

Lakeshore Operations GmbH



RFP – REQUEST FOR PROPOSAL FÜR EIN PROJEKT DER DIGITALEN TRANSFORMATION

VERSION 2.5

09.10.2022

Vorgestellt von
Gunnar Bock

RFP – Request For Proposal für ein Projekt der digitalen Transformation

Nutzung dieser Vorlage:

Eine hochwertige Angebotsanfrage (RFP) ermöglicht es Ihnen, Angebote potenzieller Lieferanten effizient zu vergleichen.

Sie erhalten hier eine hochwertige Vorlage für ein Projekt der digitalen Transformation oder Softwareprojekt, mit dem Sie effizient einen Partner für die Durchführung Ihres Projektes suchen können.

Diese Vorlage wird Ihnen helfen, Angebote besser vergleichen zu können und somit den besten für Ihr Projekt zu finden.

Sie erhalten in diesem Dokument zwei Abschnitte.

Einen Abschnitt für Ihre Kunden (interne oder externe Kunden), damit Sie die Einzelheiten des Projektes ermitteln können.

Einen zweiten Abschnitt für Ihren Lieferanten. Dieser Abschnitt sollte vom Lieferanten als Angebotserstellung ausgefüllt werden.

Das Dokument ist für Sie eine Idee, wie Sie ein gutes und effizientes RFP erstellen können.

Falls Sie Hilfe bei der Erstellung eines RFP's benötigen, können Sie sich jederzeit an uns wenden. Sie können eine komplettes RFP nach Ihren Vorgaben von uns erhalten.

Sobald Sie Ihre ausgefüllten RFPs zurückerhalten haben, ist es an der Zeit, die Antworten zu vergleichen und den besten Anbieter auszuwählen.

Über Lakeshore Operations GmbH

Gegründet 2016 von zwei IT-Managern von AIDA Cruises.

Unser Unternehmen hat seinen Sitz in Rostock. Wir beschäftigen derzeit 5 Mitarbeiter, die sich um das Thema Digitalisierung von Prozessen bei Kunden kümmern.

Bei umfangreichen Softwareprojekten nutzen wir weitere Kapazitäten aus Polen / Stettin. Stettin ist etwa 200 km von Berlin entfernt.

Dort sitzen weitere bis zu 15 international erfahrene Softwareentwickler, die in fast allen Gebieten der Softwareentwicklung Ihre Expertise haben.

Sie können von uns folgende Leistungen erhalten:

IT-Consulting

Das ist Ihre Geheimwaffe, wenn es um innovative Technologien und Projekte geht. Sie können von uns Konzepte, Workshops, vollständige Lösungen sowie für Sie erstellte RFP's, Softwarespezifikationen oder ganze Pflichtenhefte erhalten.

Software Entwicklung und Software Teams

Nutzen Sie unseren Pool talentierter Softwareentwicklungsingenieure, darunter z.B. Frontend-Developer in VueJS, Recat, oder Angular als auch Backend-Developer in PHP, Symfony, Python oder NodeJS. Ihr Projekt wird von unseren Entwicklern professionell betreut, entweder als Teil Ihres eigenen Teams oder als eine zusätzliches Projektteam, welches durch einen erfahrenen Projektmanager geleitet wird.

Möchten Sie uns näher kennenlernen:

Webseite: lakeshoreoperations.com

Ihr Kontakt ist Gunnar Bock, +49 38204 879 844

Project Informationen von Ihren Kunden bzw. interne Abteilung auszufüllen

Teilen Sie Ihrem potenziellen Partner im Abschnitt Projektinformationen mit, wer Sie sind, was Ihr Fachgebiet ist und legen Sie einen ungefähren Umfang der zu erledigenden Arbeit fest. Skizzieren Sie auch den Zeitplan und das verfügbare Budget.

1. Vorstellung Ihrer Firma

Geben Sie in diesem Abschnitt eine klare und detaillierte Beschreibung Ihrer Firma und Ihrer Dienstleistungen an.

Es lohnt sich auch, Ihre aktuellen digitalen und technologiebezogenen Teams, ihre Kapazitäten und Fachgebiete zu beschreiben.

Bitte denken Sie daran, Ihrem potenziellen Dienstleister mitzuteilen, wer Ihre Kunden sind, und andere Informationen, die Sie für wichtig halten.

2. Kontakt Person

Definieren Sie die Kontaktperson für dieses Projekt innerhalb Ihrer Unternehmen oder für Ihre Kunden.

3. Zeitlicher Verlauf Ihres Projektes

Lassen Sie sich einen zeitlichen Rahmen für Ihr Projekt von dem Fachbereich bzw. Ihren Kunden geben.

