

Angebotsvergleich

Ein Angebotsvergleich dient dem **Vergleich von Angeboten verschiedener Unternehmen**, von denen Leistungen in Form von Gütern oder Dienstleistungen bezogen werden, meist Lieferanten.

Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle:

- | Quantitative Faktoren | Qualitative Faktoren |
|---|---|
| • Preis | • Wareneigenschaften (z.B. Qualität) |
| • Zahlungsziele | • Freundlichkeit der Mitarbeiter |
| • Preisnachlässe, Boni, Skonto und sonstige Konditionen | • Ruf des Unternehmens |
| • Sonderangebote | • Termintreue |
| • Lieferzeiten und lieferbare Menge | • Beratung, Support und sonstiger Service |
| | • Standortnähe |
| | • Umweltfreundlichkeit |

Dennoch steht der **Preis im Mittelpunkt der Kaufentscheidung**. Deshalb ermittelt man anhand der Vorwärtskalkulation den **Bezugspreis** der angebotenen Leistungen und **vergleicht** diesen zwischen den Angeboten.

Zusätzlich werden die genannten Faktoren hinzugezogen, wodurch ein **Unternehmen mit teurerem Bezugspreis** durchaus **bevorzugt** werden **kann**, wenn andere Faktoren überzeugen. Das ist insbesondere der Fall, wenn **bestimmte Faktoren nicht variiert werden** können.

Beispiel: Ich benötige 1.000 Kugelschreiber bis zum 25. März. Das kann nur ein Unternehmen liefern, das dafür teurer ist als die Konkurrenten. Deshalb werde ich mich für das teurere Unternehmen entscheiden, um mein Ziel überhaupt erreichen zu können.