



Verantw.	
1, 2 Verkauf	1 Anfrage entgegennehmen und auf Vollständigkeit überprüfen
	2 Produkt oder Ablauf bekannt?
3 PM	3 - wollen wir uns damit befassen? - Passt es in die Strategie? - Technik, Preis, Lieferzeit - Risiken, Kapazität ggf Rücksprache
4 PM	4 Entscheid dokumentieren
5, 6 Verkauf	5 sachlich informieren
	6 Angaben müssen schriftlich dokumentiert sein
7 Produktionsleiter	7 - Rücksprache bei Produktion - Prioritäten zuteilen
8-11 Verkauf	8 Angebot erstellen Standardprodukte: - Preisliste - Ab Lager Nicht-Standardprodukte: - Kalkulation - Technische Spezifikation Angebot gemäss Komp.-Regelung freigeben
	9 - Follow-up innerhalb vorgegebener Zeit durchführen und auf der Offerte festhalten - Klärung von Fragen - ggf Offertanpassung in Rücksprache mit der Technik/GL
	10 Bei Erhalt des Auftrags Prozess P103 Auftragsprozess anwenden
	11 auf der Offerte dokumentieren und Schlüsse daraus ableiten