


4 Vergleichen von Angeboten

In den folgenden Tagen gehen nachfolgende drei Angebote bei der Kampmann GmbH ein:

Haller KG



Haller KG – Bliesdorfer Landstraße 64 – 23552 Lübeck
Kampmann GmbH
Industriering 44–46
22297 Hamburg

Ihr Zeichen: SC
Ihre Nachricht vom: 20.-03-01
Unser Zeichen: te
Unsere Nachricht vom:

Name: Johanna Terkoven
Telefon: 0451 7403-34
E-Mail: j.terkoven@haller-kg.de
Datum: 20.-03-05

Angebot

Sehr geehrter Herr Scheerer,

vielen Dank für Ihre Anfrage vom 1. März 20..

Wir bieten Ihnen zu folgenden Konditionen an:

Vollgummirad P 100, Tragfähigkeit: 300 kg, Material: Vollgummi, Durchmesser: 16 cm, Breite: 5 cm, sanddichtes Kugellager für 15-mm-Welle

Der Listenverkaufspreis beträgt 42,99 € pro Stück zzgl. 19 % Umsatzsteuer (inkl. Leihverpackung).

Bei einer Abnahmemenge ab 800 Stück gewähren wir Ihnen 12 % Mengenrabatt, dieser erhöht sich ab einer Abnahmemenge von 1.500 Stück auf 24 %. Die Lieferzeit beträgt 14 Tage ab Auftragseingang, die Lieferung erfolgt unfrei, die Frachtkosten belaufen sich pauschal auf 150,00 € zzgl. 19 % Umsatzsteuer.

Zahlung innerhalb von 14 Tagen mit 2 % Skonto oder innerhalb von 30 Tagen netto Kasse¹

Wir freuen uns auf Ihren Auftrag!

Mit freundlichem Gruß

Haller KG

i. A. *Terkoven*
Johanna Terkoven

Sitz des Unternehmens Bliesdorfer Landstraße 64 23552 Lübeck Komplementär Ludwig Haller	Handelsregister HRA 1202 Amtsgericht Lübeck	Kontakt Tel.: 0451 7403-0 Web: www.haller.de E-Mail: info@haller.de	Bankverbindung Deutsche Bank Lübeck IBAN: DE98 2441 1750 0027 1954 30 BIC: DEUTDE33	Finanzamt Lübeck Steuernummer: 6674391242761 USt-IdNr.: DE648255579
--	---	---	---	--

Ergebnis einer Recherche über das Unternehmen:

Die Haller KG hat hinsichtlich Zuverlässigkeit und der Einhaltung vereinbarter Lieferzeiten einen sehr guten Ruf. Die Liefermengenflexibilität wie auch die Umweltfreundlichkeit bei Fertigungsverfahren und Produkten können, wie aus gut unterrichteten Quellen verlautete, ebenfalls als sehr gut eingestuft werden. Nach Angaben einiger Kunden ist das Unternehmen jedoch wenig kulant im Fall von Reklamationen.

¹ „netto“ oder „netto Kasse“ bedeutet in diesem Zusammenhang „ohne Abzüge“

Tholen & Frey GmbH – Tannenweg 5 – 33602 Bielefeld
Kampmann GmbH
Industriering 44-46
22297 Hamburg

Ihr Zeichen: sc
Ihre Nachricht vom: 20.-03-01
Unser Zeichen: gr
Unsere Nachricht vom:
Name: Judith Grimm
Telefon: 0522 3400-25
E-Mail:
Datum: 20.-03-06

Angebot Rad Modell TL 416

Sehr geehrter Herr Scheerer,

vielen Dank für Ihre Anfrage zu unseren Rädern. Wir bieten Ihnen an:

Rad Modell TL 416, Tragfähigkeit: 300 kg, Material: Vollgummi, Durchmesser: 16 cm, Breite: 5 cm, sanddichtes Kugellager für 15-mm-Welle

Der Listenverkaufspreis beträgt 43,70 € pro Stück zzgl. 19% Umsatzsteuer. Es gelten folgende Konditionen: Bei Abnahme ab 1.000 Stück gewähren wir Ihnen 20% Mengenrabatt, bei Abnahme ab 1.500 Stück erhöht sich der Rabatt auf 25%.

