

Stichwortverzeichnis

5

5-Box-Struktur · 333

7

7 Goldene Stilrichtlinien · 315

7-Punkte-Struktur · 243

A

Abbildungsverzeichnis · 354

Abgabe · siehe Angebotsabgabe

Abgekartete Ausschreibung · 136

Abkürzungen · 189

Abkürzungsverzeichnis · 354

Abnicker · siehe Management (Buying Center)

Abstände · 190

Abzeichner · siehe Management (Buying Center)

Action Captions · siehe Aktive Bildunterschriften

Ad-hoc-Angebot · siehe Spontanangebot

Advantage · siehe Vorteil

After Action Review · 266-68

Aktive Bildunterschriften · 309

Alleinstellungsmerkmale · siehe Unique Selling Proposition

Anbietersgarantie · 366

Anbietersgemeinschaft · 166

Anforderungen · 73

Anforderungskatalog · 79

Anfrageanalyse · 120-30

Anführungs- und Schlusszeichen · 190

Anführungs- und Schlusszeichen (international) · 199

Angebot · 7

Angebotsabgabe · 58, 235-39

E-Mail-Versand · 238

Persönliche Übergabe · 237

Postversand · 238

Upload (auf Plattform) · 238

Angebotsbenchmark · 380

Angebotsvereinbarungen · 58

Angebotsselemente · 325-55

Anhänge und Verzeichnisse · 348-55

Begleitbrief · 327-28

Erfahrung und Fähigkeiten · 341-42

Executive Summary · 329-36

Kommerzielle oder kaufmännische Angaben · 343-44

Lösungsbeschreibung · 338-40

Nächste Schritte · 347

Über den Anbieter · 345-46

Angebotsfinalisierung (Drucken, Binden usw.) · 58, 221-34

Angebotsplanung · 56, 153-60, siehe Angebotsstrategie und -planung

Angebotspräsentation · 58, 96, 241-47

7-Punkte-Struktur · 243

Alternativen zu PowerPoint · 246

Rollen · 247

Teilnehmer · 242

Üben, üben, üben · 247

Angebotsprozess · 153

Angebotsstrategie · 56, 165-70

Bidder Comparison Matrix · 168

Hott Buttons · 166

Strategieoptionen · 166

Vier Säulen · 165-70

Angebotsstrategie und -planung · 56, 142-77

Angebotsplanung · 153-60

Angebotsstrategie · 165-70

Bidding unter Zeitdruck · 388-90

Business-Case-Struktur · 172-73

Dateiablage · 174

Entwurf Executive Summary · 173

Executive Summary · 173

Kick-off · 175-77

Optimale Dokumentstruktur · 145-52

Storyline-Entwurf · 171

Team-Setup · 144

Zielpreis · 161-64

Angebotsvarianten · 167

Angebotsvorbereitung · 55, 113-17, 155

Anhänge und Verzeichnisse · 348-55

Lebensläufe · 351-54

Referenzen · 350-51

Verzeichnisse · 354-55

Anlagen · siehe Anhänge und Verzeichnisse

Annex · siehe Anhänge und Verzeichnisse

Annotated Outline · 171

Anschreiben · siehe Begleitbrief

Anwender (Buying Center) · 84

APMP · 383

APMP-Zertifizierung · 49

APMP Foundation™-Level · 51

APMP Practitioner™-Level · 51

APMP Professional™-Level · 51

Appendix · siehe Anhänge und Verzeichnisse

Approver · siehe Management (Buying Center)

