



AKQUISE FÜR PLANUNGSBÜROS

Die VOUND Akquise-Roadmap

Fünf Stufen vom reaktiven Vergabeprozess zu einem Akquisesystem, das heute die richtigen Projekte gewinnt und den Marktzugang von morgen aufbaut.

DIE FÜNF ENTWICKLUNGSTUFEN

Wo steht Ihre Akquise heute?

Die Roadmap betrachtet nicht nur Effizienz. Sie zeigt, wie aus Einzelfallbearbeitung eine skalierbare Markt- und Qualifikationsstrategie wird.

1

Reaktiv

Wir reagieren auf Verfahren, die uns erreichen.

2

Organisiert

Wir haben einen Prozess - aber er hängt an Menschen und Einzellösungen.

3

Steuerbar

Wir steuern den gesamten Akquiseprozess in einem gemeinsamen System.

4

Strategisch

Wir investieren Kapazität gezielt in die richtigen Märkte und Projekte.

5

Vorausschauend

Wir bauen mit heutigen Entscheidungen systematisch den Marktzugang von morgen.

1

STUFE 1 VON 5

Reaktiv

Wir reagieren auf Verfahren, die uns erreichen.

SO FÜHLT ES SICH AN

Akquise passiert neben dem Tagesgeschäft. Sobald ein interessantes Verfahren auftaucht, beginnt die Hektik. Ob andere relevante Chancen übersehen wurden, bleibt unklar.

TEAMALLTAG

- Einzelne Portale und E-Mail-Hinweise durchsuchen
- Unterlagen herunterladen und manuell prüfen
- Referenzen über Zuruf und Erinnerung finden
- Formulare für jedes Verfahren neu bearbeiten
- Fristen persönlich im Blick behalten

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Sie sieht nur die Verfahren, die ihr vorgelegt werden. Eine verlässliche Sicht auf Markt, Pipeline, Kapazität und verlorene Chancen fehlt.

ROLLE DES TEAMS

Feuerwehr

ROLLE DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Freigabestelle

WAS JETZT GEHT

Einzelne Verfahren werden mit Erfahrung und hohem persönlichem Einsatz erfolgreich bearbeitet.

ENGPAß

Was nicht gefunden oder zu spät erkannt wird, kann nicht gewonnen werden.

NÄCHSTER SCHRITT

Alle relevanten Verfahren, Verantwortlichkeiten und Bearbeitungsstände erstmals gemeinsam bündeln.

MIT VOUND

Organisiert

Wir haben einen Prozess - aber er hängt an Menschen und Einzellösungen.

SO FÜHLT ES SICH AN

Suchagenten, Excel-Listen, Vorlagen und feste Ansprechpartner bringen Ordnung. Der Prozess funktioniert vor allem, weil erfahrene Mitarbeitende ihn zusammenhalten.

TEAMALLTAG

- Mehrere Portale und Suchagenten parallel nutzen
- Excel, Teams, OneNote und E-Mail verbinden
- Go/No-Go nach manueller Unterlagenprüfung
- Referenzen in Ordnern und Datenbanken suchen
- Vorlagen nutzen, Inhalte trotzdem übertragen

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Pipeline und Auslastung werden über Listen und Meetings sichtbar. Vollständigkeit, Wirtschaftlichkeit und Kapazität bleiben schwer zu beurteilen.

ROLLE DES TEAMS

Koordinator

ROLLE DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Einzelfallentscheider

WAS JETZT GEHT

Regelmäßig Verfahren bearbeiten und mit Erfahrung eine solide Qualität sichern.

ENGPASS

Die Akquise ist organisiert, aber fragmentiert und personenabhängig.

NÄCHSTER SCHRITT

Suche, Entscheidung, Referenzen, Unterlagen und Status in einen wiederholbaren Prozess bringen.

MIT VOUND

3

STUFE 3 VON 5

Steuerbar

Wir steuern den gesamten Akquiseprozess in einem gemeinsamen System.

SO FÜHLT ES SICH AN

Das Team öffnet ein System und kennt relevante Verfahren, Anforderungen, passende Referenzen und offene Punkte. Entscheidungen werden schneller und nachvollziehbar.

TEAMALLTAG

- Relevante Verfahren automatisch filtern
- KO-Kriterien und Risiken in Minuten erkennen
- Go/No-Go einheitlich vorbereiten
- Stärkste Referenzen automatisch zuordnen
- Fristen, Rückfragen und Status zentral steuern

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Sie erhält eine transparente Pipeline, nachvollziehbare Entscheidungen und mehr passende Bewerbungen mit demselben Team. Formale und personelle Risiken sinken.

ROLLE DES TEAMS

Prozessverantwortlicher

ROLLE DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Akquisesteuerer

WAS JETZT GEHT

Mehr passende Verfahren mit weniger Zeitverlust bearbeiten und Wissen büroweit verfügbar machen.

ENGPAß

Der Prozess erzeugt Daten - sie steuern Markt, Kapazität und Qualifikation noch nicht konsequent.

NÄCHSTER SCHRITT

Umsatzchancen, lohnende Verfahren und kritische Referenzlücken auf einen Blick erkennen.

