

1. Verwenden Sie das abgebildete Schema und ermitteln Sie den Bezugspreis für jedes Angebot.
Hinweis: Bei der Ermittlung des Bezugspreises wird die Mehrwertsteuer nicht berücksichtigt.

Bezugspreis ermitteln						
	Hubers Naturstein		Zang Chinese Stone		P. Rigatoni	
Listenpreis						
- Rabatt						
= Zieleinkaufspreis						
- Skonto						
= Bareinkaufspreis						
+ Bezugskosten						
= Bezugspreis						

2. Füllen Sie die Scoring-Tabelle anhand der ermittelten Bezugspreise und der Erfahrungsberichte aus.

Scoring-Tabelle							
		Hubers Naturstein		Zang Chinese Stone		P. Rigatoni	
Entscheidungs-kriterien	Gewichtung (G)	Punkte (P)*	Punkte, gewichtet (P x G)	Punkte	Punkte, gewichtet (P x G)	Punkte	Punkte, gewichtet (P x G)
Preis	30						
Qualität	20						
Zuverlässigkeit	15						
Lieferzeit	10						
Service	10						
Reklamations-abwicklung	10						
Zahlungs-bedingungen	5						
Summe	100						

*Punkte: 6 = sehr gut, 5 = gut, 4 = befriedigend, 3 = ausreichend, 2 = mangelhaft, 1 = ungenügend

Beispiel einer teilweise ausgefüllten Scoring-Tabelle							
		Modern Office		Hausers Bürobedarf		Wieslers Büroshop	
Entscheidungskri-terien	Gewich-tung (G)	Punkte (P)*	Punkte, gewichtet (P x G)	Punkte	Punkte, gewichtet (P x G)	Punkte	Punkte, gewichtet (P x G)
Preis	30	5	150	6	180	4	120
Qualität	20	3	60	4	80	5	100
Lieferzeit	15	6	90	5	75	4	60

3. Entscheiden Sie, welches aus Ihrer Sicht das beste Angebot ist, und präsentieren Sie Ihr Ergebnis.

Ergebnis: _____