



Management
& Technology
Consultants

Solution Overview | Angebotsmanagement

Effizientes Angebotsmanagement



Nur das beste Angebot gewinnt!

Überzeugen Sie Ihre Kunden mit dem besten Angebot bei gleichzeitig verminderten Kosten für die Angebotserstellung! Steigern Sie die Erfolgsquote Ihrer Angebote mit einem maßgeschneiderten Angebotsprozess bei gleichzeitiger Kostenoptimierung!

Unser Benchmark „Effizientes Angebotsmanagement“ zeigt, dass viele Unternehmen ihr Angebotsmanagement als reine Funktion der technischen Angebotsbearbeitung verstehen. Nur relativ wenige nutzen das Potenzial eines systematischen Angebotsmanagements, obwohl mit der Hebelwirkung

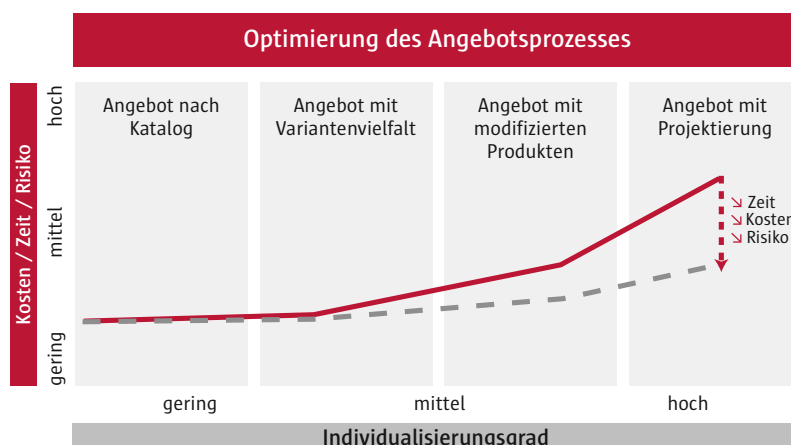
eines effizienten Angebotsmanagements mit wenig Aufwand erheblicher Gewinn erzielt werden kann. Die Ausschöpfung aller Potenziale des Angebotsprozesses und eine verringerte Komplexität haben unmittelbare Auswirkungen auf Zeit, Kosten und Risiko – und führen zu einer höheren Erfolgsquote Ihrer Angebote.

Individuelle Angebote komplexer Produkte – typischerweise Produkte des Maschinen- und Anlagenbaus bzw. Investitionsgüter – bieten das höchste Potenzial, Zeit, Ressourceneinsatz und Risiko durch verbessertes Angebotsmanagement zu reduzieren.

Ziel des Angebotsmanagements – Gewinn des Auftrags

Effizientes Angebotsmanagement

- **Qualitätssteigerung**
durch hochwertiges kundenindividuelles Angebot auf Basis von vorhandenem Know-how bei minimalem Ressourceneinsatz
- **Risikominimierung**
durch definierte Konfiguration, unterstützende Konfigurationslogik für Detailangebote sowie eine obligatorische Risikobewertung
- **Maximale Profitabilität**
durch effiziente, (teil)automatisierte Angebotserstellung in ausreichendem Detaillierungsgrad bei hoher Kostentransparenz



Unerschlossene Potenziale im Angebotsmanagement

Der Prozess der Angebotserstellung ist vielfach historisch gewachsen, komplex und beinhaltet Wechselwirkungen mit vielen aktiven Beteiligten. Wie sieht jedoch der optimale Prozess einer effizienten Angebotserstellung aus und in welcher Form lässt sich der Prozess sinnvoll mit IT unterstützen? Bisherige Projekte befassten sich nur selten mit dem Angebotsprozess.

Ein Angebot muss auf Kundenanforderungen abgestimmt sowie schnell und

kostengünstig erstellt werden, um im harten Konkurrenzkampf zu gewinnen.

Doch welche Prozessverbesserungen führen tatsächlich zu einem Angebot, das diese Anforderungen erfüllt – bei angemessener Qualität und minimiertem Risiko?

In einem unternehmensindividuell definierten Angebotsprozess mit sinnvoll eingesetzter, intelligenter IT-Unterstützung können Angebote effizient erstellt werden.



Herausforderungen und Chancen im Angebotsmanagement

Die Relevanz des Angebotsmanagements für den Unternehmenserfolg ist weitgehend erkannt – die Hebelwirkung des Angebotsmanagements wird aber nur teilweise genutzt. Bei einer Erfolgsquote (Quote gewonnener Aufträge) von ca. 25 % im Branchendurchschnitt führt jedes Prozent weiterer gewonnener Aufträge zu bis zu 4 % mehr Umsatz.