Arbeitspaket · 260

Aufzählungen · 148, 191

Auktionen · 96, 367

Ausbildung · 46-52

APMP-Zertifizierung · 49

Ausbildungs- oder Schulungsverantwortlicher (Rolle) · 32

Ausbildungs- oder Schulungsverantwortlicher (Rolle) · 32

Ausschreibung · 7

Ausschreibungs- bzw. Anfrageanalyse · 55

Ausschreibungsanalyse · 120-30

Ausschreibungsarten · 357-69

Beauty Contest · 359

Grant Writing · 365

Konzessionsbewerbungen und Lizenzapplikationen · 366-69

Öffentliche Ausschreibungen · 363-64

Spontanangebot · 362

Auswahlkriterien · See

Auswertungsprozess · 94

Auszeichnungen · 203

Automatisierung · siehe Werkzeuge

B

BAFO · 247-48

BAFO (Best and Final Offer) · 96

Beauty Contest · 359

Bedürfnisse · 73

Begleitbrief · 327-28

Begleitdokumente · siehe Anhänge und Verzeichnisse

Beilagen · siehe Anhänge und Verzeichnisse

Benefit · siehe Nutzen

Bereinigungen · siehe Nach der Abgabe

Beschaffungsprozess · 95

Bid · 7

Bid Bond · 366

Bid Manager · 20

Bid Manager (Rolle) · 19, 20
Bid Manager on Demand · 42
Bid- oder Proposal-Support (Rolle) · 25
Bid Validation Decision · 135
Bid Validierung · 131-41
Bid-/No-Bid-Entscheidung · 56, siehe *Qualifizierung*
Bidder Comparison Matrix · 168, siehe *Konkurrenzvergleichsmatrix*
BidMaster-Framework™ · 107-270
Angebotsabgabe · 235-39
Angebotsfinalisierung (Drucken, Binden usw.) · 221-34
Angebotsstrategie und -planung · 142-77
Angebotsvorbereitung · 113-17
Ausschreibungsanalyse · 120-30
BidMaster-Framework™ · 107-270
Business-Case-Freigabe · 219-20
Erste Massnahmen · 118-19
Finalisierung des Business Case · 211-15
Inhalts- und Lösungsentwicklung · 178-79
Kosten- und Risikokalkulation · 181-83
Lessons Learnt · 266-68
Logistik · 261
Management · 262-65
Nach der Abgabe · 240-52
Partnermanagement · 257-60
Party Time! · 269
Pflege der Kundenbeziehung · 254-56
Qualifizierung · 131-41
Red Team Review · 216-18
Storyline-Finalisierung und Dokumententwurf · 180
Text und Grafik · 184-210
Bietergarantie · 366
Bietergemeinschaft · siehe *Anbietergemeinschaft*
Bilder · 297-314
Bilder und Grafiken
Bedeutung von Farben · 306
Botschaften · 300
Corporate Identity · 306
Einbetten ins Dokument · 308
Fotos · 303
Black Hat Review · 159
Blocksatz · 204
Blue Team Review · 159
Boilerplate · siehe *Textbausteine, See*
Bottom-up-Kalkulation · 182
Branchenunterschiede · 373
Bullet Points · 148, siehe *Aufzählungen*
Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen (BöB) · 364

Bundesvergabegesetz · 363
Business Case · 181, 211
Finalisierung · 211-15
Freigabe · 219-20
Realitätsprüfung · 213
Struktur · 56, 172-73
Business Case Review · siehe *Business-Case-Freigabe*
Buying Center
Anwender · 84
Externer Berater · 89
Fachexperte · 85
Management · 86

C

Capture Management · siehe *Opportunity Management*
Capture Rate · 380
CD-ROM · 227
Checklisten · 443-51
Checkliste Angebotsplanung · 447
Checkliste Ausschreibungs- bzw. Anfrageanalyse · 444
Checkliste Dokumentfinalisierung · 448
Checkliste Kick-off-Vorbereitung · 446
Checkliste Produktion · 449
Checkliste Qualifizierung (Sechs Magische Fragen) · 445
Checkliste Vor der Abgabe · 450
Sieben Goldene Stilrichtlinien · 451
Coach (Buying Center) · 90
Collaboration-Plattformen · 174
Collaboration-Tools · 264
Commodity · 93
Compliance · 73, 100, 103
Compliance Manager (Rolle) · 31
Compliance Matrix · 125
Content Plan Review · 159
Content-Management-Plattformen · 174
Contract Manager · siehe *Vertragsmanager*
Controlling · 379-82
Angebotsbenchmark · 380
Capture Rate · 380
Kennzahlen · 379
Key Performance Indicators · 379
Profit Rate · 381
Win Rate · 380
Corporate Identity · 200
Cost Pricing · 162
Crashing · 389

D

Dateiablage · 56, 174

Deal Management · siehe *Opportunity Management*
Deal-Identifizierung · 55
Debriefing · siehe *Lessons Learnt*
Deckblatt · 207
Differenzierungsspektrum · 93-94
Diskriminatoren · 285
Dokumentenmanager (Rolle) · 32
Dokumentstruktur · 56, 145-52
Dokumentvorlage · 200-208
Auszeichnungen · 203
Blocksatz · 204
Deckblatt · 207
Einsatz von Schriften · 202
Einseitiges oder doppelseitiges Layout · 204
Farben · 204
Formatvorlage für Kernbotschaften · 203
Inhaltsverzeichnis · 207
Kopf- und Fußzeilen · 206
Satzspiegel und Stege · 205
Seitengestaltung · 204
Textgestaltung · 202
Überschriften · 203
Zeilenabstände · 203
Zeilenlänge · 206
Drucken · 229
Physische Produktion · 229

