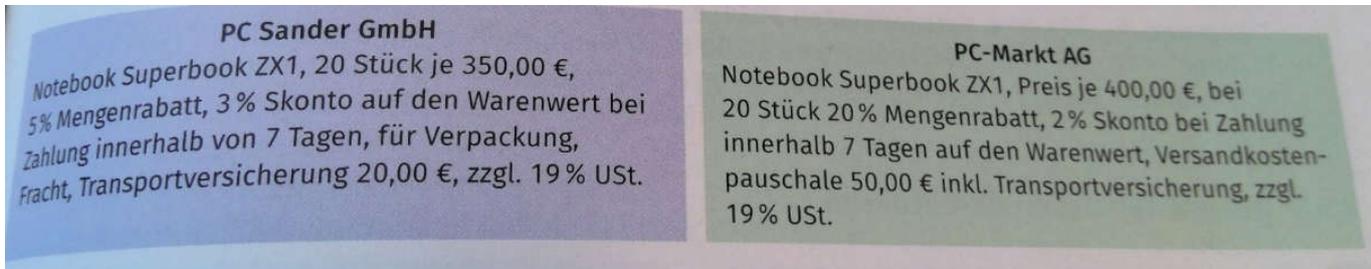


Übung zu Angebotsvergleich (qualitativ und quantitativ)

1. Angebotsvergleich bezüglich der Notebooks der PC Sander GmbH und PC Markt AG



Führen Sie einen Angebotsvergleich für die zu beschaffenden Notebooks durch.
Hinweis: Unterer Teil (Bewertung: quantitativer/qualitativer Vergleich) entsprechend Aufgabe 3 S. 156.

| Angebotsvergleich | | | | | |
|--|--|----------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| Artikel | Notebook Superbook | | | | |
| Menge | 20 | | | | |
| Lieferer | PC Sander GmbH | | PC-Markt AG | | |
| Kalkulation | Eingabe €/% | Ausgabe | Eingabe €/% | Ausgabe | |
| Listeneinkaufspreis Stück/gesamt | | | | | |
| - Liefererrabatt | | | | | |
| = Zieleinkaufspreis | | | | | |
| - Liefererskonto | | | | | |
| = Bareinkaufspreis | | | | | |
| + Bezugskosten | | | | | |
| = Bezugspreis (Einstandspreis) | | | | | |
| Bewertung: quantitativer/qualitativer Vergleich | | | | | |
| Entscheidungskriterien | Gewichtung in % | Punkte | Gewichtete Punkte | Punkte | Gewichtete Punkte |
| Preis | | | | | |
| Kompetenz | | | | | |
| Bisherige Zusammenarbeit | | | | | |
| Summe | | | | | |
| Bewertung: | 1 = schlechteste Bewertung bis 5 = beste Bewertung | | | | |

Führen Sie einen Angebotsvergleich zum Kauf von PC und den Angeboten von Computex, IT-Delly und PC-Versand durch.

Hinweis: Unterer Teil (Bewertung) entsprechend Aufgabe 3 auf der nächsten Seite.

| Quantitativer und qualitativer Angebotsvergleich | | | | | | | |
|--|-------------------------|---------|---------------------------|---------|---------------------------|---------|---------------------------|
| Kalkulation | Computex | | IT-Delly | | PC-Versand | | |
| | Eingabe %/€ | Ausgabe | Eingabe %/€ | Ausgabe | Eingabe %/€ | Ausgabe | |
| Listeneinkaufspreis | | | | | | | |
| - Liefererrabatt | | | | | | | |
| = Zieleinkaufspreis | | | | | | | |
| - Liefererskonto | | | | | | | |
| = Bareinkaufspreis | | | | | | | |
| + Bezugskosten | | | | | | | |
| = Bezugspreis (Einstandspreis) | | | | | | | |
| Bewertung: quantitativer/qualitativer Vergleich | | | | | | | |
| Entscheidungs- kriterien | Gewich- tung in % | Punkte | Gewich- tete Punkte | Punkte | Gewich- tete Punkte | Punkte | Gewich- tete Punkte |
| Preis | | | | | | | |
| Produktqualität | | | | | | | |
| Kompetenz | | | | | | | |
| Verhalten bei Reklamationen | | | | | | | |
| Service und Support | | | | | | | |
| Bisherige Zusammenarbeit | | | | | | | |
| Summe | | | | | | | |

Bewertung: Punktvergabe: 1 = schlecht bis sehr gut = 5

2. Führen Sie anhand der Daten von Ihrem Buch, S.258 Aufgabe 3 einen quantitativen als auch einen qualitativen Angebotsvergleich durch.