

## ITT 10-1 Lernfeld 2:

**Arbeitsplätze nach Kundenwunsch ausstatten****Lernsituation 1 Teil2: Angebotsvergleich**

Name: \_\_\_\_\_

Klasse: \_\_\_\_\_

Lehrerteam: \_\_\_\_\_




## Inhalt

1. Die Kundenanfrage .....	4
2. Vorauswahl der Lieferanten.....	6
3. Wesentliche Inhalte eines rechtsgültigen Angebots – Mindmap .....	8
4. Angebot - Begriffserläuterungen und Abgrenzung: .....	9
5. Übungsaufgaben Inhalte und Bindung an Angebot.....	11
6. Angebotsvergleich quantitativ – die Bezugspreiskalkulation .....	13
8. Angebotsvergleich qualitativ –die Nutzwertanalyse .....	15

## 1. Die Kundenanfrage

Nachdem die Vertriebsmitarbeiter geschult wurden, erhalten wir von der GAB GmbH einen Auftrag diverse IT-Systeme bereitzustellen.

 Senden	Von ▾	Geschaeftsfuehrung@IT-Solution.de "A. Bayram"
	An...	Auszubildende@IT-Solution.de
	Cc...	
	Betreff	Anfrage des Neukunden GAB GmbH
Angefügt		

Sehr geehrte Auszubildende,

eine Anfrage eines Neukunden, der GAB GmbH, ist noch nicht bearbeitet. Dies muss umgehend erledigt werden, da wir großes Interesse haben, die Geschäftsbeziehungen mit der GAB GmbH zu vertiefen. Die GAB GmbH war mit ihrem bisherigen IT Systemhaus unzufrieden und hat uns nun als künftigen Geschäftspartner ausgewählt.

Hier die Anfrage des Kunden:

*„Sehr geehrte Frau Bayram,*

*vielen Dank für das interessante Gespräch von letzter Woche. Wie schon in unserem Gespräch*

*erörtert, benötigen wir eine technologische Runderneuerung unserer Arbeitsplatzrechner.*

*In unserer Werbeagentur haben wir drei verschiedene Nutzergruppen:*

- *8 Arbeitsplätze für Grafikdesigner, die Werbevideos schneiden, bearbeiten und mit 3D-Grafiken animieren.*
- *7 Arbeitsplätze für übliche Verwaltungs- und Bürotätigkeiten.*
- *5 Arbeitsplätze für Software- Programmierer, die komplexe Programme für die Werbekunden der GAB GmbH entwickeln.*