MIT VOUND

4

STUFE 4 VON 5

Strategisch

Wir investieren Kapazität gezielt in die richtigen Märkte und Projekte.

SO FÜHLT ES SICH AN

Die Geschäftsführung kennt attraktive Märkte, verfügbare Kapazität und relevante Qualifikationen. Das Team arbeitet mit vorbereiteten Prioritäten statt im Reaktionsmodus.

TEAMALLTAG

- Priorisierte Entscheidungsgrundlagen erhalten
- Nur strategisch passende Chancen vertiefen
- Zeit in Konzept und Differenzierung investieren
- Partner- und Nachweisbedarf früh erkennen
- Referenzqualität kontinuierlich verbessern

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Akquise wird zur Investitionsentscheidung: Marktpotenzial, Aufwand, Gewinnchance, strategische Passung und künftiger Qualifikationswert werden gemeinsam betrachtet.

ROLLE DES TEAMS**Akquiseexperte****ROLLE DER GESCHÄFTSFÜHRUNG****Portfoliosteuerer****WAS JETZT GEHT**

Kapazität nach wirtschaftlichem und strategischem Wert einsetzen und Zielmärkte systematisch erschließen.

ENGPASS

Das Büro steuert den heutigen Markt - antizipiert aber noch nicht konsequent den Marktzugang von morgen.

NÄCHSTER SCHRITT

Jedes Projekt, jede Partnerschaft und jedes Go/No-Go auch nach künftiger Qualifikation bewerten.

MIT VOUND

5

STUFE 5 VON 5

Vorausschauend

Wir bauen mit heutigen Entscheidungen systematisch den Marktzugang von morgen.

SO FÜHLT ES SICH AN

Das System arbeitet dem Tagesgeschäft voraus: Es erkennt, priorisiert und bereitet vor. Menschen konzentrieren sich auf Entscheidungen, Inhalte und Differenzierung.

TEAMALLTAG

- Markt und Unterlagen kontinuierlich überwachen
- Anforderungen, Risiken und Referenzen prüfen
- Bewerbungen weitgehend vorbereiten lassen
- Entscheiden, validieren und differenzieren
- Mit jedem Ergebnis das System verbessern

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Sie sieht, wo Umsatzchancen entstehen, welche Märkte attraktiver werden, wo Qualifikation fehlt und welche Projekte, Partner oder Investitionen künftigen Zugang sichern.

ROLLE DES TEAMS

Strategischer Partner

ROLLE DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Marktgestalter

WAS JETZT GEHT

Nicht einfach mehr gewinnen, sondern die Projekte, die Strategie und Referenzbasis des Büros gezielt stärken.

ENGPAß

Nicht mehr operative Kapazität begrenzt die Akquise, sondern die Qualität strategischer Entscheidungen.

NÄCHSTER SCHRITT

Heute die richtigen Projekte gewinnen und mit jedem Projekt die Qualifikationsbasis von morgen ausbauen.

MIT VOUND

DER ENDZUSTAND

Heute die richtigen Projekte gewinnen.

Morgen selbstverständlich qualifiziert sein.

Mit jedem Projekt erweitert Ihr Büro die Referenzbasis, die neue Märkte öffnet. Wissen bleibt im Unternehmen, Qualität wird reproduzierbar und der Prozess wächst mit Ihrer Organisation.

FRÜHER SEHEN

Umsatzchancen und Risiken erkennen, bevor andere reagieren.

BESSER ENTSCHEIDEN

Kapazität auf die Verfahren mit echtem Wert konzentrieren.

WEITER DENKEN

Referenzen und Marktzugang systematisch für morgen aufbauen.

VOUND wird zum KI-Operating-System Ihrer Akquise.

Vom ersten Marktsignal über Entscheidung, Referenzen und Bewerbung bis zur langfristigen Markt- und Qualifikationsstrategie.

PRAXIS STATT THEORIE

Worauf die Roadmap basiert

Verdichtete Muster aus Vergabedaten, Kundeninterviews, Sales-Gesprächen und öffentlichen Branchenstudien.

73.000+

Planungsverfahren

4,6 Mio.

Dokumentseiten

10.000+

Referenzprojekte

WIEDERKEHRENDE MUSTER AUS PLANUNGSBÜROS

- Relevante Chancen bleiben zwischen Portalen, Filtern und Zuständigkeiten unsichtbar.
- Go/No-Go hängt häufig an manueller Prüfung und dem Wissen einzelner Personen.
- Referenzlücken werden oft erst im konkreten Verfahren sichtbar - und damit zu spät.
- Mit wachsender Organisation steigt ohne gemeinsame Infrastruktur die Reibung.
- Der größte Hebel entsteht, wenn heutige Projekte zugleich künftige Qualifikation aufbauen.

ÖFFENTLICHE EINORDNUNG**BAK / AHO / VBI / BIngK / IW**

Steigender Aufwand und Fachkräftemangel begrenzen die Kapazität von Planungsbüros.

VBI Konjunkturumfrage 2026

Wachsende Konkurrenz und rückläufige Auftragserwartungen erhöhen den Steuerungsdruck.

Bundesarchitektenkammer

KI entfaltet besonderen Nutzen bei repetitiven Aufgaben - mit menschlicher Qualitätskontrolle.