

## **4. Ausblick**

Die Erstellung und Verwaltung von Angeboten ist ein wesentlicher Aspekt für die Rentabilität eines Schneid- und Anarbeitungsbetriebes. Realitätsnahe Preisfindung stellt für den Vertrieb eine nicht zu unterschätzende Hilfe dar und schafft auch Sicherheit bei den Verhandlungen mit den Kunden.

Dieser erste Schritt führt in eine Richtung, die auch für interne Auswertungen bestens geeignet ist :

- Wieviele Aufträge bekommen Sie eigentlich von all den gemachten Angeboten ?
- Wieviele Angebote sind zur Zeit noch offen, d.h. noch nicht entschieden ?
- Um welchen möglichen Umsatz handelt es sich bei den noch nicht entschiedenen Angeboten ?
- Wie verteilt sich der mögliche Umsatz auf diese offenen Angebote ?
- usw.

Jetzt das Ganze bitte zur hausinternen Bewertung nochmal spezifisch nach Regionen oder Kunden aufgeschlüsselt ..... und und und.

Genau hier legen Sie den Grundstein für spätere Auswertungen über Kunden, Regionen, Produkte. Für die Nachkalkulation gewonnener Aufträge, für die Analyse warum welche Aufträge verloren gehen, und vieles mehr.

Wichtig ist es so früh wie möglich mit dem Sammeln von Daten anzufangen. Im Prinzip müssen Sie dazu nicht so sonderlich viel tun, Sie müssen einfach nur Ihre Tätigkeiten, die Sie sowieso durchführen am Computer unter Verwendung von Software erledigen. Diese Software sollte für Sie die Datensammlung übernehmen.

Die Daten nicht zu sammeln, bedeutet Informationen ungenutzt zu lassen. Und nicht vorhandene Informationen haben noch niemandem weitergeholfen.

Positiv formuliert : Erst die Sammlung von Informationen über die vielfältigen Vorgänge innerhalb eines Betriebes über einen Zeitraum hinweg, ermöglicht das Erkennen und Aufzeigen von Zusammenhängen.

Engpässe und notwendige Maßnahmen werden deutlich und vor allem darstellbar und argumentierbar. Wider besseres Wissen wird selten entschieden. Dazu sollte aber auch Wissen vorhanden sein und nicht nur bloße Vermutung.