

Angebotsvergleich

Die Office Softwaresolutions GmbH in Kaiserslautern hat von einem Kunden einen Großauftrag zur Lieferung und Installation von 100 Druckern des Typs OKI B430DN erhalten.

Der Einkäufer hat daraufhin eine Preisanfrage an drei Großhändler geschickt und folgende Angebote erhalten:

Angebot 1: Wir bieten Ihnen an: 100 Stück Netzwerkdrucker OKI B430DN zum Listenpreis von 198,00 € pro Stück, abzüglich 20% Rabatt. Zahlungsziel: Zahlbar innerhalb von 14 Tagen mit 3,0 % Skonto oder innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug. Wir liefern versandkostenfrei!

Angebot 2: 100 Stück Netzwerkdrucker OKI B 430 DN, Listenpreis 189,00 €, Rabatt 20%, Zahlungsziel: 30 Tage ohne Abzug, innerhalb von 14 Tagen mit 2 % Skonto, Versandkosten: keine, Verpackungskosten: 2,00 € / Stück.

Angebot 3: 100 Stück Netzwerkdrucker OKI B 430 DN, Listenpreis 179,00 €, Rabatt 20 %, Zahlungsziel: 30 Tage ohne Abzug, Versandkosten: 2,00 €/Stück, Verpackungskosten: 1,00 € / Stück, Transportversicherung: 5,00 €/Stück

1. Für welches Angebot soll sich der Einkäufer der Office Software Solutions GmbH entscheiden?

Angebot Kalkulation	1		2		3		Rechnung
	%	€	%	€	%	€	

Entscheidung:

2. Welche anderen Faktoren könnten sich auf die Entscheidung des Einkäufers auswirken?

Die Office Software Solutions GmbH muss für den Großauftrag über 100 Drucker vom Typ OKI B430 DN noch den Verkaufspreis an den Kunden kalkulieren. Den Einstandspreis haben Sie bereits durch den Angebotsvergleich ermittelt! Weiterhin liegen dem Verkaufssachbearbeiter folgende Informationen vor:

Zur Deckung Ihrer Kosten kalkuliert die OSS GmbH mit einem Gemeinkostenzuschlag von 20 %. Darin sind dann alle Kosten für Löhne und Gehälter, Mieten, Steuern, Fahrzeuge, Büro- und Geschäftsausstattung usw. anteilig enthalten.

Der Gewinnzuschlag soll 5 % betragen. (Sofern der Markt es zulässt, kann der Gewinnzuschlag auch höher gewählt werden. Bei starkem Konkurrenzdruck muss er verringert oder ganz auf einen Gewinn verzichtet werden.)

Die OSS GmbH gewährt ihren Kunden bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungsdatum Skonto in Höhe von 4 %.

Außerdem sollen dem Kunden auf der Rechnung für diesen Großauftrag 20 % Rabatt gewährt werden.

Berechnen Sie unter Einbeziehung aller Informationen den Listenverkaufspreis an den Kunden!

Kalkulation:	%	€	Rechnung	
Einstandspreis				
+ Gemeinkostenzuschlag:				
= Selbstkostenpreis:				
+ Gewinnzuschlag:				
= Barverkaufspreis:				
+ Kundenskonto:				
Zielverkaufspreis:				
+ Kundenrabatt:				
= Listenangebotspreis:				

Merke: