

LASTENHEFT VS. PFLICHTENHEFT

Lastenheft und Pflichtenheft kommen bei der Auswahl neuer Unternehmenssoftware zum Einsatz.

Im Lastenheft werden unternehmerische Ziele, Technik- und Prozessanforderungen, Grafiken, Tabellen und wo möglich, Prozessabläufe beschrieben und spezifiziert. Das Lastenheft wird durch den Softwareanbieter um seine Informationen der Fähigkeit seiner Lösung, seiner Methodik, der Schnittstellen und

der Projektmethodik angereichert und als gemeinsames Dokument zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer (Softwarehaus) festgelegt. Damit wird dieses Dokument zum Pflichtenheft mit genauen Spezifikationen.

Auf dieser Basis kann ein Angebot und später ein Vertrag erstellt werden, der das Pflichtenheft als wichtigen Bestandteil beinhaltet.

Diese Infografik veranschaulicht die Kernelemente des Prozesses.



DREHER CONSULTING®

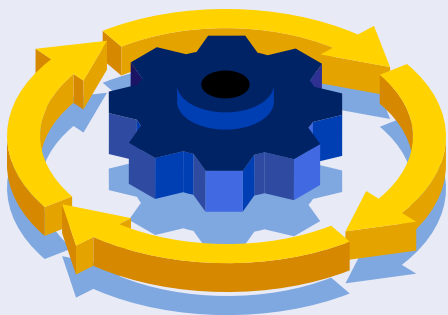
LASTENHEFT



Zuständiger
Auftraggeber

Ziel

- Erfassen der Anforderungen an die neue Software in einem Dokument
- Bessere Vergleichbarkeit von Angeboten, da alle auf der Grundlage des Lastenhefts basieren



Inhalt

- Aktueller IST-Zustand
- Gewünschter SOLL-Zustand
- Funktionale Anforderungen
- Nicht-funktionale Anforderungen

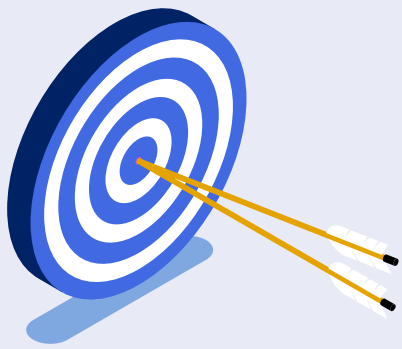
PFLICHTENHEFT



Zuständiger
Auftragnehmer

Ziel

- Beschreibung, wie die Anforderungen aus dem Lastenheft konkret implementiert werden
- Bildet in Kombination mit einem Angebot die vertragliche Grundlage für die Leistungserbringung



Inhalt

- Ziele (was die Software können wird)
- Nicht-Ziele (was die Software nicht können wird)

Zum Abschluss
wird das Lastenheft zusammen mit dem Software-Anbieter in ein Pflichtenheft überführt



Für Unternehmen ist das Erheben von Software-Anforderungen für die Erstellung des Lastenheftes oft keine triviale Aufgabe.

Dreher Consulting unterstützt Sie mit der Expertise aus 28 Jahren unabhängiger ERP-Beratung.

Sollten Ihnen die notwendigen Ressourcen fehlen, übernehmen wir die komplette Anforderungsaufnahme und Erstellung des Lastenhefts.

Zusätzlich unterstützen wir Sie bei den Vertragsverhandlungen mit Software-Anbietern.