

## SALES SUPPORTING, VERKAUF



Abgestimmt auf die Stärken Ihres Unternehmens biete ich Ihnen mein Wissen bei der Angebots- und Projektkalkulation an.

Detaillkalkulationen bilden die Basis für die Erreichung Ihres Verkaufsziels, auf Wunsch werden die Fertigungsvorgaben auch vor Ort überwacht und bei Bedarf Maßnahmen zur Einhaltung aufgezeigt.

## PROJEKTKALKULATION

Die Aufbereitung der Anfrageunterlagen zur Schaffung einer Projektstruktur bilden die Basis für die weitere Bearbeitung.

Anfrage und Bewertung von Zukaufteilen (z.B. Antrieben, Lagern, Elektrokomponenten), von Fremdleistungen (z.B. Glühen, Härten, Materialien) und die Kalkulation der Lohnkomponenten (wie Engineering, Fertigung, Dokumentation, Montage und Inbetriebnahme) führen letztendlich zum Angebotspreis.

## DETAILKALKULATION

Detaillkalkulationen liefern neben dem Material- und Zukaufaufwand auch genaue Ergebnisse zu den Arbeitsaufwendungen (Brennen, Lasern, Scheren, Kanten, Bohren, Heften, Schweißen, Drehen, Fräsen, Prüfungen, Sandstrahlen, Lackieren, Werksmontage, Montage und Inbetriebnahme).

In den letzten zehn Jahren habe ich auf tausende Detaillkalkulationen erstellt. Bei Auftragserhalt kann ich auf eine Erfolgsquote von größer 90% bei der Umsetzung zurückblicken. Gerne unterstütze ich Sie mit meinen Erfahrungen bei Ihren Kalkulationen.

## ANBOTLEGUNG

Die Aufbereitung eines Kundenangebotes bildet nach Vorliegen der Kalkulationsergebnisse den Abschluss. Speziell dem Aufbau des Angebots, beginnend von der Anfrage, der Auflistung der Anfrageunterlagen, die Ausweisung des Leistungsumfanges samt Angebotspreisen, den Terminen und der Auflistung aller mitgeltenden Normen, ist neben allen üblichen kaufmännischen Bedingungen besonderes Augenmerk zu widmen.

## PREISVERHANDLUNGEN

Das Vorliegen strukturierter Ergebnisse bei der Projektkalkulation und detaillierter Ergebnisse bei der Detaillkalkulation ermöglichen konstruktive Verhandlungsgespräche mit dem Kunden.

Dies bildet eine professionelle Grundlage für Vergabegespräche und eine solide Basis bei der Entscheidung für die Abgabe Ihres Letztpreises.

## AUFTRAGSVORGABEN

Im Falle eines Auftragserhalts können Sie sofort ihren Abteilungen die Vorgaben bekanntgeben.

Die Einkaufsabteilung und die Fertigungsleitung verfügen somit über die Basisdaten für die Auftragsbearbeitung, ein SOLL / IST - Vergleich kann projektbegleitend durchgeführt werden.

## ÜBERWACHUNG

Speziell die Überwachung und Begleitung der Fertigungsvorgaben sind für eine positive Projekt- und Auftragsabwicklung von großer Bedeutung.

In meinen mehr als 15 Jahren Erfahrung als Betriebsleiter habe ich unzählige Projekte und Aufträge in der Fertigung begleitet, überwacht und bei Bedarf Korrekturmaßnahmen eingeleitet.