

Ausschreibungsmanagement mit CSK



Grossaufträge repräsentieren nicht nur grosse Investitionen für den Auftraggeber, sondern auch grosse Abhängigkeiten vom Lieferanten. Die optimale Vergabe von Grossaufträgen ist deshalb immens wichtig.

Die Auftragsvergabe erfordert spezifisches Know-how in den Bereichen Leistungsspezifikation, RFP-Entwicklung (Request for Proposal) und Evaluation. Das zuverlässige Projektmanagement der Ausschreibung hält die Komponenten zusammen und gewährleistet das gewünschte Resultat.

Die Bedeutung von Verträgen nimmt insbesondere in der IT- und Telekom-Industrie erheblich zu. Komplexe Leistungsbeziehungen, z.B. im Outsourcingbereich, müssen durch umfangreiche Serviceverträge oder Projektverträge geregelt werden. Da es oftmals um erhebliche Leistungsvolumina und damit hohe finanzielle Werte geht, können Streitfälle dramatische Dimensionen bis hin zu langwierigen juristischen Auseinandersetzungen annehmen.

Das Leistungsangebot „Ausschreibungsmanagement“

CSK Management besitzt strukturierte Methoden und Werkzeuge für das erfolgreiche Ausschreibungs- und Angebotsmanagement.

▪ Strukturierte Erstellung von Leistungsbeschreibungen

- Wir erstellen in Zusammenarbeit mit unseren Kunden Leistungsbeschreibungen (Ausschreibungen) für Service Level Agreements und Projektverträge sowie für Outsourcing- und Offshoringverträge
- Unser Ziel sind transparente, faire, aber gleichzeitig harte und überprüfbare Leistungsbeschreibungen

▪ Strukturierte Erstellung von RFPs und Vertragsentwürfen

- In einem bewährten, strukturierten Prozess erstellen wir gemeinsam mit unseren Kunden Angebotsanfragen (RFPs, Request for Proposal) und Vertragsentwürfe. Wir nutzen dabei vorhandene Bausteine aus unserer Modulsammlung
- Unser Ziel sind transparente und vollständige RFPs mit fairen und praktisch umsetzbaren Verträgen
- Bei Bedarf können wir spezialisierte Rechtsanwälte hinzuschalten

▪ Evaluation der eingehenden Angebote

- Mit strukturierten Methoden und Werkzeugen werten wir die eingehenden Angebote aus, erstellen die Shortlist und begleiten die abschliessenden Verhandlungen. Die Ergebnisse der laufenden Evaluation werden managementgerecht aufbereitet und permanent dem Steering-Committee präsentiert
- Bei Bedarf übernehmen wir später die Leistungsmessung zur Vertragserfüllung, um rechtzeitig eventuelle Korrekturmassnahmen einleiten zu können.

▪ Begleitung des Ausschreibungsprozesses

- Wir führen den Ausschreibungsprozess und greifen dabei auf bestehende Projektunterlagen und –werkzeuge zurück, um unsere Ausschreibungserfahrung konsequent zu nutzen
- Wir sind neutral und können die Interessen unserer Kunden konsequent vertreten.



Unser Ansatz

Wir nutzen bewährte Ansätze und Methoden für die Erstellung der Leistungsbeschreibung und für das Management des gesamten Ausschreibungsprozesses.

- Wir setzen klare Kriterien, ob und wie die vereinbarte Leistung erbracht werden muss (durch vertragspezifische Kennzahlen und Indikatoren)
- Wir setzen RFPs und Verträge konsequent modular auf
- Wir streben knappe und kompakte Vertragswerke bzw. verständliche Formulierungen an (auch für Nicht-Juristen) und nutzen dabei vorhandene Bausteine aus unserer Modulsammlung
- Wir definieren eindeutige Eskalationsprozeduren.

Unsere Erfahrung

Wir nutzen unsere Erfahrung, um den Ausschreibungsprozess klar zu führen, und um Leistungen präzise zu beschreiben und zu evaluieren.

- Wir haben umfangreiche Erfahrung im Umgang mit RFPs, mit Lieferanten und Einkaufsabteilungen. Wir kennen das Gegenüber besser als andere Berater, weil wir auch über umfangreiche Erfahrung im Erstellen von Offerten (Bid Management) verfügen. Wir haben z.B. Lizenzapplikationen für Mobilfunknetze im Wert von über einer Milliarde EUR gewonnen.
- Den Grossteil unserer Erfahrung haben wir in der Telekom- und IT-Industrie gesammelt.
- Gerne vermitteln wir Ihnen Top-Referenzen.

Kundenfeedback

"The approach was professional, logical and effective, and the result was excellent. I can confirm our perfect satisfaction with the commitment and the output!"

The BidMaster approach is the most efficient and best structured method to increase the probability to win bids irrespective of the complexity of the bid"

"We have improved drastically."

Kontakt

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen zu sprechen.

CSK Management GmbH



Im Luft, CH-8706 Meilen, Schweiz
Tel. +41 (0)44 793 37 12, Fax +41 (0)44 793 37 13

E-Mail: info@cskmanagement.com

www.cskmanagement.com

PC-Konto (CH) 87-489076-5;
Deutsche Bank (BLZ 683 700 24), Konto-Nr. 134-1042 266 00
MwSt.-Nr. 583 428

