



BID HEALTH CHECK



SO KANNST DU HERAUSZUFINDEN,
OB DU **AUSSCHREIBUNGS-FIT** BIST.

BID CHECKLISTE INKLUSIVE!

TENDER MANAGEMENT - PROPOSAL WRITING
BID MASTERY



KENNST DU DAS AUCH?

DU HAST BIS JETZT GEZÖGERT, BEI AUSSCHREIBUNGEN ZU BIETEN, WEIL...

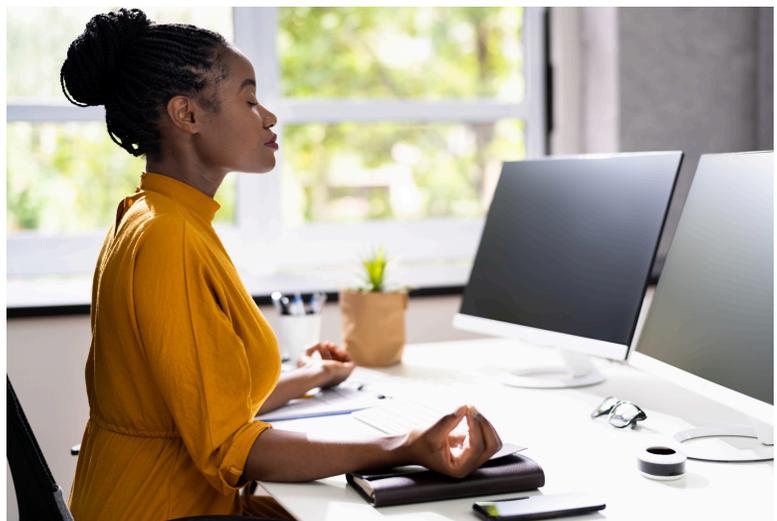
- Du bist ein Ass in der Projektumsetzung, aber grün hinter den Ohren in Bezug auf Angebotsprozesse?
- Bietefragen und Vergabevorschläge sind für dich Fachchinesisch?
- Dir fehlen Personal, Zeit, Geld und Know-how für aufwändige, öffentliche Ausschreibungsverfahren?
- Die Teilnahme an Ausschreibungen bedeutet eine übermäßige Belastung deines Teams?
- Durch die Doppelbelastung der Mitarbeiter durch Angebotsbetreuung leidet das Tagesgeschäft?
- Abgaben erfolgen immer auf dem letzten Drücker, schlaflose Nächte inbegriffen?
- Du erfindet das Rad immer wieder neu, da Struktur und Fahrplan fehlen?
- Du verpasst Chancen auf höhere Umsätze aufgrund von halbherziger Angebotserstellung?

DANN LIES JETZT WEITER!

STATT ABGESPANNT UND ABGEHÄNGT...



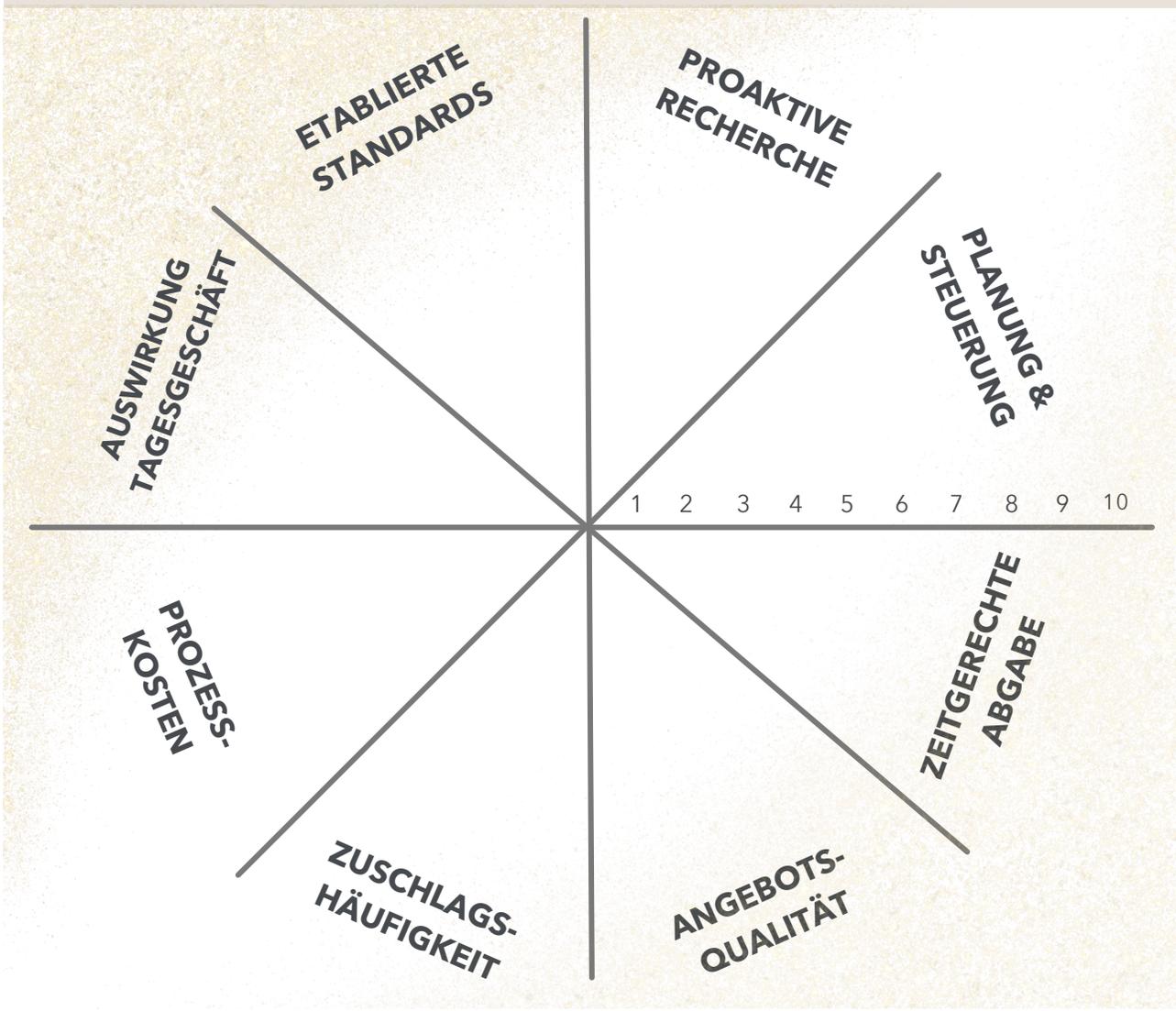
**ENTSPANNT ZU
ERFOLGREICHEN
ANGEBOTEN!**