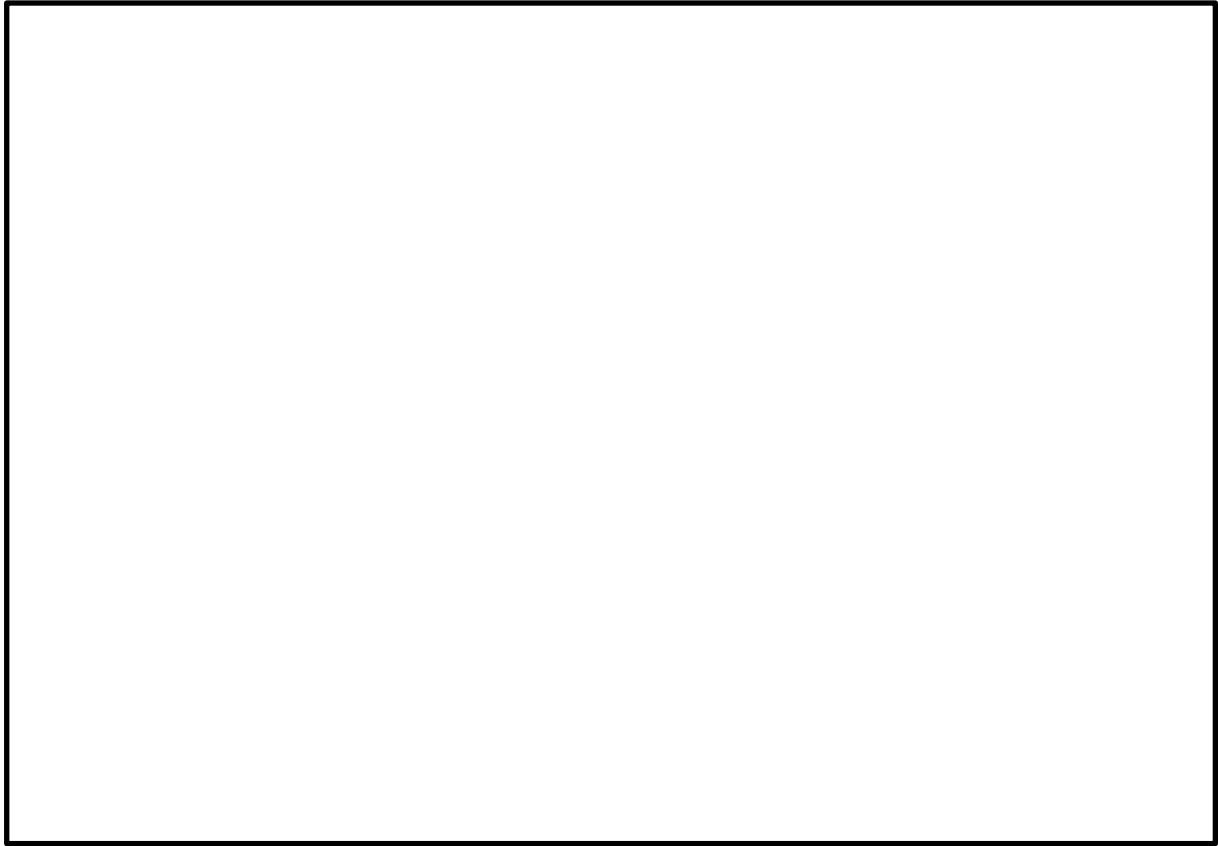
*Wir erwarten von Ihnen ein konkretes Angebot mit Ihren Liefer- und Zahlungsbedingungen, das unseren Hardwareanforderungen gerecht wird sowie betriebswirtschaftliche Aspekte berücksichtigt. In unserem Unternehmensleitbild spielt Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle. Dies sollte sich, wenn möglich, auch in unserer Hardwareausstattung widerspiegeln. Da die Monitore erst im vergangenen Geschäftsjahr angeschafft wurden, ist hier keine Neubeschaffung notwendig.“*

Ihre Aufgaben als Auszubildende sind nun,

- geeignete Rechner unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Anforderungen auszuwählen,
- Lieferanten zu beurteilen und sich für den „besten“ Lieferanten zu entscheiden,
- auf Grundlage des ausgewählten Lieferantenangebotes ein Angebot für die GAB GmbH zu kalkulieren
- gelieferte Hardware zu prüfen und dem Kunden zu übergeben.

Mit freundlichen Grüßen

A. Bayram

**Grafik zum Inhalt der Email**

Welche Hardware-Bestandteile/ Eigenschaften sind für die Auswahl der Rechner für die jeweiligen Mitarbeiter ausschlaggebend?

---

---

---

---

---

## 2.Vorauswahl der Lieferanten

Nach dem Eingang der Anfrage der GAB GmbH an die IT Solution GmbH haben Sie den Auftrag eine Vorauswahl für geeignete Lieferanten zu treffen.



### Handlungsauftrag Lieferantenvorauswahl

- **Suchen** Sie zwei geeignete Webshops für eine Bestellung von PC-Hardware

---



---

- **Schauen** Sie sich die Ergebnisse der Datenbankabfragen an.

