

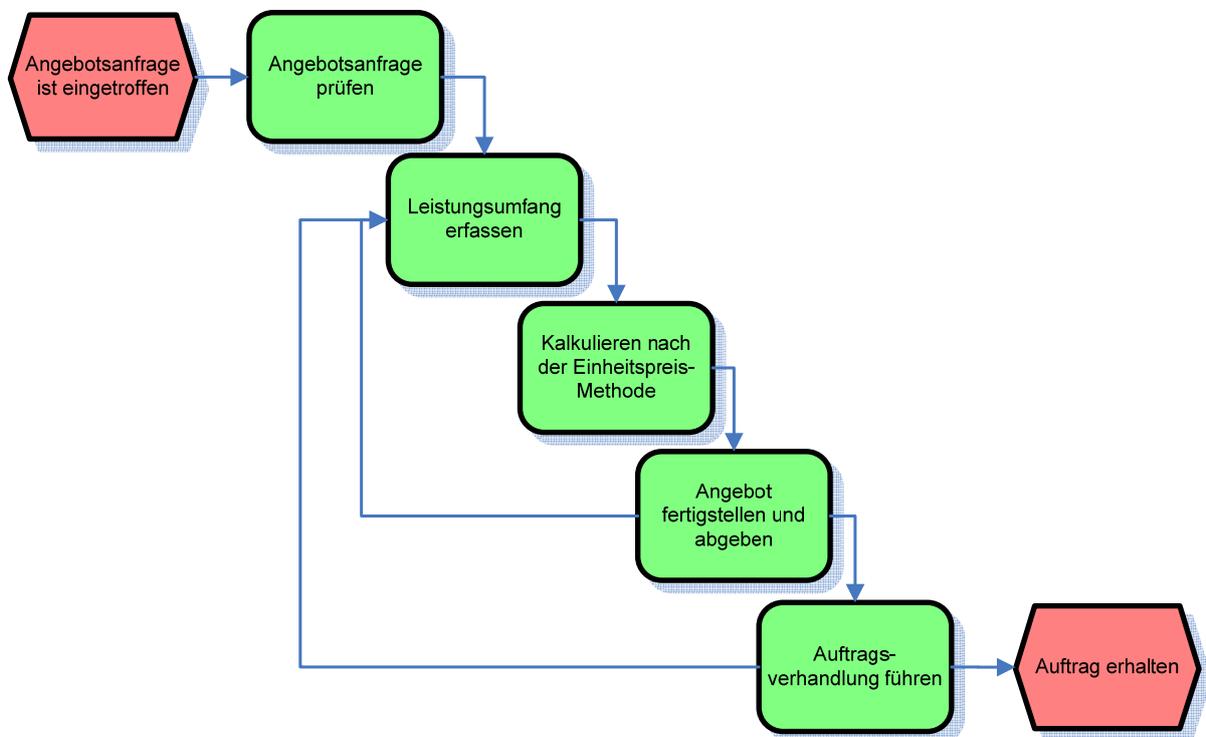
Wegweiser: Angebot bearbeiten

Inhaltsverzeichnis:

- 01.01 Angebotsanfrage prüfen
- 01.02 Leistungsumfang erfassen
- 01.03 Kalkulieren nach der Einheitspreis-Methode
- 01.04 Angebot fertigstellen und abgeben
- 01.05 Auftragsverhandlung führen

Ausgangssituation:

→ Angebotsanfrage ist eingetroffen



→ Auftrag erhalten

Prof. Dr.-Ing. Peter Böttcher
Dipl.-Ing. (FH) Anna Sobota

Baubetrieb und Baumanagement
Hochschule für Technik und Wirtschaft
des Saarlandes - Saarbrücken

Hochschule für
Technik und Wirtschaft
des Saarlandes
University of Applied Sciences



01.01 Angebotsanfrage prüfen / Entscheidung über die weitere Bearbeitung der Angebotsanfrage treffen

Ausgangssituation: Angebotsanfrage ist eingegangen (mündliche bzw. schriftliche Anfrage)

01.01.01 Angebotsanfrage bewerten / Gegenstand der Anfrage prüfen

Hierzu ein Fragenkatalog als Hilfestellung:

