

Bid or No-Bid: Bewertungsbogen

Eine Seite je Ausschreibung, ausgefüllt im 20-Minuten-Meeting am Tag des Eingangs und der Ausschreibung beigelegt.

AUSSCHREIBUNG / AUFTRAGGEBER	EINGANG	ABGABEFRIST	AUSGEFÜLLT VON
------------------------------	---------	-------------	----------------

01 LÜCKEN MIT HOHER SCHWERE (ENTSCHEIDEN ALLEIN) ☐ Lücke 1: Anforderung, Stelle im Lastenheft, schließbar bis Abgabe / Lieferung / ☐ Lücke 2: Anforderung, Stelle im Lastenheft, schließbar bis Abgabe / Lieferung / ☐ Lücke 3: Anforderung, Stelle im Lastenheft, schließbar bis Abgabe / Lieferung / ☐ Zahl der Lücken, die weder bis Abgabe noch bis Lieferung schließbar sind	02 KLÄRUNGSPUNKTE ☐ Rückfrage 1 an Auftraggeber: Inhalt, Verantwortlich, gesendet am ☐ Rückfrage 2 an Auftraggeber: Inhalt, Verantwortlich, gesendet am ☐ Partner oder Nachunternehmer angefragt für: Lücke, Firma, Antwort bis ☐ Interne Sonderfreigabe nötig für: Lücke, Entscheider, Termin
03 DIE VIER FAKTOREN ☐ Technische Erfüllbarkeit: erfüllt / mit Auflagen / nicht erfüllt ☐ Zeitfenster: Tage bis Abgabe / offene Rückfragen / Antwort vor Abgabe ☐ Strategische Relevanz: Neukunde Zielbranche / Bestandskunde / ☐ Kapazität im Ausführungszeitraum laut Planung: frei / knapp / belegt	04 ENTSCHEIDUNG ☐ Bid / No-Bid / Bid unter Vorbehalt der Rückfragen ☐ Begründung in einem Satz ☐ Bei No-Bid: Absage an Auftraggeber gesendet am, durch ☐ Leistungskatalog nachgepflegt: was, durch wen

REIHENFOLGE IM MEETING

1 Schwere Lücken	2 Klärungspunkte	3 Vier Faktoren	4 Entscheidung	5 Katalog pflegen
------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------



TIPPS VOM BYTE

- Legen Sie die Absagegründe der letzten zwanzig Angebote daneben. Sie zeigen, wo die Lücke wirklich ist.
- Eine Ausschreibung mit drei Muss-Anforderungen, die Sie nicht erfüllen, ist ein No-Bid, egal wie groß der Auftrag.
- Lassen Sie die KI die Lücken listen und den Vertrieb entscheiden. Nicht umgekehrt.

GEGENZEICHNUNG

Technik	Vertriebsleitung	Geschäftsführung
---------	------------------	------------------

Regel: Das Meeting findet am Tag des Eingangs statt und dauert 20 Minuten. Ohne ausgefüllten Bogen beginnt keine Kalkulation.

05 SONSTIGES / NOTIZEN
