher oder garantierter Kostenvoranschlag angefertigt werden.
2. Seine Anfertigung ist im Regelfall kostenfrei. Nur nach vorheriger Vereinbarung können Kosten für die Erstellung anfallen.
3. Der Kostenvoranschlag kann überschritten werden, um 20 %.

Er wird im BGB als „Kostenanschlag“ bezeichnet, hier der Auszug aus § 650 BGB:

(1) Ist dem Vertrag ein Kostenanschlag zugrunde gelegt worden, ohne dass der Unternehmer die Gewähr für die Richtigkeit des Anschlags übernommen hat, und ergibt sich, dass das Werk nicht ohne eine wesentliche Überschreitung des Anschlags ausführbar ist, so steht dem Unternehmer, wenn der Besteller den Vertrag aus diesem Grund kündigt, nur der im § 645 Abs. 1 bestimmte Anspruch zu.

(2) Ist eine solche Überschreitung des Anschlags zu erwarten, so hat der Unternehmer dem Besteller unverzüglich Anzeige zu machen.

Die Aussagen zur Vergütung findet man in § 632 BGB, dort heißt es:

(1) Eine Vergütung gilt als stillschweigend vereinbart, wenn die Herstellung des Werkes den Umständen nach nur gegen eine Vergütung zu erwarten ist.

(2) Ist die Höhe der Vergütung nicht bestimmt, so ist bei dem Bestehen einer Taxe die taxmäßige Vergütung, in Ermangelung einer Taxe die übliche Vergütung als vereinbart anzusehen.

(3) Ein Kostenanschlag ist im Zweifel nicht zu vergüten.

2.2 Angebotsarten

Wichtige Regelungen zum Angebot findet man wieder im Bürgerlichen Gesetzbuch, hier eine Auswahl.

§ 145 Bindung an den Antrag

Wer einem anderen die Schließung eines Vertrags anträgt, ist an den Antrag gebunden, es sei denn, dass er die Gebundenheit ausgeschlossen hat.

§ 146 Erlöschen des Antrags

Der Antrag erlischt, wenn er dem Antragenden gegenüber abgelehnt oder wenn er nicht diesem gegenüber nach den §§ 147 bis 149 rechtzeitig angenommen wird.

§ 147 Annahmefrist

(1) Der einem Anwesenden gemachte Antrag kann nur sofort angenommen werden. Dies gilt auch von einem mittels Fernsprechers oder einer sonstigen technischen Einrichtung von Person zu Person gemachten Antrag.

(2) Der einem Abwesenden gemachte Antrag kann nur bis zu dem Zeitpunkt angenommen werden, in welchem der Antragende den Eingang der Antwort unter regelmäßigen Umständen erwarten darf.

§ 148 Bestimmung einer Annahmefrist

Hat der Antragende für die Annahme des Antrags eine Frist bestimmt, so kann die Annahme nur innerhalb der Frist erfolgen.

§ 149 Verspätet zugewandene Annahmeerklärung

Ist eine dem Antragenden verspätet zugewandene Annahmeerklärung dergestalt abgesendet worden, dass sie bei regelmäßiger Beförderung ihm rechtzeitig zugewandene sein würde, und musste der Antragende dies erkennen, so hat er die Verspätung dem Annehmenden unverzüglich nach dem Empfang der Erklärung anzuzeigen, sofern es nicht schon vorher geschehen ist. Verzögert er die Absendung der Anzeige, so gilt die Annahme als nicht verspätet.

§ 150 Verspätete und abändernde Annahme

- (1) Die verspätete Annahme eines Antrags gilt als neuer Antrag.
 (2) Eine Annahme unter Erweiterungen, Einschränkungen oder sonstigen Änderungen gilt als Ablehnung verbunden mit einem neuen Antrag.

Angebote unterscheidet man nach der kaufmännischen Wirkung in:

- a) das verlangte Angebot
- b) das unverlangte Angebot
- c) das wiederholte Angebot

Nach der rechtlichen Auswirkung wird differenziert in:

- a) das bindende Angebot
- b) das unverbindliche Angebot
- c) das befristete Angebot...

2.3 Der Aufbau eines Angebots

Hier das Muster für ein Angebot.



Soll oder Haben

Firmenname – Musterstraße 51 – 12345Stadt

Schmidt GmbH
Herrn Thomas Schmidt

98504 Zella-Mehlis

Soll oder Haben
Gaswerkstraße 25
07546 Gera

Tel.: 0365 8553404
E-Mail: info@soll-oder-haben.de
Internet: www.soh.de

Angebot

Angebot-Nr.: 111-1
Kunden-Nr.: 111
Datum: 27.10.2017

Sehr geehrter Herr Schmidt,

wir freuen uns über Ihr Interesse an unseren Dienstleistungen.