Ergebnis erste Datenbankabfrage						
Lieferant	Ort	Lieferzeit Tage	Skonto	Rabatt	Mindest- auftrags- wert	Bezugskosten
Infosystems Business AG	Frankfurt	10	2 %	Staffelung nach Netto-Auftragswert ab 15.000 – 3% ab 30.000 – 6 % ab 50.000 – 9 %	Nein	Verpackungs- pauschale 350,00 €
United Sys- tems GmbH	München	7	3 %	10 %	75.000 €	Lieferung frei Haus
4Media Technology Data SE	Stuttgart	3	2%	7%	Nein	1,5% vom Netto - Bestellwert
IBIX IT- Deutschland GmbH	München	14	3%	5%	Nein	Lieferung frei Haus ab Nettobestellwert 40.000 € sonst 250,00 €
IT-Hardware Dublin plc	Irland	21	2%	3%	30.000 €	Lieferung frei bis Zielhafen / Zielflug- hafen

Ergebnis weitere Datenbankabfrage						
Lieferanten	Anzahl Bestellungen	Gesamt-mängel	Liefertreue	Gewährleistung bzw. Garantieumfang	Zertifiziert DIN EN ISO 9001	Recycling Konzept
Infosystems Business AG	85	3	Sehr zuverlässig	3 Jahre – vor-Ort-Service Hersteller-garantie	Ja	Ja
United Systems GmbH	25	2	Sehr zuverlässig	Gesetzliche Gewährleistung	Nein, aber geplant 2025	geplant
4Media Technology Data SE	52	1	Zuverlässig	3 Jahre – Herstellergarantie	ja	Ja
IBIX IT-Deutschland GmbH	12	0	Zuverlässig	Gesetzliche Gewährleistung	ja	Ja
IT-Hardware Dublin plc	15	2	Teils/Teils	Gewährleistung nach UN Kaufvertragsrecht	Wird aktuell erstellt	Nein



### Fortsetzung Handlungsauftrag Lieferantenvorauswahl

- **Recherchieren** Sie die Bedeutung der Norm DIN EN ISO 9001

---



---



---

- **Begründen** Sie, welche der Lieferanten für die Einholung von Angeboten für uns **nicht** in Frage kommen.

---



---



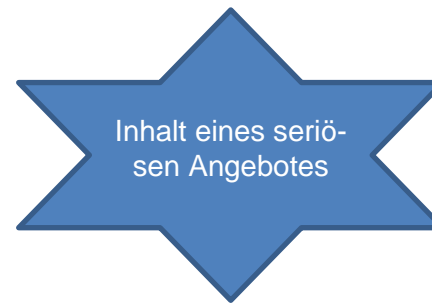
---



---

- **Schreiben** Sie mit ihrem Team eine Anfrage (E-Mail) an einen der ausgewählten Lieferanten Ihrer Vorauswahl

### 3.Wesentliche Inhalte eines rechtsgültigen Angebots – Mindmap





## 4. Angebot - Begriffserläuterungen und Abgrenzung:

Rechtlich <u>unverbindlich</u>		Rechtlich <u>verbindlich</u>	
Anpreisung	Anfrage	Antrag (meist ein Angebot)	Annahmefristen des Antrages
<p>Lediglich eine an die Allgemeinheit gerichtete Aufforderung einen Antrag zum Abschluss eines Kaufvertrages zu machen.</p> <p><b>Beispiele:</b></p> <p>-</p>	<p>Meist ein schriftlich formuliertes unverbindliches Interesse mit dem Ziel ein Angebot zu erhalten</p>	<p>Ist eine <b>Willenserklärung</b> im Sinne des BGB, die an eine <b>bestimmte</b> Person (natürlich, juristisch) gerichtet ist, um unter angegebenen Bedingungen Waren/Dienstleistungen zu liefern. Das Angebot ist in der Regel lt. BGB ein <b>Antrag</b> zum Abschluss eines Vertrages.</p> <p><b>ABER:</b></p> <p>Die <b>Bindung</b> an diesen Antrag <b>erlischt</b> ganz / teilweise bei:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nicht rechtzeitige Annahme</li> <li>- Ablehnung</li> <li>- Änderung des Angebots durch Empfänger</li> <li>- Rechtzeitiger Widerruf</li> <li>- durch <i>Freizeichnungsklauseln</i> wie z. B.:</li> </ul>	<p>Annahmefrist (wenn keine Frist genannt ist)</p> <p><b>unter Anwesenden</b> (am Telefon, in einem Gespräch etc.):</p> <p>Gesprächsdauer _____</p> <p><b>unter Abwesenden:</b></p> <p>per Briefpost: ca. <u>7-8</u> Tage</p> <p><del>per Fax ca.: _____ Tage</del></p> <p>per E-Mail ca.: <u>~3</u> Tage</p> <p>wenn es sich um einfaches Angebot (ca. 1-3 Seiten handelt)</p> <p>Umfangreichere Angebote benötigen zur Prüfung und damit auch bis zur Annahme u. U. auch mal bedeutend länger.</p>



