


Commercial Support - Automobilzulieferer

Auftraggeber	Funktion	Aufgabenstellung	Dauer	Interimmanager
Internationaler Automobilzulieferer (Tier-1) ca. 175.000 MA	Consultant Vertrieb	Commercial Support	23 Monate (parallel zu anderen Mandaten)	
Problemstellung				
Angebotskalkulationen erfolgen lediglich mit dem Business Case bzw. einer reinen Investitionskostenrechnung. Jede Änderung während der RFQ-Phase hat daher variierende Kostensätze und damit variierende Einzelteilpreise zur Folge. Dies führt aus Sicht der Endkunden zu unplausiblen Angebotswerten.				
Auftrag				
Aufbau einer Transferkalkulation zur Kostendetaillierung nach Kundenvorgabe. Optimierung des gesamten Kostenanalyse- und Angebots-Prozesses inkl. Mitarbeiterschulung und Aufbereitung von Serienangeboten (7 Einzelprojekte).				
Ergebnis				
Durch die Berechnung und Einführung konstanter Kostensätze und gleichzeitig einer entsprechenden Projektkalkulation wurde der Angebotsprozess erheblich optimiert. Die daraus resultierende Plausibilität der Angebotsdetaillierungen führte zu einer wesentlich verbesserten Situation in der Akquise.				