

2. Erstellung eines Angebotes

2.1. Login : Die Anmeldung beim Programm

Jeder Mitarbeiter bearbeitet zumeist seinen eigenen Kundenkreis, hat seine eigenen Angebote „am Laufen“ und pflegt die entsprechenden Kontakte.

Durch die Anmeldung erfolgt eine Identifizierung des Benutzers gegenüber dem System :



Dadurch wird es dem System möglich einen ersten (sofortigen) Blick in die Angebote des Benutzers anzubieten :

Angezeigt werden direkt nach dem Aufruf die auf Wiedervorlage liegenden Angebote.

Dabei werden Informationen wie Firma, Ort, Angebotsbezug, Angebotswert und aktueller Bearbeiter angezeigt.

Durch den Doppelklick mit der Maus und/oder dem Anklicken des Knopfes [Details] kann sofort in das entsprechende Angebot hineingeschaut werden.

Mit dem Knopf [Erfassen] kann ein neues Angebot erstellt werden.

Mit [Schließen] wird der Benutzer abgemeldet und das Programm beendet.



Die oberhalb der Liste aufgeführten Eingabefelder wie Kunden-Kennung, -Name, -Ort, Angebots-EDVNr können zur Suche nach bestimmten Angeboten verwendet werden. So kann zum Beispiel durch die Eingabe Kunden-Name : *Metall* nach allen Angeboten für Kunden gesucht werden, in deren Namen das Wort Metall vorkommt.

Über das rechts daneben stehende Feld Status kann der Benutzer sich „offene“, „gewonnene“ oder „verlorene“ Angebote ansehen. Natürlich auch wieder unter Bezug auf Angebote für bestimmte Kunden.

Über das Feld Bearbeiter kann er auch die eigene Identität wechseln, um z.B. einen Blick auf die Angebote seines Kollegen für den anfragenden Kunden zu werfen. Zumeist ist ja ausgerechnet der Vertriebsmann nicht da, der zuletzt mit dem Kunden über das Angebot gesprochen hat. (Hinweis: manchmal sollte nicht jeder alles tun und sehen dürfen, daher sollte entsprechend Ihrer Vorgaben hier evt. noch Zugriffsberechtigungen eingeführt werden).

2.2. Erfassen eines neuen Angebotes

Nach dem Drücken des [Erfassen]-Knopfes kommen Sie sofort in den Erfassungsdialog für neue Angebote. Dieser Dialog ist einfach nur der „ganz normale“ Angebotsdialog, nur das dieser bis auf ein paar Vorbelegungen bezüglich Bearbeiter, Wiedervorlage, aktuelles Angebotsdatum, usw. noch unausgefüllt ist :

Da es sich bei der Anfrage durch den Kunden um eine telefonische Anfrage handelt, muß es jetzt schnell gehen ... ein Druck auf den Knopf [Kunde], und schon kann der Benutzer einfachst die Kundenstammdaten auswählen :

Entweder durch Angabe einer Kunden-Kurzbezeichnung (Bild links). Oder durch Angaben (oder Fragmenten) zum Namen oder Ort (Bild rechts).

Ein Doppelklick auf den „richtigen“ Kunden und schon werden die Daten in den Angebotsdialog übernommen. Und es können sofort die gewünschten Positionen nacheinander eingetragen werden.

Dabei muß im Prinzip nur die Menge angegeben werden.

Durch einen Tastendruck im **Calculationsfeld** kann direkt die Berechnung der Herstellkosten durch das Vorkalkulationsmodul (s.a. Kapitel 3. Vorkalkulation) veranlaßt werden.

Aus der Margenangabe ergibt sich sofort der Angebotsstückpreis, aus diesem wiederum zusammen mit der Menge der Gesamtpreis dieser Angebotsposition.

Pos	ZNr	Bezeichnung	Menge	Einheit	Calc	Marge	Angebot	PreisAngebot
1	keine	Rohblech, 2000x1000x5 ST52	8	Stück	70,65 DM	30,00%	91,85 DM	459,25 DM
2	keine	Rohblech, 2000x1000x8 1.203	5	Stück	577,76 DM	30,00%	751,09 DM	3.755,44 DM
3	keine	Brennzuschnitt, 1200x800x5 ST	8	Stück	58,40 DM	30,00%	75,92 DM	607,36 DM
*			0	Stück	0,00 DM	0,00%	0,00 DM	0,00 DM

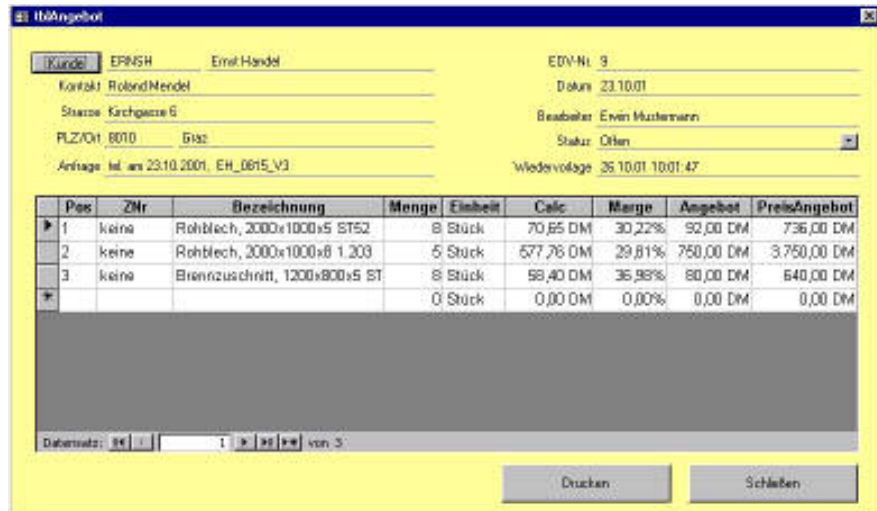
Natürlich sollte der Benutzer auch Angaben zu der Angebotsposition machen. Dazu zählen nun mal die Zeichnungsreferenz und die Beschreibung der Angebotsposition.

Somit ist die erste Version des Angebotes erstellt und direkt druckbereit. Zumeist wird hier jedoch nochmal vom Vertriebsmitarbeiter Hand angelegt, um „schönere“ Zahlen pro Stück und pro Position zu erhalten :

Für den Kunden (und den Vertriebsmann) ist nunmal einleuchtender, wenn eine Kleinformattafel 92,- DM kostet. Der Preis liest sich einfach besser, als die errechneten 91,85 DM.

Wie zu erkennen ist, ändert sich mit der Preisänderung die Marge. Und nicht der kalkulatorische Stückpreis !

Die Kunst besteht darin, einen kalkulatorischen Stückpreis auszurechnen, der die bei der Herstellung entstehenden „echten“ Produktionskosten möglichst exakt vorwegnimmt. Nur dann „stimmt“ auch der Angebotspreis. Und nur dann läßt sich auch die Marge verwirklichen, die laut Angebot erzielt werden soll.



2.3. Details eines existierenden Angebotes

Der Doppelklick auf ein bestimmtes Angebot oder der Druck auf den Knopf [Details] führen Sie in den im vorangegangenen Kapitel besprochenen Angebotsdialog. Nur das dieser nicht leer, sondern mit den entsprechenden Angebotsdaten gefüllt ist :

Das Angebot kann jetzt nachbearbeitet (nachverhandelt ?) werden.

Oder Sie können direkt dem Kunden Rede und Antwort stehen. Auch über Angebote von Kollegen, die gerade nicht greifbar sind.

