

# handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Checkliste:

## ANGEBOTSERSTELLUNG

Autor: **Paul-Alexander Thies**, Geschäftsführer von Billomat

---

### IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

# Checkliste ANGEBOTSERSTELLUNG

## MASSNAHME

## NOTIZEN

### ANGEBOT ODER KOSTENVORANSCHLAG?

Auch wenn beide Begriffe häufig äquivalent zueinander benutzt werden, gibt es dennoch Unterschiede, die Handwerker beachten und vor allem auch kommunizieren sollten.

#### Was ist ein Angebot?

- Angabe eines Festpreises mit oder ohne Auflistung von Arbeitsschritten und Materialangaben
- angegebene Kosten gelten als verbindlicher Festpreis und dürfen nicht überschritten werden
- Festpreis lieber etwas höher ansetzen, um so z.B. gestiegene Materialkosten ausgleichen zu können
- der angegebene Preis umfasst nur die beauftragten und vor allem festgehaltenen Leistungen
- Extrawünsche werden über ein neues Angebot abgerechnet
- üblicherweise 2 bis 3 Monate gültig

#### Was ist ein Kostenvoranschlag?

- fachmännische Schätzung über die benötigten Arbeitsschritte, Materialkosten und den Zeitaufwand des Auftrags
- diese Schätzung gilt als unverbindlich - solange nicht anders ausgewiesen
- auf den Endpreis können bis zu 20 Prozent aufgeschlagen werden - hierbei ist jedoch Vorsicht geboten!
- bei einem unverbindlichen Kostenvoranschlag ist eine Bindungsfrist nicht notwendig

### VORLAGEN BENUTZEN

Angebote sehen im Prinzip immer ähnlich aus: Bestimmte Angaben, wie Materialien und Dienstleistungen wiederholen sich dabei in unterschiedlicher Zusammenstellung. Gut ist es also, hier mit einer Vorlage zu arbeiten, die im Idealfall schnell und ohne viel Aufwand auch zu einer Rechnung generiert werden kann.

#### Grundsätzlich gilt:

- der Angebotskopf enthält allgemeine Informationen, wie den Firmennamen und die Anschrift
- nach einem kurzen Einleitungstext folgen die Arbeitsschritte und Mengenangaben der benötigten Materialien mit Preisangaben
- Umsatzsteuer ausweisen
- am Ende kann nochmals explizit auf die Anfrage eingegangen werden
- Zeitangaben, wie die Bindungsfrist, der Zeitaufwand und Bearbeitungszeitraum nicht vergessen

### FREIZEICHNUNGSKLAUSELN EINSETZEN

Ein Angebot legt nicht nur die Dienstleistung und die Stundenanzahl fest, sondern darüber hinaus auch den Preis der einzelnen benötigten Waren inklusive Rabatt, Portokosten, Erfüllungsort, Lieferzeit und Zahlungsbedingungen. Was aber nun, wenn man vorher noch nicht genau weiß, wieviel Schrauben, Muttern oder Beton gebraucht wird? Das Bürgerliche Gesetzbuch (§ 14 SBGB) schafft hier Abhilfe mit sogenannten Freizeichnungsklauseln. Häufig verwendet werden dabei Begriffe wie unverbindlich, ohne Gewähr, ohne Obligo, Preis vorbehalten oder freibleibend.

# Checkliste ANGEBOTSERSTELLUNG

## MASSNAHME

## NOTIZEN

### FAHRT- UND LOHNKOSTEN GESONDERT FESTHALTEN

In einem Angebot sollten die Fahrt - und Lohnkosten separat aufgeführt werden. Dabei gilt:

- Kosten für An- und Abfahrt entweder kilometergenau oder in Entfernungspauschalen gestaffelt aufführen
- Fahrtzeit sollte weniger kosten als die Arbeitszeit
- bei kleineren Arbeiten kann die Fahrtzeit als Arbeitszeit berechnet werden
- bei mehreren Kunden auf einer Tour müssen die Kosten aufgeteilt werden
- bei Lohnkosten die Stundensätze für Meister-, Gesellen- und Azubistunden mit Angaben zum veranschlagten Zeitaufwand genauestens aufschlüsseln

### BEARBEITUNGSaufWAND IM StUNDENSATZ NICHT VERGESSEN

Zum täglichen Geschäft gehören neben den abrechenbaren Stunden auch Verwaltungsarbeiten, wie die Buchhaltung und das Rechnungswesen. Bei der Kalkulation des eigenen Stundensatzes müssen also auch die nicht abrechenbaren Stunden miteinbezogen werden, um ein ausreichendes Monatseinkommen zu erzielen.

Auch die Erstellung des Angebots selbst, wenn dieses zum Beispiel mit einem großen zeitlichen Aufwand verbunden ist, kann in Rechnung gestellt werden, wenn es schlussendlich nicht zum Auftrag kommt.

Wichtig hierbei: Ohne vorherige Absprache dazu, bleibt man finanziell auf dem Aufwand sitzen.

### RECHTLICHEN RAHMEN CHECKEN

Bei Angeboten und Rechnungen an Privatpersonen muss anders kommuniziert werden, als wenn Aufträge im B2B-Bereich anstehen.

#### Bei Endverbrauchern gilt:

- das Bürgerliche Gesetzbuch und nicht die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB)
- die Preisangabenverordnung verlangt zudem, dass Preise mit allen Preisbestandteilen, z.B. der Umsatzsteuer, offen kommuniziert werden  
→ für mehr Transparenz und Zuverlässigkeit hinsichtlich der Preisgestaltung und für eine optimale Ausgangsposition zum Preisvergleich

#### Bei gewerblichen Unternehmen gilt:

- die PAngV ist hier nicht von Bedeutung  
→ Angebote für gewerbliche Abnehmer sollten dementsprechend gekennzeichnet sein
- die Umsatzsteuer hat im Regelfall keinen Einfluss auf den Endpreis
- Nettopreise und der noch draufzuschlagende Mehrwertsteuersatz werden kommuniziert