Hier unser Angebot für Sie:

Pos	Bezeichnung	Umfang	Einzelpreis	Gesamtpreis
1	Aus der Hand lesen	1 Stunde	100,00 EUR	100,00 EUR
2	Pendel	2 Stück	10,00 EUR	20,00 EUR
Zwischensumme				120,00 EUR
19% MwSt.				22,80 EUR
Gesamtbetrag				144,80 EUR

Ist unser Angebot für Sie interessant? Dann freuen wir uns über Ihren Auftrag!
 Zögern Sie bitte nicht, uns bei Fragen anzurufen. Sie erreichen uns jederzeit unter der
 Telefonnummer: 0211 12345.

Wenn Sie uns Ihren Auftrag noch in dieser Woche erteilen, dann können wir die Sitzung
 bis zum 7.11.2017 ausführen.
 Dieses Angebot ist gültig bis zum 15.11.2017.

3. Die Zuschlagskalkulation

3.1 Die Trennung von Einzel- und Gemeinkosten

Einzelkosten: können direkt einem herzustellenden Produkt zugeschlagen werden, z.B. der Stoffe für das Nähen eines Anzugs.

Gemeinkosten fallen an, können aber nicht direkt zugeschlagen werden, z.B. die Raumkosten für das Büro des Unternehmens.

In großen Unternehmen werden diese Gemeinkosten mittels eines Betriebsabrechnungsbogens erfasst und in Form von prozentual ermittelten Zuschlagsätzen auf die Einzelkosten umgelegt. Kleine Unternehmen sollten sich auf Erfahrungssätze ihrer Branchen verlassen. Dabei wird bei der Kalkulation des einzelnen Produkts die folgende Formel angewandt.

3.2 Die Ermittlung des Angebotspreises

Am Anfang war – der Preis. Für das Angebot ist zunächst eine Preisbestimmung eigener Leistungen vorzunehmen. Wir wollen wissen: Welchen Preis können (oder müssen) wir nehmen, um unsere Leistungen beim Kunden absetzen zu können. In der Praxis sind dabei verschiedene Kalkulationsarten üblich:

- Äquivalenzkennziffernkalkulation
- Kuppelkalkulation
- Divisionskalkulation
- Zuschlagskalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung

3.3 Vorwärts- und Rückwärtskalkulation

Die Angebotserstellung basiert auf der Vorwärtskalkulation. Aus den einzelnen Komponenten, wie

- Materialkosten
- Lohnkosten
- In Anspruch genommenen Fremdleistungen

wird der Preis bestimmt. Folgende Fragen sind aufzuwerfen:

- Was brauche ich an Material / Lohnkosten (oder eigener Arbeitsleistung)
- Wie hoch sind Gemeinkosten (wichtige Positionen: Fahrtkosten, Telefon etc)
- Wie hoch soll mein Gewinn werden, den ich auch dann entnehmen möchte
- Welcher Preis ergibt sich?

Folgende Formel ist dabei anzuwenden.

Materialeinzelkosten	€
+ Materialgemeinkosten	€
+ Fertigungseinzelkosten	€

+ Fertigungsgemeinkosten	€
+ Sondereinzelkosten der Fertigung	€
= Herstellungskosten	€
+ Verwaltungsgemeinkosten	€
+ Vertriebskosten	€
= Selbstkosten	€
+ Gewinn in % der SK	€
= Barverkaufspreis	€
+ Kundenskonto In % vom Zielverkaufspreis	€
+ Vertreter Provision in % vom Zielverkaufspreis	€
= Zielverkaufspreis	€
+ Kundenrabatt in % vom Nettoverkaufspreis	€
= Nettoverkaufspreis	€
+ Umsatzsteuer 19 % / 7 % vom Nettoverkaufspreis	€
= Bruttoverkaufspreis	€

Im Handel wird die Zuschlagskalkulation ein wenig modifiziert.

Einkaufspreis	€
- Lieferrabatt	€
= Zieleinkaufspreis	€
- Lieferskonto in % vom Zieleinkaufspreis	€
+ Einkaufskosten	
= Bareinkaufspreis	€
+ Bezugskosten	€
= Einstandspreis	€
+ Handlungsgemeinkostenzuschlag in % vom EP	€
= Selbstkosten	€