

## RFP Sheet Sales

Datum: \_\_\_\_\_

<u>Projekt:</u> In Projection Sheet beinhaltet: <input type="checkbox"/> JA <input type="checkbox"/> Nein	<u>Kunde:</u> Händler:
--	---------------------------

Checkliste Kundenanfrage	JA	NEIN
Design für Projektrealisierung in weniger als <b>sechs Konstrukteurs-Tagen</b> ableitbar		
Ergebnis (EBIT) > <b>15%</b>		
Investition (Maschinen / Vorrichtungen / Lizenzen / ...) < <b>EUR 25.000,-</b>		
Das Projekt ist frei von besonderen <b>finanziellen Risiken</b> (Vorfinanzierung / Zahlungssicherheit / Währung / ...)?		
Das Projekt ist frei von <b>speziellen Herausforderungen</b> (Technik / Mitbewerb / Region / Ressourcen / ...)?		

Falls eine Frage mit „NEIN“ beantwortet wurde, ist die Anfrage im RFP-Meeting vorzustellen, ansonsten ist diese Anfrage eigenverantwortlich durch die Vertriebsleitung freizugeben.

<u>Maschinenumsumsatz [TEUR]:</u>	<u>Serviceumsatz [TEUR]:</u>
<u>Strategischer Nutzen:</u>	
<u>Projektbeschreibung (ggf. Skizze):</u>	
<u>Lösungsansatz (Realisierungsidee / Modulzusammensetzung / Partnerkonzept / ...):</u>	

<u>Entscheidung:</u>	Anbieten	Ja	Nein	
<u>Auflagen für Angebotslegung:</u>				

Teilnehmer-Unterschriften:  MD  Operations  Development  Sales & Services  Sales & Market

Kranzberg, den \_\_\_\_\_