- *Um welches Bauvorhaben handelt es sich? Was soll überhaupt umgesetzt werden?*
- *Welche Arbeiten (Leistungen) müssen erbracht werden?*
- *Handelt es sich um ein Bauvorhaben mit besonderen Anforderungen?*
- *Welche besonderen Anforderungen müssen in der späteren Kalkulation berücksichtigt werden?*
- *In welchem zeitlichen Rahmen soll das Bauvorhaben umgesetzt werden?*
- *Wann soll mit der Ausführung begonnen werden (Baubeginn)?*
- *Welche Anforderungen an die Ausführungsqualität werden gestellt?*
- *Ist die Anfrage in ihrer Formulierung klar bzw. wirft sie Unklarheiten auf? → Rücksprache mit AG halten*

01.01.02 Überprüfung und Bewertung des potentiellen Auftraggebers (AG)

Hierzu ein Fragenkatalog als Hilfestellung:

- *Wurden bereits Leistungen für den AG erbracht?*
- *Wie ist die Zusammenarbeit einzustufen?*
- *Wie ist die Zahlungsmoral des AG?*
- *Gab es bei dem letzten Auftrag Zahlungsschwierigkeiten?*
- *Wurde die Bonität des AG bereits geprüft?*

Nach diesen Überprüfungen entscheidet der Geschäftsführer, ob ein Angebot erstellt bzw. abgelehnt wird!

01.01.03 Projektakte

Wird ein Angebot erstellt → Projektakte mit Kontaktdaten anlegen!

01.02 Leistungsumfang genauer erfassen

Ausgangssituation: Angebotsanfrage soll bearbeitet werden

01.02.01 Unterlagen auf Vollständigkeit überprüfen

- *Ist die Angebotsanfrage nicht vollständig und somit nicht aussagekräftig?
→ Unterlagen anfordern*

01.02.02 Baugeländebesichtigung

- *Ist ein Termin die Besichtigung des Baugeländes erforderlich?
Wenn ja, → Besichtigungstermin mit AG vereinbaren und dokumentieren*

01.02.03 Produktionskonzept entwerfen

Hierzu ein Fragenkatalog als Hilfestellung:

- *Kann mein Unternehmen das Bauvorhaben in der vorgesehenen (vorgeschriebenen) Zeit umsetzen?
Wenn nein, ist ein späterer Baubeginn möglich?*
- *Ist die unternehmenseigene Ausrüstung für die Umsetzung des Bauvorhabens ausreichend vorhanden? Ausrüstung?
Falls nein: Welche BM (Betriebsmittel) müssen angemietet werden?
Was kostet die Anmietung?*
- *Ist das eigene Personal für die Ausführung der Arbeiten geeignet (qualifiziert)?
Oder müssen einige Teilbereiche von fremden Fachfirmen (Subunternehmen) ausgeführt werden?*

01.02.04 Leistungsverzeichnis (LV) überprüfen bzw. erstellen

Ausgangssituation: Leistungsverzeichnis liegt vor

Hierzu ein Fragenkatalog als Hilfestellung:

- *Ist das LV vollständig bzw. fehlen einige Positionen?*
- *Sind die Mengensätze richtig?*

Ausgangssituation: Leistungsverzeichnis liegt nicht vor

Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:

- Sind alle benötigten Informationen für die Erstellung des LV vorhanden?

01.02.05 Kalkulationsmethode wählen

In diesem Stadium entscheidet der Kalkulator welche Kalkulationsmethode zu der vorliegenden Angebotsanfrage und der Unternehmensstrategie am besten passt.

- 1) Kalkulation nach der Einheitspreismethode (EP-Methode)
- 2) Kalkulation nach Bauelementen
- 3) Richtpreis angeben

01.03 Kalkulieren nach der Einheitspreis-Methode

Ausgangssituation: Kalkulator entscheidet sich für die Kalkulation nach der EP-Methode

01.03.01 Einzelkosten der Teilleistungen erfassen und berechnen

Ausgangssituation: Leistungsverzeichnis liegt vor, die zu kalkulierende Position ist ausgewählt

*Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:*

- *Welche Teilleistungen müssen erbracht werden?*
- *Welche Kostenarten müssen bei der jeweiligen Position kalkuliert werden?*
- *Welche Lohnkosten entstehen für mein Unternehmen bei der Ausführung dieser Leistung (Position)?*
→ *Aufwandswerte und Mittellöhne festlegen*
- *Wie viel kosten die für die Ausführung der Position benötigten Materialien?*
→ *Aktuelle Materialpreise bei Herstellern und Lieferanten anfragen bzw. auf aktuelle Stammdaten zugreifen*
- *Wie viel kosten die für die Ausführung der Position benötigten Betriebsmittel?*
→ *Aktuelle Betriebsmittelpreise bei Herstellern und Lieferanten anfragen bzw. auf aktuelle Stammdaten zugreifen*
- *Wie hoch sind die Nachunternehmerleistungen?*
→ *Preise für Nachunternehmerleistungen anfragen!*

Die Einzelkosten der Teilleistungen je Position zusammenfassen!

