

## Fallbeispiel: Verbesserung der Angebots- erstellung im Anlagenbau



### Situation

Der Auftraggeber von INDECO, ein deutscher Anlagenbauer, wollte einen Rahmen dafür schaffen, eine Balance zwischen seinen Akquisitions- und Auftragsabwicklungsfähigkeiten und -funktionen zu wahren, die, wie es oft der Fall ist, unterschiedlichen Einflussfaktoren ausgesetzt waren und unterschiedliche Ziele verfolgten.

### Vorgehen

INDECO arbeitete mit Vertrieb und Kalkulation einerseits und Planungs- und Abwicklungsteams andererseits daran, die wichtigsten Treiber und Beschränkungen der einzelnen Teams zu verstehen. Dadurch wurden die Bereiche identifiziert, in denen die jeweiligen Zielvorstellungen einander widersprachen und somit die daraus folgenden Auswirkungen auf die effektive Zusammenarbeit erkannt.

INDECO führte dann eine Reihe von Workshops mit jedem Team durch, um die Zielvorstellungen abzugleichen, sowie die Kernbereiche zu verstehen, in denen dies nicht möglich war, um dann eine Reihe von Punkten festzuhalten, bei denen diese Konflikte von Projekt zu Projekt abzugleichen waren.

Die INDECO-Moderatoren brachten dann alle Funktionen zusammen, um die Konfliktpunkte auszutauschen und einen pragmatischen Ansatz für die Geschäftsleitung auszuarbeiten, der erlauben sollte, konsistent über die Funktionen hinweg zu arbeiten, einschließlich der Vereinbarung einer Reihe gemeinsamer Leistungskennzahlen.

### Ergebnis

Die neue Arbeitsweise wurde über die gesamte Organisation hinweg eingeführt. Projektchancen werden nunmehr unter dem Aspekt betrachtet, ob die Organisation sie profitabel wahrnehmen kann. Die Übergabe vom "Verkauf" in die "Abwicklung" und dann zur "Kundenbetreuung" ist nun deutlich effektiver.