



Bid Management Infrastruktur

Angebotsmanagement als
Erfolgsfaktor.

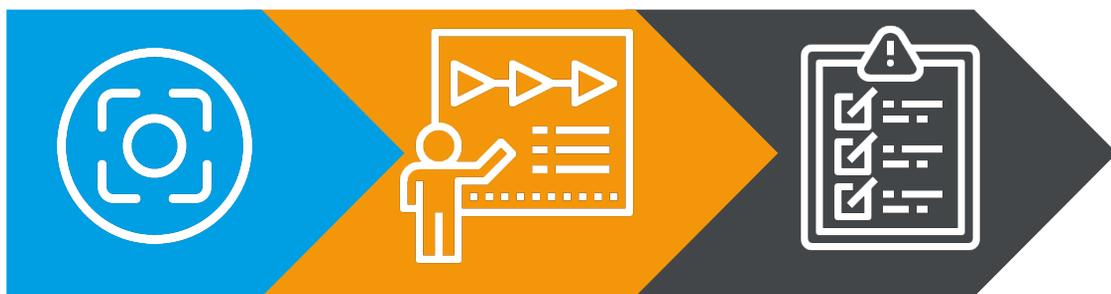
Services und Leistungen der siticom
rund um das Thema Infrastruktur und
Angebotsmanagement.

Die Herausforderung

Im Zuge eines Ausschreibungsverfahrens einer Verkehrsgesellschaft einer deutschen Großstadt zur Vergabe von Bauleistungen über die Verlegung von Strahler- und LWL-Kabeln in einem U-Bahntunnel der Stadtbahnstrecke wurde die siticom für die Erstellung der Angebotsunterlagen sowie der Konzepterstellung für den Bauplan beauftragt.

Der Ausbau war notwendig im Zuge des BOS – „Digitalfunk der Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben“ - Ausbaus.

Prozess der Angebotserarbeitung in 3 Schritten



Erfassung und
Bewertung der
Anfrage

Erstellung und
Präsentation
Angebot

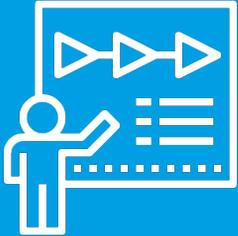
Verfolgung
und
Auswertung

Anforderung des Kunden

- Professionelle Abwicklung des Prozesses
- Fester Ansprechpartner für die Angebotsphase
- Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit der Ausarbeitung
- Erreichbarkeit der Mitwirkenden
- Kurze Reaktionszeiten
- Transparenz während des Prozesses
- Kooperationsfähigkeit

Leistungen

Erstellung
und
Präsen-
ta-
tion

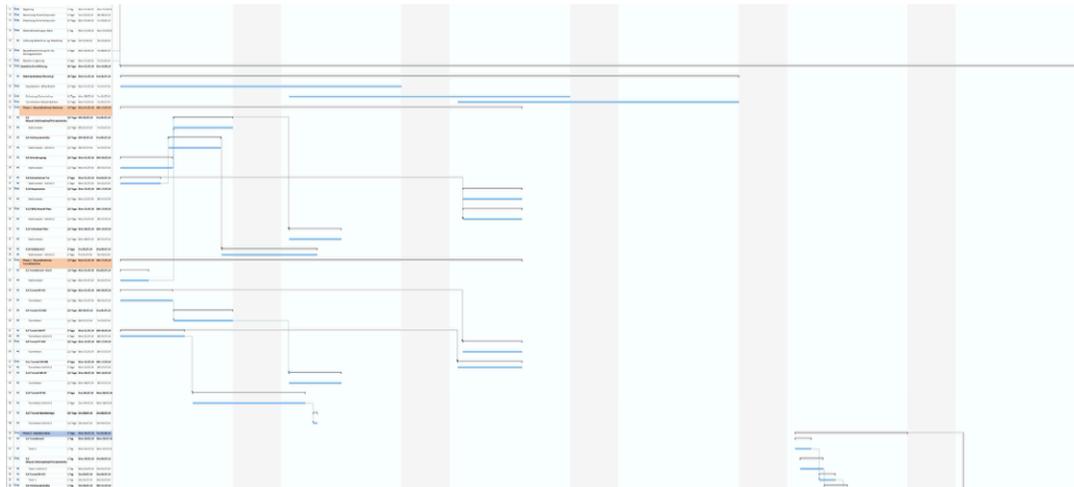


Ausarbeitung der technische Lösung

- Erhebung der Informationen aus den Fachabteilungen
- Skizzierung der technischen Lösung
- Erstellung und Absprache des Umsetzungskonzeptes mit den Fachabteilungen
- Pflege der FAQs

Abstimmung der Liefertermine

- Erstellung eines Bauablaufs, auf den Vorgaben der Verkehrsgesellschaft für den Bauablauf (GANTT Diagramm)

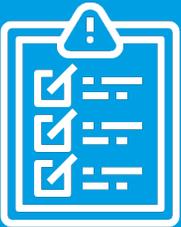


Kalkulation Angebot

- Abstimmung der Kalkulationsgrundlagen
- Konzeptdiskussion und Rückversicherung von Konditionen und Vertragsbestandteilen

Ablauf des Lieferantenmanagements

- Abstimmung und Auswahl der Zulieferer
- Abstimmung und Kommunikation der Inhalte und Termine mit den Zulieferern
- Verbindliche vertragliche Einigung mit den Lieferanten in Abstimmung mit dem Einkauf



Verfolgung des Angebots

- Abstimmung der internen Meetings
- Protokollerstellung und Kommunikation an die Stakeholder
- Beratung des Kunden hinsichtlich Angebotsstrategie, Verkaufsargumente und Kreativkonzepte
- Präsentation der Lösung beim Bietergespräch (Endkunden)

Auswertung der Bietergespräche

- Zusammenfassung der Ergebnisse und Kommunikation
- Ausarbeitung der Nachbesserungen



1. Einen vollständigen Bauablaufplan für die Tunnelstrecke
2. Angebotskalkulation
3. Unabhängige Beurteilung der Kosten und Zeitplans sowie die Absicherung der Entscheidungen
4. Koordination und Absprache der internen Abteilungen und Stakeholdern
5. Verbindliche Vorverträge mit Sublieferanten des Anbieters
6. Die vollständige Angebotsunterlagen
7. Professionelle Angebotspräsentation
8. Verhandelte Vertragskonditionen mit der Verkehrsgesellschaft

Rainer Woytaszek
Manager Network Business
+49 151 28330418
rainer.woytaszek@siticom.de
Würzburger Straße 14
01187 Dresden