BID COCKPIT

Selbsteinschätzung

Bewerte dich, wie du aktuell in den einzelnen Bereichen aufgestellt bist, auf einer Skala von 1 bis 10.





Tanja Pöttl

CREATING GREAT PROPOSALS

FRAGEBOGEN

A JA **B** NEIN **C** VIELLEICHT **D** ICH WEISS ES NICHT **E** HILFE! ;-)

DEIN ERGEBNIS
A-E

Tools und Prozesse zur Ausschreibungsrecherche

1. Habe ich die relevanten Ausschreibungsportale regelmäßig im Blick? (z.B.: ANKÖ, auftrag.at etc.)
2. Habe ich ein System zur Identifizierung passender Ausschreibungen etabliert?

Berechtigungs- und Teilnahmevoraussetzungen

1. Erfüllt mein Unternehmen die Teilnahmevoraussetzungen? (z.B. Rechtsform, Finanzkraft, Referenzen)
2. Habe ich alle geforderten Zertifikate und Nachweise vorbereitet? (z.B.: ISO-Zertifikate, Gewerbeberechtigungen, Versicherungsnachweise etc.)

Compliance und Rechtliches

1. Habe ich alle rechtlichen Rahmenbedingungen der Ausschreibung verstanden?
2. Sind alle Compliance-Vorgaben erfüllt?
3. Gibt es rechtliche Hindernisse, die einer Teilnahme entgegenstehen? (z.B. Compliance, Vergaberecht)

Grundlegende Vorbereitungen

1. Habe ich ein qualifiziertes Projektteam für die Angebotsbearbeitung verfügbar?
2. Sind alle relevanten Deadlines klar und realistisch eingeplant?

Konkurrenzanalyse

1. Habe ich die wichtigsten Wettbewerber identifiziert?
2. Verfüge ich über Kenntnis über die Stärken und Schwächen der Konkurrenz?
3. Welche strategischen Überlegungen zur Differenzierung meines Angebots wende ich an?

Angebotsvorbereitung

1. Verfüge ich über eine klare Angebotsstrategie, die auf die Ausschreibungsanforderungen abgestimmt ist?
2. Habe ich eine klare Kalkulation und Preisstrategie entwickelt?

Projektmanagement und Ressourcen

1. Sind alle notwendigen internen Ressourcen (Personal, Zeit, Finanzen) für die Angebotserstellung geplant und verfügbar?
2. Verfüge ich über ausreichend Kapazitäten, um das Projekt bei einem Zuschlag erfolgreich umzusetzen?

