



## Kompetenztraining 41

S. 159

### 1. 1.1 Angebotsvergleich

	Isabell Anthes e. Kfr.		Gerd Graf KG	
	%	EUR	%	EUR
Listeneinkaufspreis	.....	.....	.....	.....
___ Rabatt	.....	.....	.....	.....
= Zieleinkaufspreis	.....	.....	.....	.....
___ Skonto	.....	.....	.....	.....
= Bareinkaufspreis	.....	.....	.....	.....
___ Bezugskosten				
Frachtkosten	.....	.....	.....	.....
Verpackung	.....	.....	.....	.....
= Einstandspreis	.....	.....	.....	.....

### 1.2 Weitere Gesichtspunkte, die bei einem Angebotsvergleich wichtig sind:

- ① \_\_\_\_\_
- ② \_\_\_\_\_

### 1.3 Drei Gründe dafür, dass ein Unternehmen ein Angebot bei sonst gleichen Listeneinkaufspreisen mit 15 % Rabatt und 2 % Skonto einem Angebot mit 25 % Rabatt und 3 % Skonto vorzieht:

- ① \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- ② \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- ③ \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_