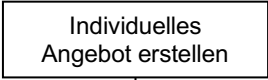
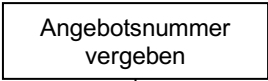
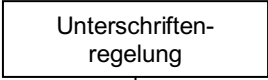
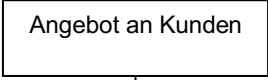
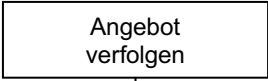

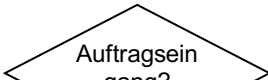
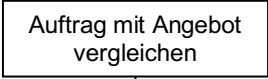


8.2 Anforderungen an Produkte und Dienstleistungen - Vertrieb

Nr.	Verantwortung	Vertrieb	Bemerkung
1.	--		Die Anfrage des Kunden erfolgt aus unterschiedlichen Quellen, z.B. schriftlich oder per Fax, oder mündlich per Telefon oder auch durch direkten Kontakt. Alle Interessenten werden im System unter Kontakte erfasst.
2.	Vertrieb		
3.	Vertrieb		Bei der Realisierbarkeit der Anfrage werden alle als notwendig erachteten Forderungen in Zusammenarbeit mit dem Leiter der Montage geprüft. Insbesondere werden die gesetzlichen und behördlichen Anforderungen berücksichtigt. Die aktuellen Normen werden vom QMB verwaltet. Kann die Anfrage nicht bedient werden, ist bei schriftlichen Anfragen ein Absageschreiben mit der Angabe des Grundes an den Kunden zu richten.
4.	Vertrieb		Geltende Richtlinien und Vorschriften beachten. ggf. Planung ggf. Ende
5.	Vertrieb		Die Kalkulation erfolgt unter Berücksichtigung der vorliegenden technischen Details und sind, sofern notwendig, mit den entsprechenden Fachabteilungen oder dem Kunden abzuklären und in der Kalkulation zu berücksichtigen. Die Kalkulation erfolgt durch die Zusammenstellung der Leistungen und Materialien.
6.	Vertrieb		Bei Standardaufträgen und klaren Anforderungen kann auch direkt eine AB versandt werden
7.	Vertrieb		Das LV wird gemäß den Vorgaben ausgefüllt.

Nr.	Verantwortung	Vertrieb	Bemerkung
8.	Vertrieb		<p>Die Angebote werden vom Vertrieb erstellt. Die Angebote müssen in jedem Fall enthalten: Beschreibung der angebotenen Montagetätigkeiten (eventuell kann auch die Vorgabe des Kunden verwendet werden – das Leistungsverzeichnis) Darstellung der Einzel- und der Gesamtpreise für jede Angebotsposition (eventuell kann auch die Vorgabe des Kunden verwendet werden – das Leistungsverzeichnis), bzw. Pauschalpreis Garantie Wartung (falls erforderlich) Zahlungsbedingungen Angebots-Bindungsklausel Materialliste ggf. Allgemeine Geschäftsbedingungen</p> <p>Die Angebote können enthalten: Rabatte und Nachlässe weitere Unterlagen, z.B. Prospekte, Pläne, Bilder</p>
9.	Vertrieb		Die Angebotsnummer wird zentral vergeben.
10.	Vertrieb		Die Angebote werden vom Angebots- Ersteller unterschrieben.
11.	Vertrieb		Das Original-Angebot wird an den Kunden geschickt. Zusätzlich wird eine Kopie des Angebotes in der Projektmappe/-ordner abgelegt.
12.	Vertrieb		Der aktuelle Stand der Angebote wird fermündlich erfragt.
13.	Vertrieb		nachhaken mit Notiz auf Angebot
14.	--		
15.	Vertrieb		Der Auftrag des Kunden kommt zumeist in schriftlicher Form an den Vertrieb. Mündliche Aufträge haben Gültigkeit, wenn Sie von der Geschäftsführung akzeptiert werden. Serviceaufträge werden fast immer fermündlich erteilt.