Fristen und Deadlines

1. Habe ich alle Fristen im Blick?
2. Ist ein Notfallplan vorhanden, falls unerwartete Verzögerungen auftreten?



Tanja Pöttl

CREATING GREAT PROPOSALS

A JA **B** NEIN **C** VIELLEICHT **D** ICH WEISS ES NICHT **E** HILFE!;-)

DEIN ERGEBNIS
A-E

Dokumentations- und Anhangserstellung

1. Sind alle Anlagen und Nachweise korrekt zusammengestellt?
2. Sind alle Dateien in den geforderten Formaten und Vorlagen vorbereitet?



Qualitätscheck und Angebotsprüfung

1. Sind alle Dokumente vollständig und formal korrekt?
2. Habe ich das fertige Angebot einer internen Prüfung unterzogen?
3. Erfüllt das Angebot alle geforderten Kriterien und hebt sich von der Konkurrenz ab?



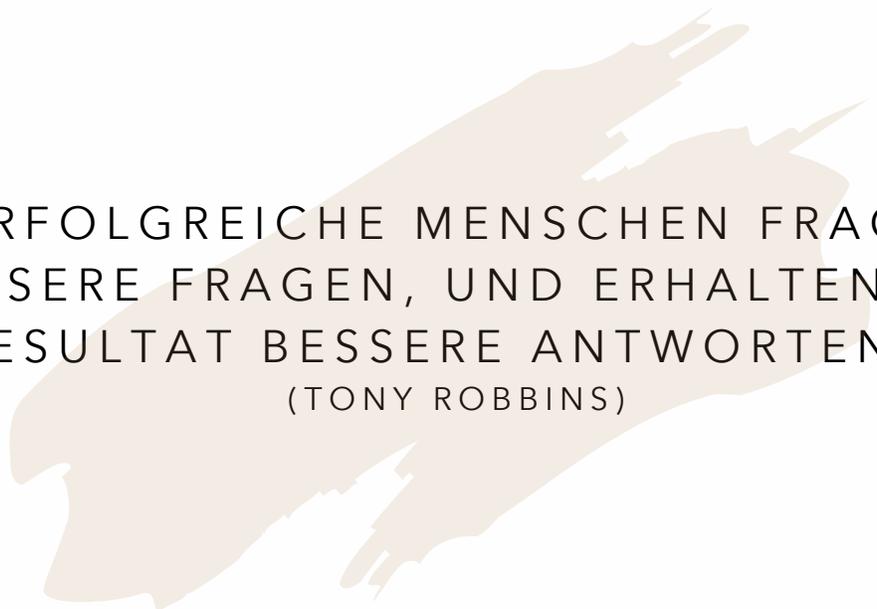
Nachverfolgung und Kommunikation

1. Kenne ich den Prozess der Nachverhandlungen?
2. Habe ich einen Plan für die Nachverfolgung des Angebots nach der Einreichung?



Abschluss

1. Habe ich mich auf mögliche Fragen und Präsentationen im Vergabegespräch vorbereitet?
2. Existiert ein Plan zur kontinuierlichen Verbesserung meiner Ausschreibungsstrategie?



“ERFOLGREICHE MENSCHEN FRAGEN
BESSERE FRAGEN, UND ERHALTEN ALS
RESULTAT BESSERE ANTWORTEN.”
(TONY ROBBINS)



HOW - TO BID

MIT VORBEREITUNG ZUM VORSPRUNG!

Die Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Bieten?

Gründliche Vorbereitung:

Eine sorgfältige Vorbereitung ist entscheidend. Das Unternehmen muss sicherstellen, dass es die Anforderungen des Auftraggebers vollständig versteht und alle benötigten Informationen vorliegen.

Klare Struktur und Strategie:

Ein gut strukturiertes und klar gegliedertes Angebot, das die Erwartungen des Auftraggebers erfüllt und herausragende Merkmale hervorhebt, erhöht die Erfolgschancen.

Wettbewerbsfähigkeit:

Das Angebot muss preislich attraktiv sein, aber gleichzeitig hohe Qualität und Erfüllung der Anforderungen garantieren. Dazu gehört auch die genaue Prüfung der Ausschreibungsunterlagen und das Stellen gezielter Bieterfragen.

Erfahrungen und Referenzen:

Der Nachweis früherer Erfolge und die Darstellung relevanter Erfahrungen und Referenzen sind entscheidende Faktoren für die Erfolgschancen in Ausschreibungen.

Team und Ressourcen:

Es muss sichergestellt sein, dass die für die Durchführung des Projekts benötigten Ressourcen vorhanden sind, um die Anforderungen des Auftraggebers vollständig zu erfüllen.

Tanja Pöttl

CREATING GREAT PROPOSALS



DAS MAGISCHE DREIECK

FOKUS AUF DAS WESENTLICHE

ZEIT



BID MANAGER

BUDGET

QUALITÄT

"WHERE FOCUS GOES, ENERGY FLOWS.
AND WHERE ENERGY FLOWS, WHATEVER
YOU'RE FOCUSING ON GROWS."