## 5. Übungsaufgaben Inhalte und Bindung an Angebot

### Aufgabe 1:

Nennen Sie sechs wesentliche Bestandteile eines seriösen Angebots!

Aussagekräftiger Betreff (evtl. mit Angebotsnummer), Anschrift und Adresse der Firma, Informationsblock mit Ansprechpartner (Telefonnummer, E-Mail etc.), kurze Artikelbeschreibung, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Preisangaben

### Aufgabe 2:

Ein Angebot der Computer Rolls GmbH ist per Postweg eingetroffen und ist auf den 1. März 20XX datiert. Sonst ist kein weiteres Datum aus dem Angebot zu entnehmen.

a) Bis zu welchem Datum ist das Angebot verbindlich?

Etwa bis zum 7.-8. März.

b) Stellen Sie sich vor, das Angebot wäre mündlich, am Telefon abgegeben worden! Wie lange ist dieses Angebot verbindlich?

Nur, bis das Gespräch beendet ist.

c) Angenommen, in dem Angebot der Computer Rolls GmbH würde „...gültig bis 16. November“ stehen.

- Bis zu welchem Zeitpunkt muss eine Bestellung bei der Computer Rolls GmbH eingegangen sein?

Bis zum genannten Datum, dem 16. November.

- Wie nennt man diese „Art“ des Angebots?

Befristetes Angebot

### Aufgabe 3:

In einem Angebot der Computer Rolls GmbH steht die Formulierung: „**Preis freibleibend**“.

a) Wie nennt man allgemein so eine Formulierung?

Freizeichnungsklausel

b) Welche rechtliche Konsequenz ergibt sich aus dieser Formulierung?

Der angegebene Preis kann geändert werden, er ist unverbindlich. Der Rest des Angebots

ist so verbindlich, wie angegeben.

**Aufgabe 4:**

In der Klever & Smart GmbH müssen **390 Rechner** mit dem neuen Betriebssystem ausgestattet werden. Der Listenpreis **pro Lizenz beträgt 348,00 EUR**.

Die Compubrain AG bietet die Lizenzen nach folgender Rabatt-Mengenstaffel an:

Abnahme Lizenzen	Rabattstaffeln
bis einschl. 200	0% Rabatt
bis einschl. 400	10 % Rabatt
bis einschl. 600	15% Rabatt
ab 601	20% Rabatt

Ermitteln Sie für diesen Auftrag die Bestellmenge, mit der der günstigste Zieleinkaufspreis erzielt werden kann. Wie hoch wäre der zu zahlende Preis? Der Rechenweg ist anzugeben

$$(348\text{€} \cdot 390) \cdot 0,85 = 115.362\text{€}$$

-> bis einschließlich 600 beinhaltet auch 390, da nicht etwas wie "200-400" angegeben ist.  
Hierdurch ist der Rabatt von 15% auch bei 390 Stück anzuwenden.

Skrobek wollte hören "401 kaufen weil höherer Prozentsatz"

**Aufgabe 5:**

Entscheiden Sie welcher der "Angebote" rechtlich voll verbindlich sind.

