



Der Angebotsvergleich im Bestellprozess

Die Auswahl des richtigen Lieferanten ist eine strategische Entscheidung, die weit über den reinen Preisvergleich hinausgeht. Ein systematischer Angebotsvergleich kombiniert messbare Kostenfaktoren mit qualitativen Bewertungskriterien.

Warum ist der Angebotsvergleich so wichtig?

Nach einer Anfrage erhalten Unternehmen oft mehrere Angebote von verschiedenen Lieferanten. Die Herausforderung: Das vorteilhafteste Angebot zu identifizieren.

Eine fundierte Kaufentscheidung basiert auf einer strukturierten Bewertung quantitativer und qualitativer Faktoren. Nur so lässt sich der optimale Geschäftspartner für langfristige Erfolge finden.



Zwei Säulen der Bewertung

Quantitative Kriterien

Alle Faktoren, die sich direkt in Zahlen und Kosten ausdrücken lassen

- Listenpreis und Rabatte
- Skonto bei Zahlung
- Transport- und Verpackungskosten

Qualitative Kriterien

Faktoren, die nicht direkt messbar sind, aber geschäftskritisch sein können

- Produktqualität und Zuverlässigkeit
- Lieferzeit und Termintreue
- Service und Kulanz



Quantitative Kriterien im Detail

Listenpreis und Rabatte

Der Ausgangspreis sowie alle gewährten Lieferantenrabatte beeinflussen die Grundkosten erheblich.

Lieferskonto

Zahlungskonditionen wie Skonto bei schneller Zahlung können zu deutlichen Einsparungen führen.

Bezugskosten

Verpackungs-, Transport- und Versicherungskosten sind oft versteckte Kostentreiber, die den Gesamtpreis maßgeblich beeinflussen.

Qualitative Kriterien im Überblick



Produktqualität

Die Qualität der gelieferten Waren ist entscheidend für die Kundenzufriedenheit und Minimierung von Reklamationen.



Lieferzeit & Termintreue

Zuverlässige und pünktliche Lieferungen sichern reibungslose Produktionsabläufe und vermeiden Lieferengpässe.



Service & Kundendienst

Kompetenter Support, Kulanz bei Reklamationen und gute Erreichbarkeit stärken die Geschäftsbeziehung.



Garantiebedingungen

Umfassende Garantien und klare Gewährleistungsregelungen minimieren finanzielle Risiken.



