

# Angebotserstellung - so gibst Du bessere Consulting Offerten ab

**Eine Aufgabe von Consultants ist das Schreiben von Beratungsangeboten.** Immer mehr spielen dabei IT-Systeme eine Rolle, die entweder erweitert, ersetzt oder gar komplett neu entwickelt werden sollen. Als Teil der Akquise werden Angebote für IT-Projekte meist auf eigene Rechnung und ohne die Gewissheit erstellt, den Zuschlag für das Vorhaben letztendlich zu erhalten. Um so wichtiger ist es, den Bedarf des Kunden genau zu ermitteln und ihm bereits während der Angebotsphase zu demonstrieren, dass man das Zeug für eine erfolgreiche Abwicklung des Vorhabens hat. Das Buch *Angebotserstellung und Planung von Internet-Projekten\** gibt hier Hilfestellungen. Im Blog-Beitrag fasse ich die wichtigsten Fakten zusammen.

## Was kann ich lernen?

Falls Du regelmäßig Angebote für IT-Projekte verfasst, sind insbesondere die Kapitel 2 und 3 des Buches von Dr. Axel Kalenborn\* relevant.

In Kapitel 2 beleuchtet der Autor den Angebotsprozess aus der Auftraggeber- und nehmerrolle, zeigt dabei genau auf wo die Interessen, Aktivitäten und auch Risiken der beiden Gruppen liegen. Verfahren wie z.B. Ausschreibung und Wettbewerbspräsentation werden ebenso diskutiert wie die Probleme, die beim Auftragnehmer während der Angebotserstellung entstehen können. Interessant und lesenswert auch die „Tricks der Auftraggeber bei der Angebotsphase“ die Kalenborn nüchtern und praxisorientiert erläutert.



Kapitel 3 widmet sich der Anforderungserhebung in der Vorvertragsphase. Ausgehend von den Grundlagen des Requirements Engineering beschreibt Kalenborn wie Anforderungen erhoben und festgehalten, Anforderungsdokumente aufgesetzt und Aufwände geschätzt werden sollten. Dabei greift er umfassend auf den publizierten „Body of Knowledge“ zurück, referenziert zahlreiche Sekundärliteratur. Studierten (Wirtschafts-)informatiker sollte vieles bekannt vorkommen, sicherlich schadet die erneute Lektüre von bereits Erlerntem nichts.

Weniger relevant (aber durchaus interessant) für Business Consultants ist die in Kapitel 4 vorgestellte und Kapitel 5 angewendete Modeling by Example (MbE) Methode. Dabei handelt es sich um ein exploratives Prototyping welches bei der Klärung von Benutzerwünschen in der Analyse- und Designphase von Softwareprojekten hilft.

## **Wie liest sich das Buch?**

Das Buch nutzt kurze verständliche Sätze, das macht das Lesen (auch für Zwischendurch) einfach. Seine kompakte Schreibweise ohne Schnörkel und Verkündelungen sind mir positiv aufgefallen, gänzlich wird auf hochtrabendes Akademikerdeutsch verzichtet. Stattdessen sind die vielen Hinweise auf Sekundärliteratur nützlich falls man sich in die Einzelthemen vertiefen möchte. Immerhin 53 Abbildungen enthält das Werk, in den meisten Fällen handelt es sich um erklärende Schaubilder oder Screenshots von Webseiten.

## **Wer steckt hinter dem Werk?**

Autor des im November 2014 erschienenen 260-Seiten starken Buches ist Dr. habil. Axel Kalenborn. Dieser studierte Betriebswirtschaftslehre und arbeitet aktuell an der Universität Trier am Lehrstuhl Wirtschaftsinformatik. Herr Kalenborn ist auf die Themen Softwareprojekte Requirements Engineering, Organisationstheorie und Content Management spezialisiert. Vom im Verlag Springer Vieweg Teubner erschienenen Buch ist eine Paper-Back und E-Book Fassung erhältlich.

## **Warum sollte ich das Buch lesen?**

Zum Buch Angebotserstellung und Planung von Internet-Projekten\* sollte meiner Meinung nach in zwei Fällen gegriffen werden:

1. Du bist (IT) Consultant, verfasst Angebote mit Bezug zu IT-Systemen und möchtest mehr über die Hintergründe des Angebotsprozesses erfahren sowie zukünftig bessere Offerten abgeben.
2. Du bist als (Business) Consultant fachlich orientiert, interessierst Dich aber für das Requirements Engineering sowie das Prototyping von Webapplikationen.

Für einen Überblick über die Inhalte und eine Leseprobe empfehle ich die „Blick ins Buch“ Funktion von Amazon.