

## PRESSEMITTEILUNG

### **VDMA-Erfahrungsaustausch „Angebotserstellung im Maschinen- und Anlagenbau“**

**Berlin, 11. September 2007: Die VDMA-Landesverbände Nordost und Sachsen-Thüringen luden am 30. August 2007 Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter sowie Projektverantwortliche zu einem Erfahrungsaustausch nach Berlin ein.**

Die Veranstaltung bei der Christian Dunkel GmbH in Berlin widmete sich der Fragestellung, wie durch eine wirksame und effektive Angebotserstellung der Kundennutzen nachhaltig ermöglicht werden kann.

In seinem Grundsatzvortrag zur Preisbildung ging Prof. Heger, FHTW Berlin, auf die Methoden und Verfahren ein und erläuterte die Vor- und Nachteile der Vollkosten- und Deckungsbeitragsrechnung. Je nach Angebotsphase werden in einzelnen Branchen die Kilokosten- und Materialkostenmethode sowie die Kalkulation nach Kostenfunktion und die manuelle oder rechnergestützte Detailkalkulation zum Ansatz gebracht. Dabei werden bei der nutzenorientierten Preisfindung die Preisobergrenze aus der Wettbewerbssituation und aus der eigenen Kostenkalkulation die Preisuntergrenze bestimmt. Diese Aussagen wurden in der Diskussion bestätigt und praxisrelevant mit Beispielen untersetzt. Dabei wird formuliert, dass die Angebotserstellung Chefsache ist.

Als Gastgeber stellte Herr Dunkel die Spartenstruktur in seinem Unternehmen vor. Jeder Spartenleiter kalkuliert selbständig und hat Ertragsverantwortung. Der Teilelieferant für alle Sparten benutzt einen internen Preiskatalog. Im Bereich Sondermaschinenbau wird z.B. entweder neu oder mit Hilfe einer Ähnlichkeitsbetrachtung kalkuliert. Diese kann im besonderen Maße auch mit Hilfe einer Faktorenbildung durchgeführt werden. Im Bereich Werkzeug- und Lehrenbau wird häufig eine Kalkulation mit Hilfe beigestellter Werkzeuge durchgeführt. Ebenfalls wird eine Kalkulation hinsichtlich einer Ähnlichkeitsbetrachtung angewendet. Damit erreicht der Gastgeber unter der Prämisse einer Ausgewogenheit von Produktwert und markt-möglichem Preis bei seinen Stammkunden eine 90%-ige Trefferquote.

Herr Veters, IT-Verantwortlicher bei der HIGHVOLT Prüftechnik Dresden GmbH, stellte die Implementierung eines CRM-Tools des Mitgliedes PiSA Sales GmbH aus Berlin vor. Mit Hilfe eines Angebotskonfigurators werden seit der Einführung hochwertige Angebote mit einer Nachverfolgbarkeit einschließlich Kundenbewertung u.a. erstellt. Dieses setzt voraus, dass alle relevanten Daten aus den betriebseigenen Systemen übertragbar und standardisierte

Textbausteine und Vorlagen vorhanden sind. Als Fazit stellte er fest, dass sich in den letzten zwei Jahren damit die Angebotsproduktivität etwa verdreifacht hat und eine gestiegene Professionalität (Mehrsprachigkeit, Fremdwährungen, integrierte Kalkulation) und eine hohe Akzeptanz bei den Vertriebsingenieuren erreicht wurde.

Herr von Pappenheim, Aquarotter GmbH, Ludwigsfelde, berichtete aus der Sicht eines Armaturenherstellers, dass Schulungen von Betreiberpersonal und auch produktneutrale Schulungen das Vertrauen zum Unternehmen erhöhen. Er postuliert, dass Seminare/Schulungen und z. B. die eigene Hausausstellung Bausteine einer nachhaltigen Angebotspräsentation sind und eine nachhaltige Wirkung auf die Kunden ausüben. Abschließend stellt Herr Thomin, VDMA Abteilung Betriebswirtschaft, die vorläufigen Zahlen der aktuellen Vertriebsumfrage vor. Interessenten an den Ergebnissen der Vertriebsumfrage können sich unter der Telefonnummer 069/6603-1216 an ihn wenden.

Als Resümee der Veranstaltung ist festzuhalten, dass der Angebotsprozess in der Branche überwiegend als Stand-Alone-System ohne Einbindung als CRM-Tool genutzt wird und dadurch Effektivitätspotenziale auf diesem Sektor nicht genutzt werden.

*Quelle: „Mitteilungen 09/2007“, VDMA Landesverbände Nordost und Sachsen-Thüringen*

## **PiSA sales GmbH**

Ausgehend von den Standorten Berlin und Karlsruhe bietet die PiSA sales GmbH kundennahe CRM-Lösungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition unserer Kunden. Insbesondere für den Vertrieb komplexer Produkte und Leistungen bietet das CRM-System PiSA sales eine maßgeschneiderte Vertriebsinformationslösung mit hohem Standardanteil. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz.

Weitere Informationen unter **[www.pisasales.de](http://www.pisasales.de)**, **[www.pisa.de](http://www.pisa.de)**

### Kontakt:

PiSA sales GmbH, Stefan Meier, Tel: +49(0)30 810 700-76, **[meier@pisasales.de](mailto:meier@pisasales.de)**