Kreuzen Sie entsprechend an.

a) Ein Großhändler unterbreitet dem Einzelhändler telefonisch ein Angebot.	X
b) Ein Einzelhändler wirbt mit Sonderangeboten in der Zeitung	
c) In einem Angebot steht unter anderem: „...solange der Vorrat reicht.“	
d) Ein Lieferant bietet dem Einzelhändler Waren besonders günstig an.	X
e) Im Schaufenster ist die Ware ausgezeichnet worden.	

## 6. Angebotsvergleich quantitativ – die Bezugspreiskalkulation

Prüfen Sie nun die drei erhaltenen Angebote (siehe Extra-Skript) und führen Sie einen quantitativen Angebotsvergleich (= Preisvergleich) mit Hilfe der Bezugspreiskalkulation für die drei vorliegenden Angebote durch.

Lieferant:	4Media Technology Data SE		IBIX		Info Systems	
Fachbegriffe	%	EUR	%	EUR	%	EUR
Listenhandelspreis (netto)		32.243,37		42.103,98		30.244,53
- Lieferantenrabatt	7	- 2.257,04	5	- 2106,20	6	- 1.814,67
= Zieleinkaufspreis		= 29.986,33		= 39.997,78		28.429,86
- Lieferantenskonto	2	- 599,73	3	- 1199,98	2	- 568,60
= Bareinkaufspreis		= 29.386,60		= 38.798,82		27.861,26
+ Bezugsausgleich	1,5	+ 483,65		+ 0,00		+ 350
= Bezugs- / Einstandspreis		= 29.870,25		= 38.798,82		= 28.211,26

Für welchen Anbieter würden Sie sich entscheiden, wenn es nur um den Preis geht?

IT Solutions GmbH (Info Systems)

## 7. Übungsaufgaben quantitativer Angebotsvergleich

### Aufgabe 1a

### 1 b:

<https://learningapps.org/watch?v=pk7sz0joa20>

<https://learningapps.org/watch?v=pjk6t1g1v20>

### Aufgabe 2:

Für die Beschaffung von Hardware zur Erneuerung der IT-Umgebung eines Großkunden wurde von der Syscon Solution eine Ausschreibung durchgeführt.

Die Anbieter A, B und C haben sich an der Ausschreibung beteiligt und deren Angebotsdaten sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

- Notieren Sie die fehlenden Fachbegriffe und die jeweiligen mathematischen Operatoren (-; +; =) vor den Fachbegriffen in der ersten Spalte!
- Ermitteln Sie die Netto-Bezugspreise der drei Anbieter.

	Anbieter A		Anbieter B		Anbieter C	
Fachbegriffe:		€		€		€
Listeneinkaufspreis brutto						30.940,00
Listeneinkaufspreis netto		28.000,00		26.500,00		26.000€
- Lieferantenrabatt	10%	- 2.800€	3%	- 795€	5%	-1300€
= Zieleinkaufspreis		= 25.200€		= 25.705€		= 24700€
- Lieferantenskonto	2%	- 504€	-		3%	-741€
= Bareinkaufspreis		= 24.696€		= 25.705€		= 24.559€
+ Bezugskosten		500,00		0,00		300,00
= Bezugspreis		25.196,00		25.705,00		24.259,00

### Feld für Nebenrechnung Anbieter C:

Bei der Auswahl eines Angebots wollen Sie neben dem Preis auch weitere Kriterien berücksichtigen.

- Nennen Sie zwei qualitative Kriterien (Kriterien die man nicht, bzw. schwer oder nur mit größerem Aufwand in Zahlenwerte ausdrücken kann)!

Zuverlässigkeit bei der Lieferung, Qualität der Produkte, Garantiefumfang, Kundenservice

- Nennen Sie zwei ökologische Kriterien die ebenfalls für die Beschaffung von IT-Hardware relevant sind!

