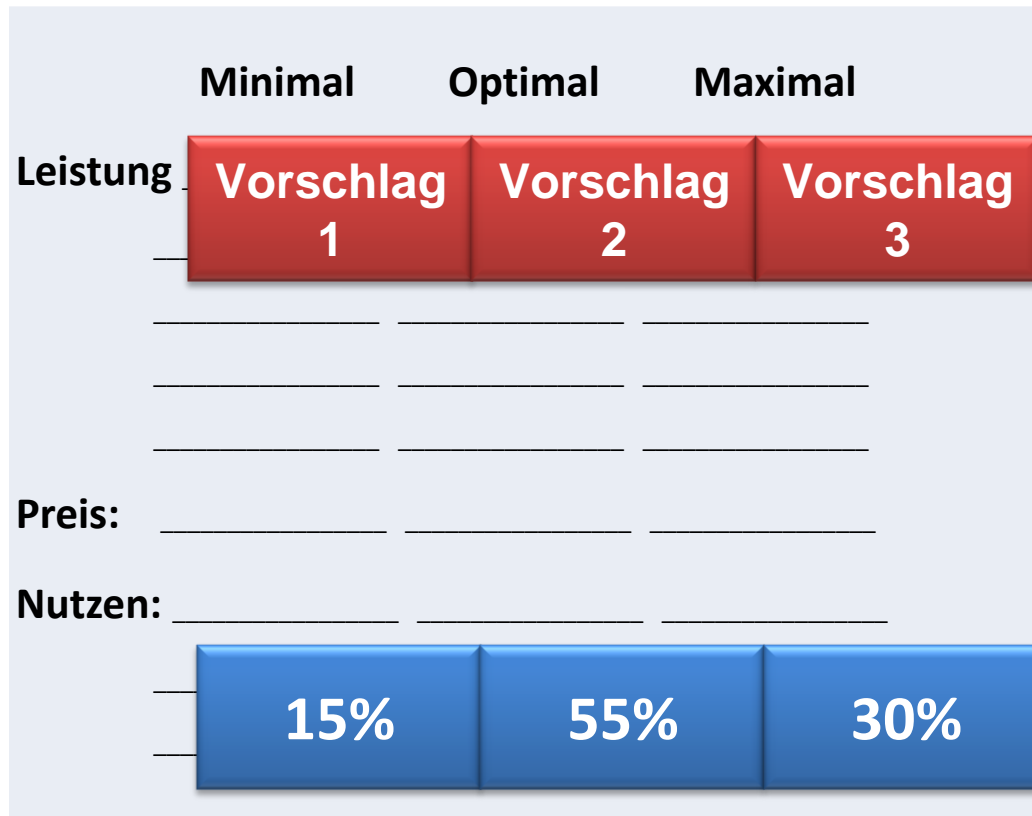


Drei-Vorschlags-Methode



Vorwiegende preisliche
Positionierung der
Wettbewerbs-Angebote

Durchschnittliche
Auftragssumme liegt höher als
Vorschlag „Optimal“