(TONY ROBBINS)

TENDER MANAGEMENT - PROPOSAL WRITING
BID MASTERY

BID CHECKLISTE

INITIALER CHECK

- Tools und Prozesse zur Ausschreibungsrecherche
- Prüfung auf potenzielle Interessenkonflikte
- Berechtigungs- und Teilnahmevoraussetzungen
- Machbarkeitsanalyse
- Bid-/No-Bid Entscheidungskriterien

BID STRATEGIE

- Klare Angebots- und Preisstrategie
- Kenntnis über die Stärken und Schwächen der Konkurrenz
- Strategische Kundenkommunikation (Bieterfragen etc.)
- Herausarbeiten des eigenen USPs
- Verhandlungsvorbereitung

ANGEBOTSERSTELLUNG

- Kenntnis der Ausschreibungsfristen
- Kenntnis der nationalen und europäischen Vergaberegulungen
- Checkliste für die Einhaltung der formalen Anforderungen
- Ressourcenplanung (Personal, Zeit, Finanzen)
- Zwischenfristen für Rückfragen und endgültige Abgabefristen

ABGABE & FOLLOW-UP

- Qualitäts-Check durch Teammitglieder oder externen Berater
- Vollständigkeits-Check Referenzen, Zertifikate, Projektbeschreibungen etc.
- Korrekte (digitale) Signatur
- Einholung von Feedback im Falle einer Absage
- Plan zur kontinuierlichen Verbesserung der Ausschreibungsstrategie



Verträge
meistern

Planung

mit Partnern
arbeiten

Rechtslage
kennen

Best Practices
etablieren

Kreativität

Wissen richtig
nutzen

Schlanke
Prozesse

Kalkulation

Support

Passende
Strukturen

FOKUS

Projektmanage-
ment

Kontinuerliche
Verbesserung

Team Leadership

Entscheidungen
treffen

Management
Commitment

Marktrecherche

Preisstrategie

Qualitätsstandards

Kollaboration

Fehler als
Chance



Tanja Pöttl

CREATING GREAT PROPOSALS

PLATZ FÜR DEINE NOTIZEN

Notiere hier deine Learnings, Ideen, Gedanken etc.

Lined area for taking notes.



Welche Aspekte in Bezug auf dein Angebotswesen möchtest du konkret verbessern?

Lined area for notes.

Welche Schritte setzt du hierfür in den nächsten 24 Stunden?

Lined area for notes.

UPGRADE FÜR DEINE ANGEBOTE

"DER WEG ZUM ERFOLG BESTEHT
DARIN, MASSIVE, ENTSCHLOSSENE
MASSNAHMEN ZU ERGREIFEN."

(TONY ROBBINS)

Kontaktiere mich gerne, und wir schauen uns
gemeinsam an, wie ich dir helfen kann, dein
Angebotswesen zu optimieren, sodass du
dich auf dein Kerngeschäft konzentrieren
kannst.

HALLO@TANJAPOEHL.COM



**TENDER MANAGEMENT - PROPOSAL WRITING
BID MASTERY**



COPYRIGHT

Titel: Bid Health Check

Veröffentlichung: September 2024

Autorin: Dipl. Ing. (FH) Tanja Pörtl, MBA, MSc

E-Mail: hallo@tanjapoertl.com

Urheberrechtshinweis

© Copyright Tanja Pörtl. Alle Rechte vorbehalten.

Als NutzerIn meiner Produkte oder Dienstleistungen erhältst du eine Lizenz zur Nutzung meiner urheberrechtlich geschützten Inhalte, Methoden und Materialien ausschließlich für den Zweck deines eigenen Unternehmens.

Diese Lizenz gestattet dir nicht, die Inhalte zu kopieren, in deinen eigenen Programmen zu lehren, zu teilen, für die Arbeit mit anderen Kunden oder Kollegen zu verwenden oder die Inhalte in irgendeiner Form weiterzuverkaufen. Jegliche Verwendung außerhalb deines eigenen Unternehmens stellt eine Verletzung des Urheberrechts dar und ist strengstens untersagt. Bei einer Verletzung dieser Bedingungen behalte ich mir das Recht vor, rechtliche Schritte einzuleiten, um meine Rechte und geistiges Eigentum zu schützen.

Haftungshinweis

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte.

Das vorliegende Dokument stellt keine Beratung dar. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte, Tipps und Aufgaben entstanden sind, kann die Autorin nicht zur Verantwortung oder Haftung gezogen werden.

Tanja Pöttl

CREATING GREAT PROPOSALS



**DIE BESTE STRATEGIE?
EINFACH MACHEN!**



HALLO@TANJAPOELTL.COM
+43 660 811 45 96

**CREATE GREAT PROPOSALS.
HAVE FUN.**

**TENDER MANAGEMENT - PROPOSAL WRITING
BID MASTERY**