Logo oder Stempel

Firmenname

Adresse, Telefon, E-Mail, Website, USt-IdNr.

Angebot

Angebotsnummer	Datum	**Gültig bis**	Ansprechpartner bei uns

Kunde

Firma, Ansprechpartner	Anschrift, Telefon oder E-Mail	Kundennummer	Ihre Bestellnummer

Ihr Angebot

Betreff und Anschreiben (zum Beispiel: Displaytausch an 12 Tablets)

Geräte und Leistung

Anzahl und Geräteart	Marke und Modell	Seriennummern, IMEI oder Rahmennummern

☐ Die Liste der Seriennummern, IMEI oder Rahmennummern liegt bei.

Was wir an jedem Gerät tun und danach prüfen

Positionen

Pos.	Beschreibung	Menge	Einheit	Einzelpreis	Optional	Betrag
1					☐	
2					☐	
3					☐	
4					☐	
5					☐	
6					☐	
7					☐	
8					☐	
9					☐	
10					☐	

Optionale Positionen sind im Gesamtbetrag nicht enthalten. Einheit zum Beispiel Stück, Stunde oder Pauschale.

Summe netto	MwSt. _____ %	**Gesamtbetrag**

Festpreis und Ausschlüsse

☐ Die Preise sind Festpreise für den beschriebenen Umfang.

Nicht enthalten: Geräte mit weiteren Schäden, zum Beispiel Wasserschaden. Für diese Geräte melden wir uns vor der Reparatur.

Ausführung

Innerhalb von _____ Werktagen nach Ihrer Zusage

☐ Abholung ☐ Versand ☐ vor Ort

Zahlung

Zahlungsziel _____ Tage nach Rechnung

☐ Anzahlung _____

Annahme durch den Kunden

Ich nehme das Angebot an, mit diesen optionalen Positionen: Pos. _____

Hinweise

- An dieses Angebot sind wir bis zum oben genannten Datum gebunden. Danach erstellen wir Ihnen gern ein neues.
- Es gelten unsere Reparaturbedingungen, einsehbar unter _____

Ort, Datum und Unterschrift Betrieb	Ort, Datum, Unterschrift und Stempel Kunde

Vorlage von RepairCMS

So nutzt du die Vorlage

1. Trag oben deine Firmendaten ein. In der Word-Fassung kannst du auch dein Logo einsetzen. Bei Firmenkunden nimmst du ihre Bestellnummer mit, viele bezahlen Rechnungen nur damit.
2. Beschreib den Umfang genau und trag jede Position einzeln ein, bei vielen gleichen Geräten mit Preis je Gerät. Extras, die dein Kunde dazunehmen kann, kreuzt du unter „Optional“ an.
3. Trag bei „Gültig bis“ ein festes Datum ein, zwei bis vier Wochen sind üblich. Schreib dazu, wofür dein Festpreis nicht gilt.
4. Schick das Angebot als PDF oder gib es ausgedruckt mit. Dein Kunde kreuzt die optionalen Positionen an, die er möchte, und unterschreibt. Kommen die Geräte danach zu dir, nimmst du sie mit der Reparaturauftrag Vorlage an.

Gut zu wissen

- **Wie lange du gebunden bist:** In Deutschland bindet dich ein Angebot, außer du schließt das aus, zum Beispiel mit „freibleibend“ (§ 145 BGB). Steht eine Frist darauf, kann dein Kunde nur bis dahin annehmen (§ 148 BGB). Ohne Frist gilt es nur so lange, wie du unter normalen Umständen mit einer Antwort rechnen darfst (§ 147 Abs. 2 BGB).
- **Festpreis oder Kostenvoranschlag:** Weißt du erst nach dem Öffnen, was eine Reparatur kostet, nimm einen Kostenvoranschlag statt eines Festpreises. Die Vorlage dafür gibt es kostenlos auf repaircms.com/de/kostenvoranschlag-vorlage/.

Die Hinweise sind Mustertext und keine Rechtsberatung. Die Paragrafen gelten für Deutschland. Prüf sie für deinen Betrieb und dein Land.

Lieber digital?

Mit RepairCMS schreibst du den Preis direkt am Auftrag, im Reiter Kostenvoranschlag. Dein Kunde öffnet den Kostenvoranschlag im Kundenportal, wählt optionale Positionen selbst und bestätigt mit einem Klick. Hast du die Online-Zahlung mit Ultimate FastPAY eingeschaltet, bezahlt er gleich danach, und die Rechnung entsteht von selbst.

Kostenvoranschläge online bestätigen lassen: **repaircms.com/de/kva-software/**.