E

Economic Buyer · siehe *Management (Buying Center)*
EHS-Manager (Rolle) · 32
Eignungskriterien · 98
Einkäufer · 87
Einkaufsprozess · 95
Erfahrung und Fähigkeiten · 341-42
Et-Zeichen (&) · 193
Evaluationskriterien · 126
Executive Summary · 56, 173, 290, 329-36
5-Box-Struktur · 333
Autor · 333
Grafiken · 333
Hauptziel · 331
Länge · 332
Position im Dokument · 332
Zeitpunkt der Erstellung · 332
Zielgruppe · 330
Explizite Bedürfnisse · 77
Externer Berater (Buying Center) · 89

F

Fachexperte (Buying Center) · 85

Fachliche Inhalts- und Lösungsentwicklung · 178-79
 Fachspezialist (Rolle) · 28
 Fast Tracking · 389
 Feature · siehe Merkmal
 Federal Acquisition Regulation (FAR) · 364
 Finaler Dokument-Review · siehe Red Team Review
 Finanzmanager · 31
 Fördergelder · 365
 Formatvorlagen · 225
 Fragerunde · 95
 Freigabepunkte · siehe Reviews
 Führung · siehe Management (des Angebotsprozesses)
 Funktion · 285

G

Gatekeeper (Buying Center) · 90
 Geldbeträge und Währungen · 197
 Ghosting · 320
 Glossar · 354
 Government Procurement Agreement · 363
 Grafiken · 297-314
 Grant Writing · 365
 Grundbedürfnisse von Organisationen · 75

H

Halbgeviertstrich (»mittellanger Strich«) · 194
 Head of Bid Management · 34
 Heiliges Dutzend (Ausschreibungsanalyse) · 122-29
 Hot Buttons · 165, 171
 HTML-Oberfläche · 228
 Human Resources Manager (Rolle) · 32

I

Implizite Bedürfnisse · 77
 Individuelle Grundbedürfnisse · 74
 Informationsbeschaffung · 386-87
 Informative Überschriften · 150
 Inhalts- und Lösungsentwicklung · 56
 Inhaltsverzeichnis · 354
 Initiator (Buying Center) · 90

J

Jahreszahlen · 198

K

Kannkriterien · 97
 Kernbotschaften · 276-87
 Merkmal, Beweis, Nutzen · 281
 Key Messages · siehe Kernbotschaften
 Key Performance Indicators · siehe Controlling
 Kick-off · 56, 175-77
 Agenda · 176
 Führung · 177
 Kick-off-Paket · 177
 Teilnehmer · 176
 Ziele · 175
 Kick-Off
 Dauer · 176
 Klärungen · siehe Nach der Abgabe
 KMU · 385
 Knowledge Management · siehe Wissensmanagement
 Komfortzone · 162
 Kommerzielle oder kaufmännische Angaben · 343-44
 Konkurrenzstrategie · 159
 Konkurrenzvergleichsmatrix · 168
 Konzessionsbewerbung · 366-69
 Kopf- und Fußzeilen · 206
 Korrekturlesen · 186
 Kosten- und Risikokalkulation · 57, 181-83
 Kostenfaktoren · 182
 Overhead-Kosten · 182
 Puffer · 182
 Risiken · 182
 Risikozuschläge · 182
 Top-down und bottom-up · 182
 Kunde · 67-106
 Kundenbeziehung · 58, 254-56
 Lobbying-Matrix · 256

L

Lastenheft · 79
 Layout · siehe Seitengestaltung
 Lead-Text · 278
 Lebensläufe · 342, 351-54
 Lektorieren · 186
 Lessons Learnt · 59, 266-68
 Extern · 267
 Intern · 267
 Ligatur · 200
 Lizenzapplikationen · 366-69
 Lobbying · 254

Logistik · 59, 261
 Lösungsbeschreibung · 338-40
 Lösungsentwicklung · 178

M

Management (Buying Center) · 86
 Management (des Angebotsprozesses) · 262-65
 Management Summary · siehe Executive Summary
 Marge · 214
 Market Pricing · 162
 Maslow'sche Bedürfnispyramide · 75
 Maßeinheiten · 192
 MEAT · 91
 Meilensteine · 61, 159
 Merkmal · 285
 Message Tree · 288-96
 Pyramid Principle · 288
 Mikrotypografie · siehe Typografierregeln
 Mittelstand · 385
 Morphologischer Kasten · 167
 Musskriterien · 97