- Die größte aktuelle Herausforderung ist Komplexität, gefolgt von fehlenden Ressourcen und fehlenden Standardisierungspotenzialen.
- Mit hinterlegtem Spezialistenwissen kann ein Angebot schnell und flexibel erstellt werden bei gleichzeitiger Fehlerreduktion durch Automatisierung und Standardisierung.
- Wichtig ist die Betrachtung der Angebotskosten – einerseits Prozesskosten für die Angebotserstellung, andererseits die bei komplexen Produkten hohen Kosten durch verlorene Angebote. Eine selektive Angebotserstellung mit einer frühen Bewertung der Erfolgsaussichten als Entscheidungshilfe zur Abgabe eines Angebots, kann zu sinnvoller Kostensenkung beitragen.

Benchmark

BearingPoint hat einen Benchmark bei führenden deutschen Industrieunternehmen durchgeführt, um die aktuelle Unternehmensrealität zu durchleuchten.

Der Benchmark zeigt, dass der Prozess der Angebotserstellung überwiegend historisch gewachsen ist und vielfach Wechselwirkungen mit vielen aktiv beteiligten Parteien beinhaltet. Gerade diese Wechselwirkungen werden in der Prozessbearbeitung selten beachtet.

Der Benchmark zeigt ebenfalls, dass Qualität das wichtigste Kriterium bei der Entwicklung des Angebotsmanagements ist. Qualität bedeutet die Erstellung kundenspezifischer Informationen sowie eine systematische Kommunikation der Stärken des angebotenen Produktes für alle Stakeholder.

Das höchste Qualitätsniveau findet man bei den Unternehmen, die in den letzten Jahren ihr Angebotsmanagement ganzheitlich neu aufgebaut haben.

Die Relevanz des Angebotsmanagements für den Unternehmenserfolg wurde dabei weitgehend erkannt. Im Vordergrund steht oftmals die Betrachtung der Angebotskosten. Einerseits Prozesskosten für die Erstellung eines Angebotes, andererseits Kosten durch verlorene Angebote, die bei komplexen Produkten

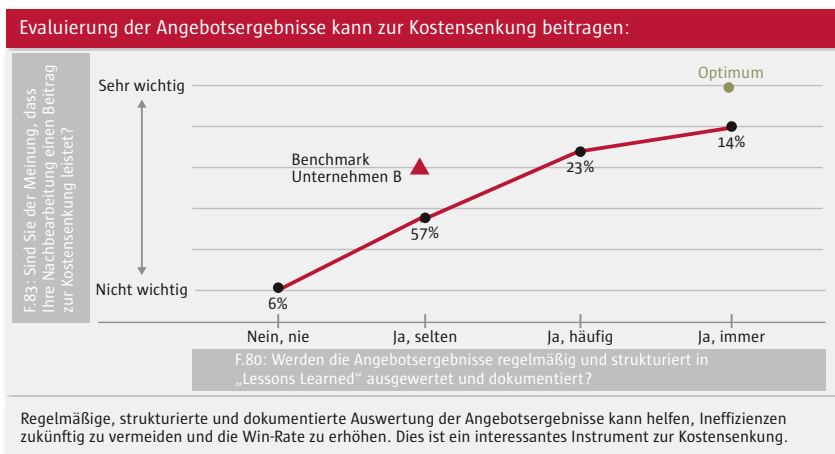
Hebelwirkung des Angebotsmanagements

Vergleichen Sie Ihre Kosten je gewonnenem Angebot, wenn Sie 1 % weniger Angebote erstellen und gleichzeitig Ihre Gewinnrate um 1 % erhöhen.

oft sehr hoch sind. Die selektive Angebotserstellung mit einer frühen Bewertung der Erfolgsaussichten und der Entscheidung einer Angebotsabgabe anzubieten oder nicht, kann zu sinnvollen Kostensenkungen beitragen. Zu erwähnen ist auch, dass sinnvolle IT-Unterstützung effiziente Angebotsprozesse ermöglicht und helfen kann, den Herausforderungen angemessen zu begegnen.

Nutzen Sie die Chance, mehr über den „Reifegrad“ Ihres Angebotsmanagements zu erfahren. Ihr Unternehmen profitiert von einem individuellen Benchmark, der Ihnen Antworten zum Beispiel auf folgende Fragen liefern kann:

- Wo steht Ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen?
- Welche Verbesserungspotenziale liegen noch in Ihrem Angebotsmanagement?