Lieferungsbedingungen: Die Lieferzeit beträgt 7 Tage nach Auftragseingang. Für den Transport der Ware von Bielefeld nach Hamburg entstehen Ihnen Transportkosten in Höhe von 290,00 € (zzgl. 19% Umsatzsteuer), die Ihnen gesondert von unserem Vertragspartner (Spedition Stadler KG) in Rechnung gestellt werden.

Verpackung: Die Ware wird auf einer Euro-Flachpalette angeliefert und diese bei Anlieferung kostenlos ausgetauscht.

Zahlungsbedingungen: Zahlung innerhalb von 14 Tagen mit 3% Skonto oder innerhalb von 30 Tagen netto Kasse

Wir sehen Ihrer Bestellung gern entgegen!

Mit freundlichem Gruß

Tholen & Frey GmbH

i. A. *Grimm*

Judith Grimm

Sitz des Unternehmens
Tannenweg 5
33602 Bielefeld
Geschäftsführung
Marc Tholen, Julia Frey

Kontakt
Telefon: 0522 3400-0
Telefax: 0522 3400-150
E-Mail: info@tholenundfrey.de
Web: www.tholenundfrey.de

Handelsregister
HRB 7338
Amtsgericht Bielefeld

Bankverbindung
Commerzbank Bielefeld
IBAN: DE22 6904 0937 8884 00
BIC: COBADFFXXX

Ergebnis einer Recherche über das Unternehmen:

In der Branche ist bekannt, dass man sich bei der Tholen & Frey GmbH auf eine pünktliche Lieferung stets verlassen kann. Darüber hinaus waren die meisten Kunden mit der Liefermengenflexibilität und der Abwicklung von Reklamationen überdurchschnittlich zufrieden. Die Tholen & Frey GmbH konnte ihr Engagement im Umweltschutz regelmäßig durch entsprechende Umweltzertifikate nachweisen.



Rollmeister GmbH – Stresemannstraße 212 – 28366 Bremen
Kampmann GmbH
Industriering 44-46
22297 Hamburg

Ihr Zeichen: sc
Ihre Nachricht vom: 20.-03-01
Unser Zeichen: br
Unsere Nachricht vom:
Name: Jan-Wilhelm Braack
Telefon: 0421 61422-88
E-Mail:
Datum: 20.-03-04

Angebot Rad Modell Co-Star 6400

Sehr geehrter Herr Scheerer,

vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Produkten! Wir freuen uns, Ihnen folgendes Angebot unterbreiten zu können:

Rad Modell Co-Star 500, Tragfähigkeit: 300 kg, Material: Vollgummi, Durchmesser: 16 cm, Breite: 5 cm, sanddichtes Kugellager für 15-mm-Welle

Der Listenverkaufspreis beträgt nur 36,50 € pro Stück zzgl. 19 % Umsatzsteuer.

Wir gewähren Ihnen 20 % Mengenrabatt ab einer Abnahmemenge von 2.000 Stück, 10 % Mengenrabatt ab 1.500 Stück und 5 % Mengenrabatt ab 500 Stück. Wir liefern innerhalb von 10 Tagen nach Auftragseingang, die Lieferung erfolgt frei Haus, Ihnen entstehen keine Verpackungskosten.

Zahlung innerhalb von 14 Tagen mit 2 % Skonto oder innerhalb von 30 Tagen ohne Abzüge

Wir freuen uns auf Ihren Auftrag!

Mit freundlichem Gruß

Rollmeister GmbH

i. A. *Jan-Wilhelm Braack*

Jan-Wilhelm Braack

Sitz des Unternehmens
Stresemannstraße 212
28366 Bremen
Geschäftsführer
Ferhat Yilmaz

Handelsregister
HRB 33912
Amtsgericht
Bremen Mitte

Kontakt
Tel.: 0421 61422-0
Web: www.rollmeister.de
E-Mail: info@rollmeister.de

Bankverbindung
Bremer Bank
IBAN: DE45 5887 2012 0039 7564 20
BIC: BRLADE22XXX

Ergebnis einer Recherche über das Unternehmen:

Die Rollmeister GmbH wird hinsichtlich Liefermengenflexibilität und Kulanz im Reklamationsfall von vielen Einkäufern aus der Branche als sehr gut beurteilt. Produkte und Fertigungsverfahren sind nach eigenen Angaben mit allen geltenden Umweltstandards vereinbar. In mehreren Fällen wurden jedoch vereinbarte Liefertermine nicht eingehalten.