N

Nach der Abgabe · 58, 240-52
 Angebotspräsentation · 241-47
 BAFO · 247-48
 Nachforderungen und Klärungen · 241
 Verhandlung · 248-52
 Nachforderungen · siehe Nach der Abgabe
 Nachforderungen und Klärungen · 96, 241, siehe Angebotsbereinigungen
 Nächste Schritte · 347
 Nearshoring · 41
 Nutzen · 285

O

Objektive Auswahlkriterien · 98
 Öffentliche Ausschreibungen · Fehler! Ungültige Textmarke in einem Eintrag auf der Seite 363
 Offerte · 7
 Offshoring · 41
 Opportunity Board · 26, 138-41
 Opportunity Management · 7
 Opportunity Plan · 159
 Ordnungszahlen · 198
 Organisation · 9-65, 33

»atmende« Bid-Management-Organisation · 34
Ad-hoc-Bid-Manager · 35
Bid Manager on Demand · 42
Festes Bid Management · 33
Head of Bid Management · 34
Nearshoring · 41
Offshoring · 41
Rollenmodell · 17-45
Temporäres Bid Management · 33
Verankerung des Bid Managements im Unternehmen · 36

P

Partner Manager (Rolle) · 32
Partnermanagement · 59, 257-60
 Formen von Partnerschaften · 258
Party Time! · 60, 269
PDF-Dateien · 226
People Business · 373
Pflichtenheft · 79
Physische Produktion · 228-34
 Binden oder Einordnen · 229
 Verpacken · 234
Pink Review · 159
Pitch · siehe
 Angebotspräsentation
Planungspuffer · 153
PMP · 160
Point of no Return · siehe
 Lösungsfreigabe
Präsentation · siehe
 Angebotspräsentation
Preis · 91
Preismodell · 214-15
Prestige Pricing · 162
Pricing Manager (Rolle) · 28
Procurement · siehe Einkauf (Buying Center)
Produktion · siehe
 Angebotsfinalisierung
Produktmanager (Rolle) · 32
Profit Rate · 381
Project Manager · siehe
 Projektleiter
Projekteinkauf (Rolle) · 32
Projektleiter · 26
Projektstrukturplan PSP · 260
Proposal · 7
Proposal Manager · 20
 Anforderungen an Proposal Manager · 47
 Aus- und Fortbildungsthemen · 48
Prozentzeichen · 193
Prozess · 53, 108, siehe
 BidMaster-Framework™
 Owner · 61

Prozessdokumentation · 61
Prozess-Owner · 110
Purchasing · siehe Einkauf (Buying Center)
Pursuit Management · siehe
 Opportunity Management

Q

Qualifizierung · 56, 131-41
 Opportunity Board · 138-41
 richtig nein sagen · 141
 Sechs Magische Fragen · 136-37
Qualitätssicherung QS (Rolle) · 30

R

Rabatt · 214
RAMS Manager (Rolle) · 32
Red Team Review · 57, 216-18
Referenzen · 342, 350-51
Requirements Manager (Rolle) · 32
Responsiveness · 73, 103
Reviews · 62
RFI · 95
RFP · 95
RFQ · 95
RFT · 95
Risikokalkulation · siehe
 Kosten- und
 Risikokalkulation
Risikomanagement · 375-78
 Beurteilung von Risiken · 375
 Die vier Risikostrategien · 376
 Risikomanagementprozess · 378
Risikozuschläge · 182
Rollenmodell · 17-45, 20
 Bid Support · 25
 Compliance Manager · 31
 Fachspezialisten (SME) · 28
 Finanzmanager · 31
 Opportunity Board · 26
 Pricing Manager · 28
 Projektleiter · 26
 Qualitätssicherung (QS) · 30
 Vertragsmanager · 29
 Vertriebsmanager · 23

S

Schlafende Hunde · 130
Schönheitswettbewerb · siehe
 Beauty Contest
Schrägstrich · 193
Schriftarten · 202
Sechs Magische Fragen · 136-37
Seitengestaltung · 204
Serifenfreie Schriften · 202
Serifenschriften · 202

