

Situationsbeschreibung:

Ihr Unternehmen erhält immer wieder Kundenanfragen wegen der Durchführung einer Badsanierungen. Es scheint auch in einigen Teilen der Bevölkerung kein wirkliches Liquiditätsproblem zu geben. Am vergangenen Dienstag hatten Sie einen Kundentermin bei Familie Schmitz, die ihr Bad umfassend verändert haben will – seniorenrecht – Sie wissen schon! Und dann die Frage nach dem Preis! Und schon wieder stehen Sie vor dem üblichen Problem: Sagen Sie einen Pauschalpreis aus der „hohlen Hand“, versprechen Sie einen Kostenvoranschlag oder ein Angebot??? Hier wäre es hilfreich, wenn man nicht nur sauber kalkulieren könnte, sondern auch wüsste, wie sich diese Dinge unterscheiden.

Zielperspektive

- Die Schülerinnen und Schüler konzipieren eine Vorgehensweise zur Kalkulation und Übermittlung eines Projektpreises an den Kunden mit KV oder Angebot.
- Sie entwickeln eine mittelfristig tragfähige Strategie, um mit dem Kunden den Preis eines Auftrages für alle Beteiligten rechtlich verbindlich zu vereinbaren.

Arbeitsaufträge:

- 1) Informieren Sie sich anhand der beigefügten Unterrichtsmaterialien über den „Kostenvoranschlag“ und das „Angebot“.
- 2) Vergleichen Sie die wesentlichen Unterschiede beider Preisvereinbarungsmodelle und erstellen Sie insbesondere für das Angebot die „Textbausteine“, die unbedingt im Angebotsschreiben verwendet werden sollten.
Denken Sie an die Themen: Zahlungstermin, Zahlungsart, Rabatte, Skonti, Leistungsabweichungen, Umsatzsteuer etc.
- 3) Sie kennen die Projektaufgabe „Badplanung“ aus dem aktuellen Technikunterricht zu Lernfeld 8. Erstellen Sie nun zu Ihrem Projekt noch ein Angebot für den Kunden!

Abgabe: Am Ende der Blockwoche vom 25.04. – 29.04.2022 bei mir oder Frau Hadel! In elektronischer Form – als Datei oder per Teams.

Arbeitsform:

- a) Einzel- und Gruppenarbeit