01.03.02 Gemeinkosten der Baustelle ermitteln und verteilen

Ausgangssituation: Die Einzelkosten der Teilleistungen der jeweiligen Position sind zusammengefasst

Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:

- Wie hoch sind die GKB?
→ Gemeinkosten der Baustelle ermitteln!
- Auf welche Positionen werden die GKB verteilt?
→ Gemeinkosten der Baustelle verteilen
 - 1) auf einzige Position
 - 2) auf ausgewählte Positionen
 - 3) auf alle Positionen

und somit

die Herstellkosten der jeweiligen Position ermitteln!

01.03.03 Allgemeine Geschäftskosten (AGK) wählen

Ausgangssituation: Die Herstellkosten der jeweiligen Position sind ermittelt

Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:

- Wie hoch sind die AGK's?
- Welcher Zuschlag wird für die AGK's gewählt?
Entscheiden über die Art des Zuschlages für die AGK und somit

die Selbstkosten der jeweiligen Position ermitteln!

01.03.04 Wagnis und Gewinn (W+G) ermitteln

Ausgangssituation: Die Selbstkosten der jeweiligen Position sind ermittelt

Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:

- Wie hoch werden W+G angesetzt?
- Welcher Zuschlag wird für W+G gewählt?

die Einheitspreise der jeweiligen Position ermitteln!

01.04 Angebot fertigstellen und abgeben

Ausgangssituation: Einheitspreise sind ermittelt

01.04.01 Angebotssumme berechnen und das Angebot bewerten

*Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung zu „Angebotssumme berechnen“:*

- *Sind alle Einheitspreise (EP) ermittelt?*
- *Angebotssumme berechnen!*
 - *netto Angebotssumme ermitteln*
 - *brutto Angebotssumme ermitteln*

*Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung zu „Angebot bewerten“:*

- *Sollen /müssen die Kalkulationsansätze der wichtigen Positionen überarbeitet werden?*

01.04.02 Angebotspreis festlegen

*Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:*

- *Wie sieht die momentane Marktlage aus?*
 - *Anfrage-Angebot der Leistungen prüfen*
- *Wie stark ist die Konkurrenz?*
 - *mehrere Anbieter? Besondere Anforderungen an Qualifikationen?*
- *Möchte ich das Risiko eingehen und auf einen hohen Gewinn spekulieren?*
- *Möchte ich mir den Auftrag sichern in dem eine geringe Gewinnmarge angenommen wird?*

01.04.03 Angebot abgeben

*Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:*

- *Ist der Preis für die angebotenen Leistungen bereits festgelegt?*
- *Ist die zeitliche Preisbindung auf dem Angebot vermerkt?*
- *Ist das Angebot unterschrieben?*
- *Übergebe ich das Angebot persönlich?*

01.05 Auftragsverhandlungen führen

Ausgangssituation: Das Angebot wurde nicht abgelehnt, beide Seiten (AG, AN) sind bereit zu verhandeln

01.05.01 Verhandeln

*Hierzu ein **Fragenkatalog** als Hilfestellung:*

- *Wann und wo findet die Auftragsverhandlung statt?*
- *Wer verhandelt (Anwesende der Verhandlungsrunde)?*
- *Welche Leistungen sind Gegenstand der Verhandlung?*
- *Bei welchen Leistungen ist die Kompromissbereitschaft möglich?*
- *Welche Strategie verfolgt der Verhandlungspartner?*
- *Welche Strategie verfolgt mein Unternehmen?*
- *Wie ist die Verhandlungsbereitschaft auf beiden Seiten einzuschätzen?*
- *Liegen die geäußerten Forderungen des Auftraggebers im Rahmen des Möglichen?*
- *Soll jemand anders mit dem Verhandlungsauftrag vertraut werden, der meine Interessen geschickter durchsetzen kann?*

01.05.02 Ausgang der Verhandlung

Die Auftragsverhandlungen können positiv bzw. negativ für das kalkulierende Unternehmen ausgehen. Folgende Situationen können eintreten:

- *Verhandlung ist gescheitert, da keine Einigung erfolgt ist!
→ **Angebot wird abgelehnt!***
- *Einigung hat stattgefunden
→ **Angebot wird überarbeitet***
- *Nach erneuter Verhandlung: Ablehnung des Angebotes bzw.
→ **Auftrag erhalten***

Es folgt die Ablaufplanung!