Fragen Sie dabei noch den folgenden Punkten

- RFP an Bieter
- Frist zur Klärung von Fragen vom Bieter
- Frist zur Einreichung des RFP vom Bieter
- Vorauswahl der Anbieter
- Einladung des Anbieters zu einer Präsentation
- Entscheidung für einen Bieter
- Vertragsabschluss
- Projektstart

4. Projektüberblick

Beschreiben Sie in diesem Abschnitt Ihr Projekt in groben Zügen, so dass Sie damit Ihren Kunden bzw. interne Fachabteilung abholen.

Skizzieren Sie den Sinn und Zweck eines RFP's, damit Ihre Kunden verstehen, warum Sie diese Zuarbeit benötigen. Das erhöht deutlich die Motivation von seitens Ihrer Kunden hier aktiv zu unterstützen.

5. Projektziel

Beschreiben Sie aus Ihrer Sicht das Projektziel. Damit soll Ihr Kunde Ihre Perspektive verstehen, so dass Sie die Ziele Ihres Kunden mit Ihren Zielen in Übereinstimmung bringen können. Hier geht es am Ende auch tatsächlich um die Vorteile, die durch die digitale Transformation erreicht werden soll. Es ist wichtig, wenn Sie sich mit Ihren Kunden vorher darüber austauschen.

6. Potenzielle Nutzer Ihres Produktes

Beschreiben sie die zukünftigen Nutzer Ihres zu entwickelnden Produktes und wie diese daran partizipieren.

Wie arbeiten die Nutzer derzeit?

Welche Probleme der Nutzer lösen Sie mit dem zukünftigen Produkt?

Wie sollen die Nutzer in Zukunft arbeiten?

Was sind die Vorteile, die die Nutzer danach haben?

Alles, was Sie über Ihre Stakeholder wissen, wird sehr wichtig sein. Wenn Sie sie jedoch nicht gut kennen, lassen Sie es Ihren Auftragnehmer wissen. Ein guter Auftragnehmer kann Sie dabei unterstützen, Ihre Stakeholder kennenzulernen.

7. Projektfokus

Wenn möglich, sollten Sie in diesem Abschnitt eine detailliertere Beschreibung Ihres digitalen Transformationsprojekts und aller darin enthaltenen Softwaresysteme bereitstellen. Seien Sie in dieser Phase so spezifisch wie möglich, definieren Sie die Prozesse, die von dem/den neuen System(en) abgedeckt werden sollten, listen Sie potenzielle Merkmale oder Abläufe auf. Wenn Ihr Umfang noch nicht klar definiert ist, geben Sie Informationen darüber an, was fertig ist. Sie können auch erwägen, einen Workshop zur Erfassung der Anforderungen durchzuführen, um Sie bei der Definition des Umfangs zu unterstützen.

In den frühen Phasen des Projekts haben Sie vielleicht noch nicht das endgültige Konzept, aber indem Sie beschreiben, wofür Ihr(e) System(e) verwendet werden soll(en), helfen Sie dem potenziellen Entwicklungsunternehmen, die Funktionalitäten zu verstehen, die es zu entwerfen erwartet.

8. Technische Anforderungen

Beschreiben Sie hier die technischen Anforderungen, die Ihnen bekannt sind. Es ist ein sehr weites Feld, doch versuchen Sie so detailliert wie möglich.

Beschreiben Sie die Hardware, auf der das zukünftige System laufen soll.

Beschreiben Sie die Softwarekomponenten, die Sie zur Umsetzung und für den Dauerbetrieb benötigt werden.

Beschreiben Sie die Schnittstellen.

Beschreiben Sie vor allem auch die technischen Grenzen, die Ihnen hier einfallen, damit Ihr Kunde mit realistischen Vorstellungen um die Ecke kommt. Sonst erhalten Sie einen Blumenstrauß von Wünschen, die Sie nicht oder nur mit sehr viel Aufwand umsetzen können.

9. Budget

Beschreiben Sie oder erfragen Sie hier die Rahmendaten für das Budget.

Hier sollten Sie den gesamten Entwicklungsprozess von der Idee bis zur Umsetzung skizzieren und in einzelne kleinere Projektschritte teilen.

Fragen Sie Ihre Kunden, welches Budget für diesen Teilbereich zur Verfügung steht bzw. was aus Ihrer Sicht an Budget notwendig ist.

10. Zusammenfassung

Fassen Sie das Projekt zusammen. Stellen Sie vor allem die Projektziele deutlich heraus und den Zweck dieses RFP.

Stellen Sie hier alle Fragen, die an der Stelle noch ungeklärt sind. Nur so können Sie einen guten Job machen.

Lieferanten Fragen

Der zweite Teil des RFP's ist für die potentiellen Lieferanten, die für die endgültige Umsetzung beauftragt werden sollen.

Der Abschnitt Lieferantenfragebogen sammelt Informationen von potenziellen Lieferanten auf Ihrer Auswahlliste. Die folgenden Fragen können erweitert oder konkretisiert werden, um den individuellen Bedürfnissen Ihrer Organisation gerecht zu werden.

1. Ihr Unternehmen

Beschreiben Sie Ihr Unternehmen. Was ist Ihre Dienstleistung? Was sind Ihre Kunden? Welche ungefähre Marktpositionierung haben Sie?

