

CSK White Paper:

“Warum (zu)viele Industrie-Offerten leer ausgehen und was erfolgreiche Angebote auszeichnet”

Zusammenfassung

CSK Management hat die Gründe untersucht, warum (zu) viele Industrie-Offerten scheitern, welche hohen (und unnötigen) Kosten sie verursachen und was die Erfolgsfaktoren für eine höhere Win Rate (=Quote erfolgreicher Angebote) sind. Die Autoren identifizieren für viele Firmen ein erhebliches Umsatzpotential durch bessere B2B-Offerten.

Volltext (2520 Zeichen, inkl. Abstände)

Egal, ob Outsourcing-Offerten, Submissionen für Industrieanlagen, Übernahmeangebote von Firmen oder komplexe Consulting-Angebote – im B2B-Bereich sind Grossofferten Teil des Geschäfts.

Aber rund 70–80% der abgegebenen Offerten verfehlen das Ziel: Den Auftrag bekommt die Konkurrenz, und die immensen, oft unterschätzten Kosten für die Erstellung sind verloren, denn im Normalfall erhält nur ein Angebot den Zuschlag – eine Silbermedaille gibt es nicht.

Die Komplexität und die Gesamtkosten der Offertstellung werden typischerweise ignoriert, obwohl es weit mehr als nur die eingesetzten Personalkosten sind. Die Summe der Aktivitäten der Offertstellung macht das Bid Management zum eigenständigen, zeitkritischen Projekt, dessen Komplexität meist (auch von erfahrenen Bid Managern) immer wieder unterschätzt wird, weil die isoliert betrachtete Teilaufgabe eigentlich simpel erscheint. Im „Ernstfall“ entsteht vor der Abgabe erhebliche operative Hektik und die Qualität der Offerte entspricht nicht dem nötigen Standard. Eine von CSK durchgeführte Untersuchung zeigt auch, dass die Eigenbeurteilung der Offerten von der Wahrnehmung der Kunden oft erheblich abweicht.

Für die Qualität der Offerte ist ein professionelles Bid Management verantwortlich. Firmen, die ihre Performance auch im Bereich der Offertstellung maximieren wollen, müssen das Bid Management systematisch professionalisieren – eine Investition mit enormer Hebelwirkung.

CSK setzt bei der Professionalisierung des Bid Managements auf zwei Bereiche:

1. eine professionelle Bid Management-Organisation und
2. die konsequente Umsetzung von sechs Grundsätzen, den „Six Winning Elements“ von Merlin.

Die Grundlage für die Erstellung eines überzeugenden Angebots ist eine funktionierende, professionelle Bid Management-Organisation. Die entscheidende Nasenlänge voraus ist derjenige Anbieter, der die „Six Winning Elements“ am konsequentesten umsetzt.

Fazit:

Grosse B2B-Offerten beherbergen bei den meisten Anbietern über ein erhebliches Verbesserungspotential. Mit relativ kleinem Einsatz kann viel erreicht werden: Ein Best Practice Bid Management zeichnet sich durch einen eingespielten Bid-Prozess, durch ein gut ausgebildetes Bid Team und durch ein professionelles Bid-Office für den logistischen Support aus. Die entscheidende Nasenlänge voraus ist derjenige Anbieter, der die „Six Winning Elements“, die sechs Regeln für erfolgreiches Bid Management, am konsequentesten umsetzt.

Das White Paper liegt auf der Website von CSK kostenlos zum Download bereit.



Über CSK Management

CSK Management ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf strategisches Marketing, Angebotsmanagement und Führungsfragen spezialisiert hat.

CSK unterstützt Kunden mit Management Consulting, Studien, Workshops, Management auf Zeit, Projektmanagement und Trainings. Typische Kunden sind Grossunternehmen aus den Branchen IT/Telecom, Investitionsgüter- und Dienstleistungsindustrie. Mehr Informationen auf www.cskmanagement.com

Medienkontakt

Für allgemeine Informationen zu CSK:

CSK Management GmbH
Marketing Communications
Im Luft
CH-8706 Meilen
Tel. +41 (0)44 793 37 12
e-mail press@cskmanagement.com
www.cskmanagement.com

Für spezifische Fragen zu diesem Thema:

CSK Management GmbH
Christopher S. Kälin, Managing Partner
Im Luft
CH-8706 Meilen
Tel. +41 (0)79 354 36 03
e-mail christopher.kaelin@cskmanagement.com
www.cskmanagement.com

Diese und weitere Pressemitteilungen von CSK können Sie unter www.cskmanagement.com unter «news and press» abrufen.

