



TRIGO GmbH
Heiligenstädter Straße 28/3
1190 Wien
+43 (0) 699 10 38 41 85
hello@trigo.at
www.trigo.at

Projektbeschreibung

Vorlage



Unternehmensüberblick

Dieser Abschnitt ist eine einfache Zusammenfassung Deines Unternehmens. Ist Deine Organisation zu groß, ist es ausreichend die Abteilung oder das Team zu skizzieren, welches den Auftrag vergeben möchte.

Es ist wichtig, dass der/die Auftragnehmer*in einen Eindruck davon bekommt, in welchem Umfeld Ihr arbeitet.

Beispiel:

*TRIGO ist ein auf branchenspezifische Softwarelösungen spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in Wien. Ein vielfach getesteter und erprobter Prozess sichert Kund*innen von TRIGO den Erfolg ihrer Digitalisierungsmaßnahmen. Derzeit beschäftigt TRIGO ein Team von 17 Entwickler*innen, Product Owner*innen, Software Architekt*innen und UX Expert*innen.*

TRIGO ist seit Ende 2011 aktiv und verfügt daher über umfangreiche Erfahrung. Mehr Information findet man auf der Webseite unter www.trigo.at.

Projektübersicht

Dieser Abschnitt ist eine Zusammenfassung des Projektes und warum dieses Projekt umgesetzt werden soll. Dieser Abschnitt sollte nicht mit spezifischen Anforderungen verwechselt werden, es geht nur um einen groben Überblick. Diese Anforderungen finden sich in den Dokumenten, die im Zuge der Discovery Phase erstellt werden.

Beispiel:

*Nach dem rapiden Wachstum der letzten Jahre und der stetigen Erweiterung des Teams sind unsere auf Excel aufgebauten, digitalen Prozesse an ihren Grenzen angekommen. Wir müssen sehr viele manuelle, fehlerbehaftete Schritte durchführen, um den primären Geschäftsprozess abzuwickeln. Eine maßgeschneiderte Softwarelösung soll nicht nur den Mitarbeiter*innen die tägliche Arbeit erleichtern, sondern auch die weitere Skalierung des Unternehmens erlauben.*



Zeitplan

Dieser Teil der Projektbeschreibung ist eine high-level Darstellung des Zeitplans. Wenn es bereits harte Fristen für bestimmte Ergebnisse gibt, können diese hier angeführt werden.

Beispiel:

Die Softwarelösung sollte bis Mitte 2021 die ersten Aufgaben übernehmen können und mit Ende 2021 in Vollbetrieb gehen.

Budget

Wie der Titel dieses Abschnittes schon vermuten lässt, geht es um das Budget. Sollte es bereits ein Budget für das Projekt geben, kann es hier aufgelistet werden, um Anbieter*innen zu qualifizieren.

Beispiel:

Wir haben ein Budget von EUR 125.000,-- für die Entwicklung der Software definiert, sowie ein Budget von EUR 30.000,-- für ein Jahr Betrieb, Support und Instandhaltung.



Geschäftsziele

Welche Ziele sollen durch das Projekt erreicht werden?

Beispiel:

- *30 % mehr Umsatz ein Jahr nach Start*
- *Start eines neuen Geschäftszweiges*

Nicht-Ziele

Welche Ziele sollen durch das Projekt nicht erreicht werden?

Beispiel:

Keine umweltschädlichen Folgen des Projektes



Erfolgsfaktoren und Leistungsindikatoren (KPI)

Wie wird der Erfolg des Projektes gemessen?

Beispiel:

- *Erfolgreicher Start mit 11/2021*
- *Keine Budgetüberschreitung*
- *100 % Automatisierung von "manuellen Prozess X"*
- *25 % Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit*

Herausforderungen und Überlegungen

Vor welchen Herausforderungen steht ihr und welche grundlegenden Überlegungen habt ihr angestellt? Welch

Beispiel:

Wir wollen unser bestehendes CRM integrieren, welches technisch komplex ist, aber über ein gut dokumentierte API verfügt.



Erwartungen und Sorgen

Welche Erwartung wird an die Zusammenarbeit gestellt. Gibt es Ängste und Sorgen? Zu oft gibt es unausgesprochene Themen, die dann im Laufe der Zusammenarbeit für Missverständnisse sorgen. Eine ehrliche und vor allem partnerschaftliche Zusammenarbeit sollte auf klaren Erwartungen aufbauen.

Beispiel:

Wir haben schlechte Erfahrungen mit anderen Dienstleister:innen gemacht. Nie wussten wir was eigentlich gerade gemacht wurde. Es ist uns deswegen wichtig einen konstanten Informationsfluss zu haben.

