

Ausschreibung

Am Ende der konzeptionellen Planungsphase steht gegebenenfalls eine Ausschreibung. Halten Sie Ihre Ausschreibung in klaren, verständlichen Worten. Geben Sie eine Vorstellung von der grundlegenden Projektidee. In einem Lastenheft, lassen sich die darin zu erbringenden Leistungen genau spezifizieren.

Seriosität des Anbieters

Um Ihr Projekt nicht unnötig zu gefährden, sollten Sie neben dem eigentlichen Kern des Angebotes auch die personelle Besetzung und die finanzielle Solvenz des favorisierten Anbieters überprüfen.

Anbieter- und Marktrecherche

Folgende Adressen können als erste Anlaufstellen dienen, wenn Sie eine Recherche über die aktuelle Marktsituation durchführen wollen:

Das Portal des High Text Verlag <http://www.lbusiness.de> bietet einen schnellen und bequemen Überblick über die aktuelle Marktlage auf dem E-Learning Markt. Weiterhin ist die E-Learning Online-Messe zu empfehlen, wenn Sie sich einen Überblick der deutschen Anbieter verschaffen möchten. Informationen zur Messe unter <http://www.elearning-expo.de/>

Der Kostenvoranschlag

Wie erkennt man ein seriöses Angebot? Liegen faire Preise bei der Kalkulation vor? Projektkalkulationen im IT-Bereich sind wegen der schwer nachvollziehbaren Arbeit auf der Softwareebene nicht sehr transparent. Achten Sie auf einen fest begrenzten Kostenrahmen. So verschaffen Sie sich eine vertraglich abgesicherte Kontrolle über die entstehenden Kosten.

Letzte Änderung: 14.04.2015

Zitation

e-teaching.org (2015). Ausschreibung. Zuletzt geändert am 14.04.2015. Leibniz-Institut für Wissensmedien: https://www.e-teaching.org/projekt/organisation/ausschreibung/index_html. Zugriff am 20.08.2022

Barrierefreiheit [Direkt zum Inhalt](#) [Übersicht](#) [Erweiterte Suche](#) [Direkt zur Navigation](#) [Kontakt](#)