Shortlist · 96
Sieben Goldene Stilrichtlinien · 314-22
Sizzle · 392
Solution Toll Gate · siehe
 Lösungsfreigabe
Sourcing · siehe Einkauf (Buying Center)
Spontanangebot · Fehler!
 Ungültige Textmarke in
 einem Eintrag auf der
 Seite 362
Sprechende Überschriften ·
 siehe Informativ-
 Überschriften
Standardstruktur für Angebote · 149
Stichpunktlisten · siehe
 Aufzählungen
Stichwortverzeichnis · 354
Storyboard-Review · 159
Storyline · 56, 171, 271-323,
 siehe Storyline-Methodik™
Storyline-Finalisierung · 180
Storyline-Methodik™ · 271-323
 Kernbotschaften · 276-87
 Kunden- und Bedürfnisanalyse · 275
 Storyline-Finalisierung und
 erster Dokumententwurf · 57
Straßennamen · 195
Strategie · siehe
 Angebotsstrategie
Strategieoptionen · 166
Subject Matter Expert (SME) ·
 siehe Fachspezialist, See
Subjektive Auswahlkriterien · 98
Sweet Spot · 161, 213

T

Taktische Fragen · 130
Target Pricing/Costing · 162
Team-Setup · 56, 144
Technical Buyer (Buying Center) · siehe Fachexperte
Telefonnummern · 194
Template · siehe
 Dokumentvorlage
Tender · 7
Testmanager (Rolle) · 32
Text und Grafik · 57, 184-210
 Bilder · 185
 Dokumentvorlage · 200-208
 Korrekturlesen und Lektorat · 186
 Sieben Goldene Stilrichtlinien · 186
 Typografiereregeln · 188-200
 Übersetzungen · 209-10
Textbausteine · 391

Textentwicklung · 57, 184-210
 Bleiben Sie positiv · 320
 Ghosting · 320
 Wiederholungen · 322
Tools · siehe *Werkzeuge*
Top-down-Kalkulation · 182
Typografierregeln · 188-200
 Abkürzungen · 189
 Abstände · 190
 Anführungs- und Schlusszeichen
 · 190
 Anführungs- und Schlusszeichen
 (international) · 199
 Aufzählungen · 191
 Et-Zeichen (&) · 193
 Geldbeträge und Währungen ·
 197
 Halbgeviertstrich (»mittellanger
 Strich«) · 194
 Jahreszahlen · 198
 Maßeinheiten · 192
 Ordnungszahlen · 198
 Prozentzeichen · 193
 Schrägstrich · 193
 ss und ß · 200
 Straßennamen · 195
 Telefonnummern · 194
 Umlaute · 195
 Zahlen und Zahlengruppen · 196

U

Über den Anbieter · 345-46
Übergabe · siehe
Angebotsabgabe
Überlappung · siehe *Fast
 Tracking*
Überschriften · 203
Übersetzungen · 209-10
Umlaute · 195

Unique Selling Proposition · 93
Unsolicited Proposal · siehe
Spontanangebot
USB-Stick · 227
User (Buying Center) · siehe
Anwender

V

Value Pricing · 162
Value Proposition · 280-81
Varianten · siehe
Angebotsvarianten
Verdichtung · siehe *Crashing*
Vergaberecht · 363
Verhandlung · 58, 248-52
Vertragsmanager (Rolle) · 29
Vertrieb (Rolle) · 23
Verzeichnisse · 354-55
 Abbildungsverzeichnis · 354
 Abkürzungsverzeichnis · 354
 Glossar · 354
 Inhaltsverzeichnis · 354
 Stichwortverzeichnis · 354
Vier Säulen · 165-70
*Vision, Ziele und
 Anforderungen des Kunden* ·
 337
Vorbereitung · siehe
Angebotsvorbereitung, See
Vorteil · 285

W

War Room · 144
Werkzeuge · 64-65

Checklisten · 65
 Kalkulationswerkzeuge · 65
 Knowledge-Management-
 Werkzeuge · 65
 Maßgeschneiderte Vorlagen · 65
 Spezialsoftware · 65
 Standard-Office-Anwendungen
 Standard-Office-
 Anwendungen · 65

Wettkampfkultur · 63
Wiederholungen · 150
Win Rate · 380
Wissensmanagement · 386-87
 Informationsquellen · 386
 Knowledge-Management-
 Systeme · 386
*Work Breakdown Structure
 (WBS)* · siehe
Projektstrukturplan (PSP)
Work Package · siehe
Arbeitspakete

Z

Zahlen und Zahlengruppen ·
 196
Zeilenabstände · 203
Zeitdruck · 388
Zertifikate · 342
Zielpreis · 56, 161-64
 Cost Pricing · 162
 Komfortzone · 162
 Market Pricing · 162
 Preismodell · 214-15
 Prestige Pricing · 162
 Sweet Spot · 161
 Target Pricing/Costing · 162
 Value Pricing · 162
Zuschlagskriterien · 98