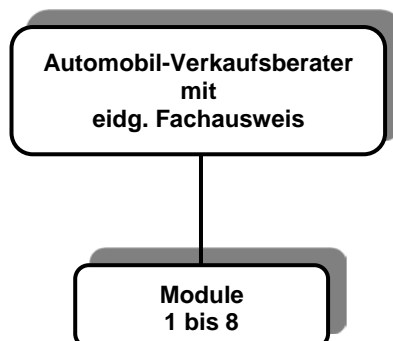




# Modul 5

## Rechnungswesen



# Modul 5 – Rechnungswesen

## 2.1. Modulidentifikation

Titel:	Rechnungswesen
Voraussetzungen:	Anerkannter Berufsabschluss oder äquivalente Voraussetzungen
Kompetenz:	Die Absolventen sind mit der Finanzbuchführung und der Betriebsbuchführung sowie des Bank- und Postzahlungsverkehrs im Garagengewerbe vertraut
Kompetenznachweis:	Schriftliche Prüfung
Niveau:	3
Lernziele:	Die Absolventen <ul style="list-style-type: none"><li>- erklären die Bedeutung des Rechnungswesens für das Unternehmen und den Stellenwert der doppelten Buchhaltung als Steuerungs- und Kontrollinstrument</li><li>- stellen das Zusammenspiel von Bilanz und Erfolgsrechnung, der Betriebsbuchhaltung und deren Kosten sicher.</li><li>- umschreiben die Bedeutung der Kalkulation und des Rabattwesens</li><li>- erstellen Offerten (unter Berücksichtigung von Rabatt, Skonto und MWSt)</li><li>- erläutern und berechnen die MWSt-Sätze im Autogewerbe</li><li>- zeigen die Bedeutung der Budgetierung und der Erfolgskontrolle auf</li><li>- verstehen und analysieren die wichtigsten Kennzahlen</li><li>- erklären verschiedene Provisionierungsmöglichkeiten</li><li>- zählen die Finanzierungsmöglichkeiten auf und berechnen Leasingraten (inkl. Fahrzeugbetriebskosten)</li><li>- erklären die Zahlungsmöglichkeiten und ihre Anwendung und wissen die Kreditrisiken der einzelnen Zahlungsmittel einzuschätzen</li><li>- beschreiben das Controlling und das Bestandsmanagement im Occasionshandel</li><li>- interpretieren die Stock &amp; Sales Analyse</li><li>- erklären der Abverkaufsmöglichkeiten von "Langstehern"</li><li>- erarbeiten einen Eintauschprozess</li><li>- evaluieren und Verstehen die Vorteile der dynamischen Preisstrategie</li><li>- interpretieren die top down Kalkulation für die Verkaufspreisbestimmung von Occasionen</li><li>- erstellen ein Occasionsbudgets</li><li>- zeigen die Standkosten auf (Vollkostenbetrachtung)</li><li>- bezeichnen die Bedeutung von einem standtageabhängigen Provisionssystem</li></ul>

Anerkennung: Teilnehmer, welche den Kompetenznachweis erbringen, erhalten ein Zertifikat. Das Zertifikat wird als Teilabschluss der Automobil-Verkaufsberater- und der Kundendienstberaterausbildung anerkannt.

Laufzeit: 3 Jahre

Modulprüfung: Form: schriftlich  
Umfang: 100 Minuten  
Um die Modulprüfung zu bestehen, müssen 80% der Maximalpunktzahl erreicht werden.

## 2.2. Anbieteridentifikation

Anbieter:	Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22, Tel. 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16
Angebotsform:	Tages-, Abend- oder Wochen-Kurse
Inhalte:	Anhang
Lernzeit:	56 Stunden (48 + 8)
Gültigkeitsdauer:	5 Jahre
Bemerkungen:	keine

## **ANHANG:**

### **5.1. Rechnungswesen**

- Die Bedeutung und die Möglichkeiten des Rechnungswesens für Unternehmen erklären und den Stellenwert der Buchhaltung als Steuerungs- und Kontrollinstrument erkennen

### **5.2. Finanzbuchhaltung**

- Grundzüge der doppelten Buchhaltung erklären
- Aufbau von Bilanz und Erfolgsrechnung erklären

### **5.3. Mehrwertsteuer**

- Funktionsweise der Mehrwertsteuer erklären
- Mehrwertsteuer berechnen können
- MWSt-Sätze im Autogewerbe kennen und berechnen können
- Differenzbesteuerung anwenden können

### **5.4. Betriebsbuchhaltung / Kalkulation**

- Zweck und Information der Betriebsbuchhaltung nennen
- Art und Verhalten von Kosten erklären
- Offerten für Neu- und Gebrauchtwagen / Instandstellungskosten erstellen können unter Berücksichtigung von MWSt, Rabatt und Skonto
- Stundensatz berechnen können
- Auswirkungen der Preis- / Rabattgestaltung berechnen können

### **5.5. Budgetierung**

- Die Bedeutung der Unternehmensbudgetierung benennen und deren Zusammenhang mit der Erfolgskontrolle aufzeigen
- Stunden-, Stückzahlen- und Umsatzbudgets sowie darauf abgestimmte Kostenbudgets erstellen und analysieren können

### **5.6. Kennzahlen**

- Die wichtigsten Kennzahlen des Kundendienstes / des Verkaufs berechnen und analysieren können
- Betriebs- und Präsenzzeit sowie Produktivitäts- und Leistungsgrad berechnen und analysieren können
- Standzeitkosten berechnen und beurteilen können
- Lagerumschlag, durchschnittliche Lagerdauer berechnen können

### **5.7. Provisionierung**

- Aspekte der Provisionierung erklären und schildern

### **5.8. Finanzierung**

- Finanzierungsmöglichkeiten aufzählen

- Leasing-Raten berechnen können

### **5.9. Zahlungsverkehr**

- Zahlungsmöglichkeiten kennen und ihre Anwendung erklären können
- Kreditrisiken der einzelnen Zahlungsmittel einschätzen können

### **5.10. Occasionsmanagement**

- Controlling und Bestandsmanagement im Occasionshandel beschreiben
- Stock & Sales Analyse, Lösungen in einem Fallbeispiel aufzeigen und kommentieren
- Abverkaufsmöglichkeiten von Langstehern aufzeigen und erklären
- Eintauschprozesse erarbeiten
- Eine dynamischen Preisstrategie evaluieren und aufzeigen
- Top down Kalkulation für die Preisbestimmung von Occasionen anwenden
- Erstellung des Occasionsbudgets
- Standkosten unter Vollkostenbetrachtung beschreiben und aufzeigen
- Standtageabhängiges Provisionssystem erläutern