Unser Angebot

Über die Teilnahme am Benchmark hinaus bieten wir Ihnen eine tieferegehende Potenzialanalyse mit unserem Quick Scan an. Erfahrene BearingPoint-Experten analysieren Ihr Angebotsmanagement gemeinsam mit Ihnen anhand des BearingPoint-Prozessmodells. Unsere Potenzialanalyse "effizientes Angebotsmanagement" ermöglicht Ihnen:

- Kostentreiber zu identifizieren,
- Verbesserungspotenziale zu erkennen und zu nutzen,
- Produkte intelligent zu definieren und zu strukturieren,
- Ihr Angebotsmanagement differenziert im Vergleich mit ähnlichen anonymisierten Unternehmen zu benchmarken, sowie sinnvolle Prozessunterstützung durch IT zu identifizieren.

Quick Scan

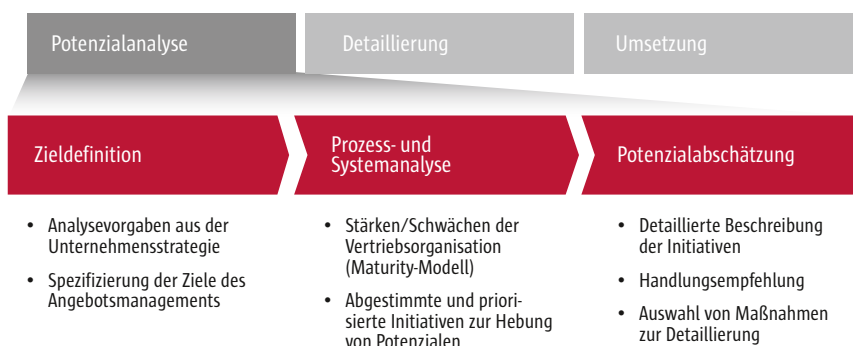
Sie wissen warum.

Wir wissen wie.

- Erfassung: Erfahrene Berater erheben relevante Daten strukturiert bei Ihnen vor Ort.
- Bewertung: Anhand anonymisierter Vergleichsdaten führen wir einen Benchmark durch und bewerten die erhobenen Daten individuell.
- Optimierungspotenziale aufzeigen: Auf Basis der bewerteten Daten werden Optimierungspotenziale für Prozessoptimierung und sinnvolle IT-Unterstützung abgeleitet.

Projektbeispiel Reduzierung der Komplexität im Angebotsmanagement

- Reduzierung des Zeitaufwands für die Angebotserstellung von 2 bis 6 Tagen auf 2 bis 4 Std.
- Statt vieler involvierter Spezialisten „Enabling“ des Projektmanagers zur Angebotserstellung durch systematische Know-how-Hinterlegung
- Harmonisierung und Dokumentation des Angebotsprozesses
- Zentrale, integrierte und zukunftsfähige IT-Lösung bei der Angebotserstellung unter Vermeidung von „Systembrüchen“ und Redundanz
- Vorgegebener, standardisierter Detaillierungsgrad und einheitliches Angebots-Layout



Wir helfen unseren Kunden, messbare und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen

BearingPoint berät Unternehmen und Organisationen aus den Bereichen Commercial Services, Financial Services und Public Services bei der Lösung ihrer dringendsten und wichtigsten Aufgaben. In enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden definieren BearingPoint-Berater anspruchsvolle Ziele und entwickeln Lösungen, Prozesse und Systeme entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dies bildet die Grundlage für einen außerordentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg – und eine außergewöhnliche Kundenzufriedenheit. Seit der Übernahme durch seine Partner im Rahmen eines Management Buy-Out ist BearingPoint eine unabhängige Unternehmensberatung, die Unternehmertum sowie Management- und Technologiekompetenz auf einzigartige Weise vereint. Das Unternehmen beschäftigt rund 3.250 Mitarbeiter in 14 europäischen Ländern. Das Unternehmen hat europäische Wurzeln, agiert aber global. In Deutschland belegt BearingPoint laut Lünendonk-Liste derzeit Platz sechs unter den Top 25 Managementberatungen.

Für weitere Informationen: www.bearingpoint.de

BearingPoint. Management & Technology Consultants

Kontakt:

Donald Wachs | Partner | Tel. +49 30 88004 5510 | donald.wachs@bearingpointconsulting.com

BearingPoint GmbH
Speicherstraße 1
60327 Frankfurt am Main – Deutschland

www.bearingpoint.de