

Ablauf: Auftragsbeschaffung

Der Prozess der Auftragsbeschaffung dient dazu, wenn die Kapazität der Softwareentwicklungsteams noch nicht ausgelastet ist neue Aufträge zu gewinnen. Textuell sieht der Ablauf folgendermassen aus:

- 1.) Der potenzielle Kunde erstellt eine Ausschreibung.
- 2.) Das Marketing-Team der Firma erstellt eine Offerte.
- 3.) Die Geschäftsleitung der Firma sengtet die Offerte entweder ab oder nicht.
- 4.) Wenn die Offerte nicht abgesegnet wurde, verbessert das Marketing-Team der Firma die Offerte und macht bei Punkt 3 weiter.
- 5.) Wenn die Offerte abgesegnet wird, reicht das Marketing-Team die Offerte ein.
- 6.) Der Kunde entscheidet sich für die Offerte der Firma oder nicht. Falls nicht ist der Ablauf hier zu ende.
- 7.) Ein Vertrag zwischen der Firma und dem Kunden wir unterzeichnet.

Als Beschreibung als Tabelle sieht dieser Ablauf folgendermassen aus:

Nr	Aktivität	Beteiligte	Erläuterung
1	Kunde macht Ausschreibung	Kunde	
2	Offerte erstellen	Marketing-Team	
3	GL segnet Offerte ab	Geschäftsleitung	
4	Offerte nachbessern	Marketing-Team	Nur wenn Nr. 3 nicht ok; Danach wieder zu Nr. 3
5	Offerte einreichen	Marketing-Team	Wenn Nr. 3 ok
6	Kunde entscheidet sich für unsere Offerte	Kunde	
7	Vertrag wird unterzeichnet	Kunde & Geschäftsleitung	