

1. Einleitung und Allgemeines

Die Erstellung von Angeboten ist mehr als nur Kundenstammdaten in den Briefkopf schreiben und Angebotspositionen mit entsprechenden Preisen auflisten.

Vielmehr sollte auch in diesem Bereich eine möglichst genaue Kalkulation zu den Angebotspositionen heranziehbar sein. Die so ermittelten kalkulatorischen Herstellkosten sollten die Basis für die Preisfindung der entsprechenden Angebotsposition sein.

Dabei soll niemand darin eingeschränkt werden einem Kunden besondere Preise einzuräumen (oder dies nicht zu tun). Daher soll auch allen Nutzern die kalkulierten Herstellkosten nur der Ansatzpunkt für die Preisfindung sein. Es soll schnell gehen diese zu ermitteln. Und sie sollen eine verlässliche Basis für die spätere Herstellung im Auftragsfall sein.

Schnell ist überhaupt eines der Schlüsselwörter bei der Erstellung der Angebote, da es kaum Fälle gibt, in denen der Kunde bereit ist für die Erstellung des Angebotes zu zahlen. Vielmehr befindet sich wohl auf fast allen schriftlichen Anfragen der Schlüsselsatz „...bitten wir um die Erstellung eines für uns kostenfrei bleibenden Angebotes...“, bei (fern)mündlichen Anfragen wird die genauso vorausgesetzt.

Da es aber ein Angebot keineswegs mit einem Auftrag gleichzusetzen ist, geht es in diesem Bereich darum die Erstellung, die Verwaltung und das Nachhalten von Angeboten im laufenden Betrieb so kosteneffizient und präzise wie nur möglich zu gestalten.

Dafür gibt es durchaus standardisierte Lösungen, die unter dem Begriff **CustomerRelationshipManagement** angeboten werden. Für Handelshäuser, Versandhandel, usw. sind diese Lösungen praktikabel und auch sehr verbreitet.

In dem Bereich der Lohnschneid- und Anarbeitungsbetriebe tun sich jedoch in diesem Bereich erhebliche Lücken auf. Dabei setzen gerade diese Betriebe auch zumeist schon übergeordnete Planungs- und Fertigungs-Software (Schlagworte PPS, ERP) ein. Leider fehlt das dort zum Einsatz kommende KnowHow über Maschinen, Materialien und Fertigungszyklen genau im Bereich der Vorkalkulation und Angebotserstellung.

Mithilfe von **MaschinenDatenErfassung**, **BetriebsDatenErfassung**, PPS/ERP-Anbindungen und vielem mehr können Sie nur **nachrechnen** wieviel die Teile gekostet haben !!!

Kein Kunde wird sich zum Zeitpunkt der Teilelieferungen nochmal mit Ihnen in eine Diskussion über den im Angebot genannten Preis einlassen !!!

Mit einer guten Vorkalkulation und einem darauf basierenden Angebotswesen werden Sie in dem Bereich besser, in dem Sie noch Einfluß auf den Preis nehmen können.

Kommt dann der Auftrag, können Sie mit MDE, BDE, usw. im Rahmen der Auftragsabarbeitung eine Nachkalkulation durchführen. Kommt der Auftrag nicht, dann sollten Sie so wenig Zeit wie möglich in das Angebot investiert haben.