Erzählen Sie etwas über Ihre Geschichte?

Geben Sie Ihre genaue Adresse inklusive der Kontaktperson für diesen RFP an.

Beschreiben Sie vor allem Ihre Expertise in Bezug auf digital Transformation. Schreiben Sie alles in dieses Dokument, was für einen potenziellen Lieferanten wichtig ist, in Bezug auf Ihr Unternehmen.

2. Projektvorstellung

Beschreiben Sie das Projekt für Ihren Lieferanten. Sie müssen verstehen, dass der Lieferant bis zu dem Zeitpunkt, noch keine Kenntnis über Ihr Projekt hat.

Die Projektvorstellung sollte die folgenden Punkte enthalten:

- Allgemeine Beschreibung
- Nutzen und Vorteile dieser digitalen Transformation
- Nutzer des zukünftigen Produktes
- Information über Ihre Kunden
- Kontaktpersonen von Ihrer Seite

3. Softwarespezifikation

Beschreiben Sie die Software bzw. das digitale Produkt, welche Sie sich vorstellen.

Hier sind einfache Screen Layouts sehr hilfreich, da der Lieferant sich die zu entwickelnde Software viel besser vorstellen kann.

Beschreiben Sie die derzeitigen Prozesse und die Prozesse, wie Sie sich in Zukunft vorstellen.

Beschreiben Sie auch die Reports, die Sie am Ende erhalten wollen.

Dieser Abschnitt ist mit der wichtigste Abschnitt vom RFP. Je mehr Verständnis der Lieferant für Ihre geplante digitale Transformation aufbringt, desto besser kann er seine Kosten abschätzen und Ihnen ein faires und vor allem realistische Angebot unterbreiten.

Seien Sie also in diesem Bereich sorgfältig und spezifizieren Sie Ihre Ideen und Vorstellung so detailliert und genau wie möglich.

4. Technische Umsetzung

Teilen Sie dem Lieferanten Ihre technischen Anforderungen für diese Projektes mit. Das ist zum einen die reine hardwareseitige

Umsetzung. Welchen Server oder welche Clouddienste Sie beabsichtigen zu nutzen?

Welche softwareseitigen Anforderungen haben Sie? Welche Datenbanken nutzen Sie? Welches Betriebssystem nutzen Sie? In welcher Programmiersprache bzw. Entwicklungsumgebung soll die Entwicklung umgesetzt werden.

Beschreiben Sie eventuelle Schnittstellen und liefern Sie dazu die technische Beschreibung dieser Schnittstellen mit.

5. Support und Dienstleistung

Teilen Sie dem Lieferanten hier mit, welchen Support bzw. welche Dienstleistungen Sie von Ihrem Lieferanten erwarten.

Beschreiben Sie hier konkret die Aufgabenstellung, die von Ihrer Seite aus erwartet wird.

Das beinhaltet zum einen die Unterstützung, die bei der Umsetzung benötigen wird als auch beim Support nach der Einführung und während des Dauerbetriebes.

6. Kommerzielle Punkte

Beschreiben Sie Ihre kommerzielle Vorstellung. Damit meinen wir hauptsächlich die Zahlungsmodalitäten die Sie bevorzugen und mit welchem Zahlungsziel Sie beabsichtigen die erbrachten Leistungen zu bezahlen.

7. Zeitplan

Beschreiben Sie den Zeitplan für den Ablauf des RFP's mit konkreten Daten.

8. Zusammenfassung

Fassen Sie alle Punkte in einem kurzen Abschnitt zusammen und heben Sie die Dinge hervor, die Ihnen besonders wichtig sind.

Erklären Sie am besten auch Ihren Auswahlprozess, damit der Lieferant genau weiß, worauf dieser sich bei der Beantwortung dieses RFP einlässt.

Zusammenfassung

Wir hoffen, dass wir Ihnen ein paar Ideen für die Vorlage eines RFP's gegeben haben.

Brauchen Sie Unterstützung bei der Erstellung eines vollständigen RFP's, dann können Sie sich gerne an uns wenden.

Suchen Sie eventuell einen Lieferanten, der Ihnen bei der Umsetzung Ihrer digitalen Transformation unterstützt? Auch dann können Sie sich gerne an uns wenden.

Wir haben in der Vergangenheit eine Vielzahl von Softwareprojekten bei mittelständischen und großen Unternehmen umgesetzt, so dass Sie auch von uns professionelle Unterstützung bei Ihren Softwareprojekten erhalten können.

Bei Fragen oder Anregungen, wenden Sie sich bitte an:

Lakeshore Operations GmbH

Geschäftsführer Gunnar Bock

Konrad-Zuse-Str. 1A

18184 Rostock-Roggentin

Tel: 038204 / 879 844

E-Mail: gunnar.bock@lakeshoreoperations.com

Webseite: lakeshoreoperations.com