Infotext: Angebot

Kaufmännische Bedeutung

Im Angebot weist der Lieferant konkrete Preise und Konditionen für seine Produkte bzw. Dienstleistungen aus. Ein Angebot kann sich auf eine zuvor eingegangene Anfrage des Kunden beziehen, es kann aber auch unaufgefordert versendet werden.

Juristische Bedeutung

Die juristische Bedeutung eines Angebots ist davon abhängig, ob es sich um ein verbindliches oder ein unverbindliches Angebot handelt:

- **Verbindliches Angebot:** Mit einem Angebot legt sich der Lieferant juristisch fest, wenn er es an eine bestimmte Person richtet und deutlich macht, dass er sich rechtlich binden will. Eine solche verbindliche Willenserklärung nennen die Juristen einen „Antrag“. Sofern der Kunde rechtzeitig und unter Beibehaltung der Angebotskonditionen bestellt, nimmt dieser den Antrag an und der Kaufvertrag ist abgeschlossen. Der Lieferant kann die Dauer der Gültigkeit des Angebots frei bestimmen, ansonsten muss die Bestellung bei postalischem Schriftverkehr innerhalb einer Woche beim Lieferanten eingehen.
- **Unverbindliches Angebot:** Der Lieferant kann die Bindung an das Angebot aber auch durch sogenannte Freizeichnungsklauseln („freibleibend“, „unverbindlich“ usw.) ausschließen. In diesem Fall ist das Angebot unverbindlich und damit keinen Antrag im juristischen Sinne, sondern nur eine Werbung bzw. eine Anpreisung. Es entsteht also selbst dann kein Kaufvertrag, wenn der Kunde daraufhin rechtzeitig und unter Beibehaltung der Konditionen bestellt – die Bestellung des Kunden gilt dann als neuer Antrag. Ebenso kann der Lieferant die Bindung an sein Angebot teilweise ausschließen (z. B. mit der Klausel „Preise freibleibend“).

Ein Angebot bedarf keiner bestimmten Form, es kann also mündlich, telefonisch, schriftlich und auch elektronisch (per Fax, E-Mail oder Mausklick) abgegeben werden. Details zum Zustandekommen eines Kaufvertrags sind Gegenstand von Kapitel D 2.

Inhalt

Ein Angebot beinhaltet in aller Regel:

- Bezugnahme auf die Anfrage (sofern dem Angebot eine Anfrage vorausging)
- genaue Artikelbezeichnung oder Beschreibung der Ware und ihrer Beschaffenheit bzw. eine Auflistung wichtiger Produkthanforderungen (z. B. Abmessungen)
- Menge der Ware
- Preis der Ware
- Lieferbedingungen (Lieferort, Lieferkosten, Liefertermin usw.)
- Zahlungsbedingungen (Art der Bezahlung, Zahlungstermin, Skontobedingungen¹)
- sonstige Konditionen (z. B. Eigentumsübergang, Erfüllungsort, Gerichtsstand)

Fehlen entsprechende Vereinbarungen, so gilt jeweils die gesetzliche Regelung (siehe Kapitel D 3).

Typische Redewendungen

- „... wir danken für Ihre Anfrage ...“
- „... wir danken für das Interesse an unseren Produkten ...“
- „... hiermit bieten wir Ihnen ... an ...“
- „... es gelten folgende Konditionen: ...“
- „... wir freuen uns über Ihren Auftrag.“

¹ Preisermäßigung bei vorzeitiger Zahlung

Die vorliegenden drei Angebote stammen von Lieferanten, von denen bekannt ist, dass sie Produkte einer sehr guten Qualität liefern, die alle Anforderungen der Kampmann GmbH erfüllen. Darüber hinaus sind alle drei gemäß DIN ISO 9000 ff.¹ zertifiziert.

ARBEITSAUFTRÄGE

1. Führen Sie mithilfe des nachfolgenden Infotextes den quantitativen Angebotsvergleich durch. Nehmen Sie dazu auch die Grafik „Versandklauseln“ im Infotext auf Seite 70 zu Hilfe.

Position	Bezugskalkulation					
	Angefragte Menge:					
	Haller KG		Tholen & Frey GmbH		Rollmeister GmbH	
	%	€	%	€	%	€

2. Führen Sie mithilfe der vorliegenden Rechercheergebnisse und dem nachfolgenden Infotext nun auch den qualitativen Angebotsvergleich (Lieferantenbewertung) unter Einsatz einer Nutzwertanalyse durch. Beziehen Sie dabei auch den Bezugspreis als Entscheidungskriterium mit ein.