Umweltfreundlichkeit

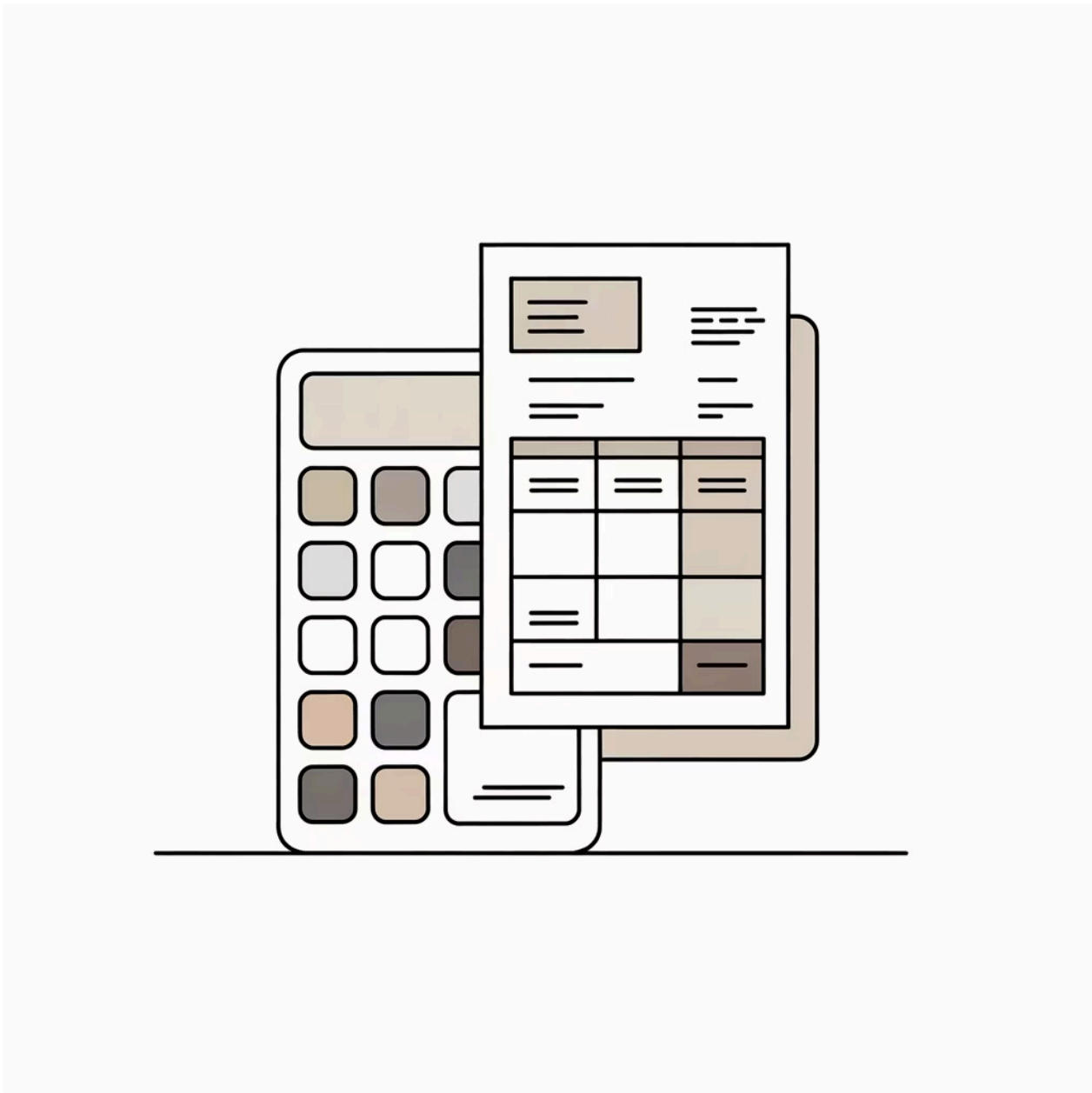
Nachhaltige Verpackung und umweltbewusste Prozesse gewinnen zunehmend an Bedeutung für die Unternehmensreputation.

Methode 1: Die Bezugskalkulation

Quantitativer Vergleich

Die Bezugskalkulation ermittelt den tatsächlichen **Einstandspreis** einer Ware – den sogenannten **Bezugspreis**.

Damit lässt sich rein rechnerisch das günstigste Angebot identifizieren und transparent vergleichen.



Beispiel: Bezugskalkulation im Vergleich

Position	Angebot 1	Angebot 2
Listeneinkaufspreis	1.200,00 €	1.500,00 €
- Lieferantenrabatt	180,00 €	225,00 €
= Zieleinkaufspreis	1.020,00 €	1.275,00 €
- Lieferantenskonto	30,60 €	38,25 €
= Bareinkaufspreis	989,40 €	1.236,75 €
+ Bezugskosten	47,20 €	67,35 €
= Bezugspreis	936,60 €	1.204,10 €

Ergebnis: Angebot 1 ist mit einem Bezugspreis von 936,60 € rechnerisch günstiger als Angebot 2 mit 1.204,10 €.

Methode 2: Die Nutzwertanalyse

Der günstigste Preis bedeutet nicht automatisch die beste Wahl. Die **Nutzwertanalyse** ermöglicht einen systematischen Vergleich qualitativer Kriterien.

