

Ein Büromaschinen- und Computergroßhändler möchte sein Sortiment mit Personalcomputern der oberen Preisklasse abrunden. Er geht davon aus, dass er **monatlich 50 Computer** in diesem Marktsegment absetzen kann. Es liegen Angebote von drei Herstellern vor, mit denen bereits Geschäftsbeziehungen bei Computern anderer Größenklassen bestehen. Die Lieferbedingungen der drei Herstellerangebote lauten:

1. Angebot: Simquick (Deutschland)

Listenpreis: 600,00 € je Stück, Verpackungskosten: 10,00 €/Stück, 10 % Rabatt,

2. Angebot: Compair (Japan)

Listenpreis: 540,00 € je Stück, frei Haus, Skonto: 2 % / 10 Tage,

3. Angebot: Olinetto (Italien)

Listenpreis: 530,00 € je Stück, Transportkosten: 5,00 €/Stück.

Aufgabe 1:

Aus den vorliegenden Angeboten wird jeweils der Einstandspreis je Stück ermittelt. Dabei ist eine Bestellmenge von 50 Stück zugrunde zu legen und davon auszugehen, dass der Großhändler den Skontoabzug nutzt.

Aufgabe 2:

Ergänzen Sie die vorhandenen Angebote um die folgenden Bedingungen:

1. Angebot Simquick (Deutschland): 10 % Rabatt ab 40 Stück Bestellmenge.
2. Angebot Olinetto (Italien): Je angefangene 10 Stück Bestellmenge Verpackungskostenpauschale in Höhe von 50,00 €.

Qualitative Analyse

Der Leiter der Einkaufsabteilung beauftragt seinen Assistenten, die bisherigen Erfahrungen mit den drei Lieferanten in einem Bericht zusammenzufassen und darin auch andere Informationen, die für die Entscheidungsfindung wichtig sein können, aufzunehmen. Im folgenden sind Auszüge aus diesem Bericht wiedergegeben.

Simquick (Deutschland): Die Abwicklung der bisherigen Lieferungen erfolgte zur vollen Zufriedenheit. Liefertermine werden genau eingehalten und die Lieferfristen sind sehr kurz. Die Qualität wird mit „gut“ bewertet, was auch Untersuchungen der Stiftung Warentest bestätigt haben. Das Design ist etwas bieder, aber funktional. Bei berechtigten Reklamationen erfolgt eine kurzfristige Garantieabwicklung. Alle Ersatzteile sind stets vorrätig und werden kurzfristig geliefert. Die technische Beratung ist einwandfrei.

Der Hersteller genießt auf dem deutschen Markt ein gutes Image, obwohl seine Marktstellung etwas schwächer als die der beiden ausländischen Konkurrenten ist. Das dem Handel zur Verfügung gestellte Prospektmaterial des Herstellers ist allerdings wenig informativ. Gezielte Werbemaßnahmen, die auf den Endverbrauch ausgerichtet sind, werden vom Hersteller nur in geringem Umfang durchgeführt.

Compair (Japan): Die deutsche Niederlassung dieses japanischen Herstellers ist mit deutschsprachigen Fachleuten, die technisch versiert sind und eine gute Beratung leisten, besetzt. Reklamationen werden großzügig und äußerst kulant abgewickelt. Ersatzteile sind in Deutschland stets vorrätig und werden kurzfristig geliefert. Der Hersteller hat in Deutschland bei mehreren seiner Produkte eine bedeutende Marktstellung und ein gutes Image. Speziell für die Computer der oberen Preisklasse plant der Hersteller innerhalb der nächsten 6 Monate einen intensiven Werbefeldzug, da er in diesem Marktsegment bisher in Deutschland noch nicht so stark vertreten ist. Dem Handel wird informatives Prospekt- und Werbematerial zur Verfügung gestellt.

Die Produkte weisen eine anerkannt gute Qualität auf. Das Design ist auffallend und ansprechend. Die Bestellungen werden ausschließlich über die deutsche Niederlassung abgewickelt und wurden bisher zufriedenstellend ausgeführt. Die Lieferzeiten sind etwa doppelt so lang wie bei dem deutschen Anbieter. Die zugesagten Liefertermine werden aber immer pünktlich eingehalten.

Olinetto (Italien): Der Hersteller kann, obwohl er ausschließlich Produktionsstätten in Italien hat, kurzfristig liefern. Die Qualität der Produkte ist gut. Im Vergleich zu den anderen Anbietern ist Olinetto aber für sein hervorragendes und ausgefallenes Design bekannt. Der Hersteller hat in Deutschland eher das Image eines „Billiganbieters“. Er verfügt aufgrund seiner Preisgestaltung über eine bedeutende Marktstellung. Bei der Abwicklung der Bestellungen treten gelegentlich Sprachschwierigkeiten und damit zusammenhängende Falschlieferungen auf. Reklamationen werden hingegen von einem deutschsprachigen Kundendienst bearbeitet, der auch die technische Beratung einwandfrei vornimmt. Die Garantieabwicklung erfolgt aber manchmal etwas schleppend und mit vielen Rückfragen. Ersatzteile haben eine lange Lieferfrist. Außerdem können die vereinbarten Liefertermine aufgrund gelegentlicher Streiks manchmal nicht eingehalten werden. Von der Werbeabteilung des Herstellers ist bekannt, dass sie um aktive Verkaufspolitik bemüht ist und den Händlern hervorragende Unterstützung gewährt. Auch die Endverbraucher werden durch intensive Werbemaßnahmen vom Hersteller direkt angesprochen.

Aufgabe

Qualitative Analyse

Inwieweit beeinflussen die restlichen Angebotsbedingungen und sonstigen Leistungen der Lieferer (siehe Bericht) die Entscheidung über den zukünftigen Lieferanten?

Vorgehensweise:

1. Aus dem Bericht werden geeignete Kriterien ausgewählt, anhand derer die drei Hersteller verglichen werden können (z. B. Lieferzeit, Garantieabwicklung, Qualität usw.). Die Kriterien werden in die erste Spalte der Entscheidungsbewertungstabelle eingetragen.
2. Die ausgewählten Kriterien werden nach ihrer Bedeutung mit Gewichtungspunkten (W) von 1 bis 10 in der zweiten Spalte der Entscheidungsbewertungstabelle versehen. Dabei müssen nicht alle Gewichtungspunkte von 1 bis 10 vergeben werden. Es können auch mehrere Kriterien die gleiche Punktzahlen aufweisen.
3. Die Ausprägung der einzelnen Kriterien bei den drei Herstellern wird in den Spalten B mit Punkten von 0 bis 3 bewertet. Dabei ist folgende Bewertungstabelle zu benutzen:

sehr gute Ausprägung (sehr hoher Nutzen)	3 Bewertungspunkte
gute Ausprägung (hoher Nutzen)	2 Bewertungspunkte
mäßige Ausprägung (geringer Nutzen)	1 Bewertungspunkt
schwache oder keine Ausprägung (kein Nutzen)	0 Bewertungspunkte

4. Die Gewichtungspunkte (W) werden mit den Bewertungspunkten (B) multipliziert. Für jeden Hersteller ist die Summe aus den Ergebnissen $W \times B$ zu ermitteln.

		Simquick		Compair		Olinetto	
Entscheidungskriterien	w	B	G = W x B	B	G = W x B	B	G = W x B
1. Lieferzeit							
2. Garantieabwicklung							
3. Qualität							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
Summe							