Nachhaltigkeit (sowohl Lieferung als auf Herstellung), Herkunft des Produkts, Lieferbedingungen wie zum Beispiel Kraftstoffe oder Liefermengen, Verpackungen, Recycled Materialien, Stromverbrauch, Lieferwege (wenn möglich), Reparaturfähigkeit

## 8. Angebotsvergleich qualitativ –die Nutzwertanalyse

Sie haben nun den Auftrag in Kleingruppen (4 – 5 SuS)

- einen qualitativen Angebotsvergleich mit Hilfe einer Nutzwertanalyse **durchzuführen**  
**Hinweis:** Verwenden Sie die Excel-Vorlage
- aufgrund ihres Ergebnisses, sich für einen Lieferanten zu entscheiden und ihre Entscheidung im Plenum zu **präsentieren** und zu **begründen**!

Erklärvideo zur Nutzwertanalyse unter: <https://www.youtube.com/watch?v=P5E-0IsVZQg>

Seite 4, 6/7, 13, Angebote

		Lieferant 4Media		Lieferant IBIX		Lieferant Info Systems	
Kriterium	Gewichtung	Pkt.	Gewichtete Punkte	Pkt.	Gewichtete Punkte	Pkt.	Gewichtete Punkte
Bezugspreis							
Summe:							

LF2\_S1\_Teil2\_Angebotsvergleich

### Übungsaufgabe Nutzwertanalyse

Die Leitung eines Krankenhauses prüft, ob zukünftig die benötigten IT-Leistungen weiterhin von der eigenen IT-Abteilung oder von einem externen IT-Dienstleister erbracht werden sollen. Die Entscheidung soll anhand einer Nutzwertanalyse getroffen werden.

Folgende Situation liegt vor:

Die Kosten für die IT-Abteilung sind in den letzten fünf Jahren stark gestiegen. In diesem Zeitraum hat die IT-Abteilung weitere Aufgaben übernommen. Sie betreut nicht nur das DV-Netz, sondern mittlerweile auch alle medizinischen IT-Systeme. Im letztem Jahr haben sich nahezu 50 % aller Systemanwender über die Unfreundlichkeit der Mitarbeiter der IT-Abteilung beschwert. Jedoch waren alle wichtigen Systeme durchschnittlich zu 99,5 % einsatzbereit.

Das Krankenhaus hat eine 24-Stunden-Notfallaufnahme und betreibt eine große Intensivstation. In den drei Operationssälen wird regelmäßig von 5:00 bis 2:00 Uhr operiert, in Notfällen auch in der übrigen Zeit. Alle wichtigen IT-Systeme müssen daher stets verfügbar sein.

Die Leitung des Krankenhauses muss die Kosten senken. Ihr liegt ein Angebot der Medicus-Systems GmbH für die Betreuung des DV-Netzes und der medizinischen IT-Systeme vor. Das Angebot liegt 30 % unter den Kosten der IT-Abteilung. Der Support soll über eine Hotline und einen schnell verfügbaren Vor-Ort-Service erfolgen.

Eine Umfrage unter Kunden der Medicus-systems GmbH ergab:

98 % der Systemanwender beurteilen die Hotline als freundlich. Durchschnittlich waren 98 % aller wichtigen Systeme einsatzbereit.

Die Medicus-Systems GmbH betreut nur medizinische IT-Systeme der Marke „Sanit“. Das Krankenhaus hatte bislang seine IT-Systeme nach den Wünschen der Fachabteilungen beschafft. Derzeit stammen 40 % der Systeme nicht von „Sanit“.

- Tragen Sie vier Entscheidungskriterien, die sich aus der Situationsbeschreibung ergeben, in die untenstehende Tabelle ein und gewichten Sie diese.
- Ermitteln Sie den Gesamtnutzen für die beiden Varianten.

Kriterium		IT-Abteilung		Medicus Systems GmbH	
		Pkt. (0 bis 10)	Gewichtete Punkte	Pkt. (0 bis 10)	Gewichtete Punkte
Gesamtnutzen:					

- Für welche Variante entscheiden Sie sich? Begründen Sie Ihre Entscheidung.

---

- Angenommen, der Gesamtnutzen wäre bei beiden Varianten gleich hoch – wie entscheiden Sie sich dann?

---