Nutzwertanalyse: Lieferantenbewertung								
Nr.	Entscheidungskriterium	Gewichtung	Gewichtung: 100% = sehr wichtig; 0% = unwichtig Bewertung: 10 = sehr gut; 1 = sehr schlecht					
			Haller KG		Tholen & Frey GmbH		Rollmeister GmbH	
			Bewertung (einfach)	Bewertung (gewichtet)	Bewertung (einfach)	Bewertung (gewichtet)	Bewertung (einfach)	Bewertung (gewichtet)

3. Ergebnis des Angebotsvergleichs: _____
4. Beurteilen Sie mithilfe des vorangehenden Infotextes, ob eines der Angebote zum Abschluss eines Kaufvertrags führt, und begründen Sie Ihre Meinung.

¹ Normenreihe zur Durchführung eines systematischen betrieblichen Qualitätsmanagements

Infotext: Quantitativer und qualitativer Angebotsvergleich

Quantitativer Angebotsvergleich

Ein wichtiges Kriterium für die Auswahl eines Angebots ist der „Bezugspreis“ („Einstandspreis“). Dieser berücksichtigt gewährte Rabatte, Skonti (Preisnachlässe bei vorzeitiger Zahlung) sowie mögliche Bezugskosten. Der Bezugspreis wird mithilfe der Bezugskalkulation ermittelt:

Beispiel:

Position	Bezugskalkulation					
	Angefragte Menge:		500			
	Lieferant 1		Lieferant 2		Lieferant 3	
	%	€	%	€	%	€
Listeneinkaufspreis (LEP) pro Stück		19,50		24,90		16,99
Listeneinkaufspreis (LEP) gesamt		9.750,00		12.450,00		8.495,00
– Liefererrabatt	15 %	1.462,50	25 %	3.112,50	5 %	424,75
= Zieleinkaufspreis (ZEP)		8.287,50		9.337,50		8.070,25
– Liefererskonto	3 %	248,63	2 %	186,75	3 %	242,11
= Bareinkaufspreis (BEP)		8.038,87		9.150,75		7.828,14
+ Bezugskosten		790,00		0,00		499,00
= Bezugspreis (BP)		8.828,87		9.150,75		8.327,14

Qualitativer Angebotsvergleich

Neben dem Bezugspreis sollten beim Angebotsvergleich auch qualitative (= nicht zahlenmäßig messbare) Kriterien (z. B. Lieferzeit) berücksichtigt werden. Deshalb wird der quantitative Angebotsvergleich um einen qualitativen Angebotsvergleich (Lieferantenbewertung) ergänzt. Zu diesem Zweck wird eine Nutzwertanalyse (Entscheidungswerttabelle, Scoring-Modell, Punktwertverfahren) eingesetzt, welche in 5 Schritten erstellt wird:

- Schritt 1:** Sammeln relevanter Bewertungskriterien (ggf. einschließlich Bezugspreis)
- Schritt 2:** Gewichten der einzelnen Bewertungskriterien nach Bedeutung (Summe = 100 %)
- Schritt 3:** Bewerten der Lieferanten hinsichtlich der einzelnen Bewertungskriterien
- Schritt 4:** Multiplizieren der Gewichtungen mit den einzelnen Bewertungen
- Schritt 5:** Addieren der gewichteten Teilnoten zu einer Gesamtnote

Beispiel:

Nutzwertanalyse: Lieferantenvergleich								
Nr.	Entscheidungskriterium	Gewichtung	Gewichtung: 100 % = sehr wichtig; 0 % = unwichtig Bewertung: 10 = sehr gut; 1 = sehr schlecht					
			Lieferant 1		Lieferant 2		Lieferant 3	
			Bewertung (einfach)	Bewertung (gewichtet)	Bewertung (einfach)	Bewertung (gewichtet)	Bewertung (einfach)	Bewertung (gewichtet)
1	Bewertungskriterium Nr. 1	40 %	4	1,6	5	2	6	2,4
2	Bewertungskriterium Nr. 2	20 %	7	1,4	9	1,8	7	1,4
3	Bewertungskriterium Nr. 3	30 %	3	0,9	4	1,2	5	1,5
4	Bewertungskriterium Nr. 4	10 %	6	0,6	3	0,3	6	0,6
Summen:		100 %		4,5		5,3		5,9