01

Bewertungskriterien festlegen

Relevante qualitative Faktoren wie Qualität, Zuverlässigkeit und Service definieren

02

Kriterien gewichten

Jedem Kriterium eine Gewichtung zuweisen (z.B. Dezimalzahl, Summe = 1,0)

03









Punkte vergeben

Jeden Lieferanten pro Kriterium bewerten (z.B. Skala 0 bis 10)

04

Gesamtnutzenwert berechnen

Punkte \times Gewichtung = Teilwert; Summe aller Teilwerte = Gesamtnutzenwert

Beispiel: Nutzwertanalyse in der Praxis

Kriterium	Gewichtung	Kaiserkino GmbH (Punkte)	Teilwert	Freizeit Müller (Punkte)	Teilwert
Preis	0,30	8	2,4	7	2,1
Qualität	0,25	7	1,75	8	2,0
Lieferzeit	0,20	6	1,2	5	1,0
Service	0,15	8	1,2	6	0,9
Umwelt	0,10	5	0,5	2	0,2
Gesamtnutzenwert			6,8		6,1

Fazit: Kaiserkino GmbH erreicht einen höheren Gesamtnutzenwert (6,8) und wird trotz vergleichbarer Preise aufgrund besserer Gesamtleistung bevorzugt.

Fazit: Die optimale Kaufentscheidung



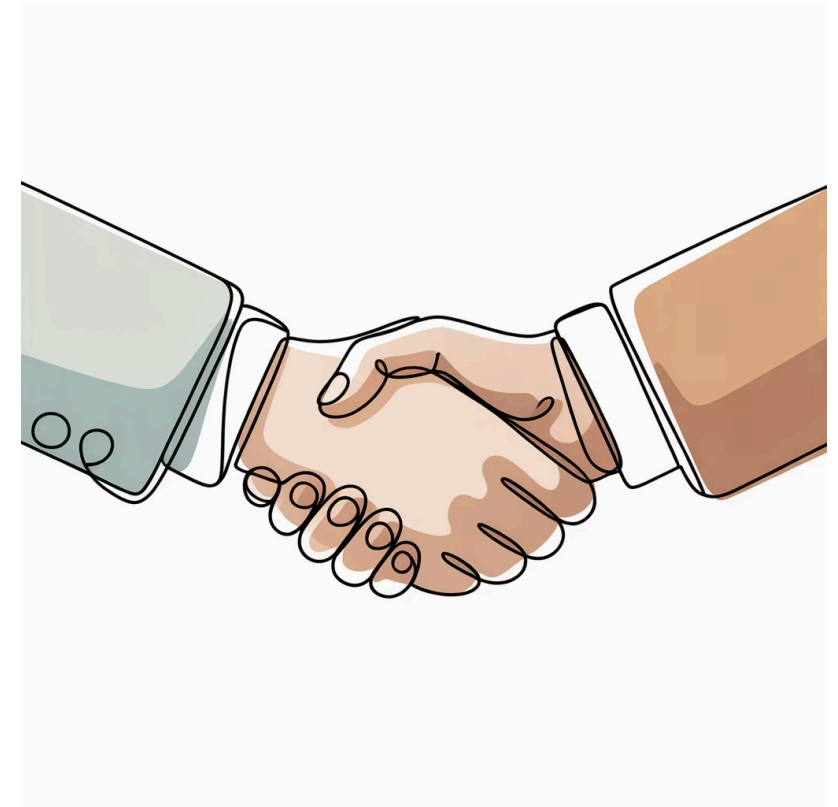
Bezugskalkulation

Zeigt das **preislich günstigste** Angebot durch transparente Kostenermittlung



Nutzwertanalyse

Identifiziert den Lieferanten mit der **besten Gesamtleistung** über alle Kriterien hinweg



Die Kombination beider Methoden ist der Schlüssel zur Auswahl des optimalen Geschäftspartners. Eine professionelle Kaufentscheidung berücksichtigt sowohl quantitative als auch qualitative Aspekte für langfristigen Erfolg.