

Qualitativer Angebotsvergleich

Führen Sie anhand der nachfolgenden Außendienstberichte einen qualitativen Angebotsvergleich durch.

Gehen Sie dabei wie folgt vor:

1. Erfassen Sie, welche Vergleichskriterien anhand der Außendienstberichte zur Beurteilung der Lieferanten zur Verfügung stehen.
2. Gewichten Sie die Vergleichskriterien nach Ihrem Ermessen. Beachten Sie dabei:
 - a. Es müssen insgesamt 100% verteilt werden.
 - b. Das Ihrer Meinung nach wichtigste Vergleichskriterium erhält die meisten Prozentpunkte, usw.
 - c. Sie sollten Ihre Gewichtung der Vergleichskriterien begründen können.
3. Bewerten Sie die Kriterien auf einer Skala von 1 bis 10. Beachten Sie dabei:
 - a. 1 bedeutet: Das Kriterium wird vom Lieferanten kaum erfüllt.
 - b. 5 bedeutet: Das Kriterium wird vom Lieferanten mittelmäßig erfüllt.
 - c. 10 bedeutet: Das Kriterium wird vom Lieferanten sehr stark erfüllt.
4. Multiplizieren Sie die von Ihnen vergebenen Bewertungspunkte mit der jeweiligen prozentualen Gewichtung des Kriteriums. Addieren Sie anschließend die errechneten Punkte für jeden Lieferanten.
5. Präsentieren Sie Ihr Ergebnis der Klasse und begründen Sie Ihre Entscheidungen.

Vergleichskriterien	Gewichtung	GrossHolz GmbH		H.R. Maaß		WLW Holz KG	
		Punkte	% x Pkt.	Punkte	% x Pkt.	Punkte	% x Pkt.
Lieferzeit / zuverlässigkeit	25 %	10	2,5	9	2,25	4	1
Qualität	50 %	10	5	7	3,5	3	1,5
Umwelt bewusstsein	10 %	3	0,3	6	0,6	2	0,2
Service	15 %	7	1,05	8	1,2	5	0,75
Summe	100%	36	9,45	30	7,55	14	3,45