

Is ons initiatief haalbaar en winstgevend?
#business case

Project Management

01 Opstarten

02 Faseren

03 Organiseren

04 Requirements

05 Processen

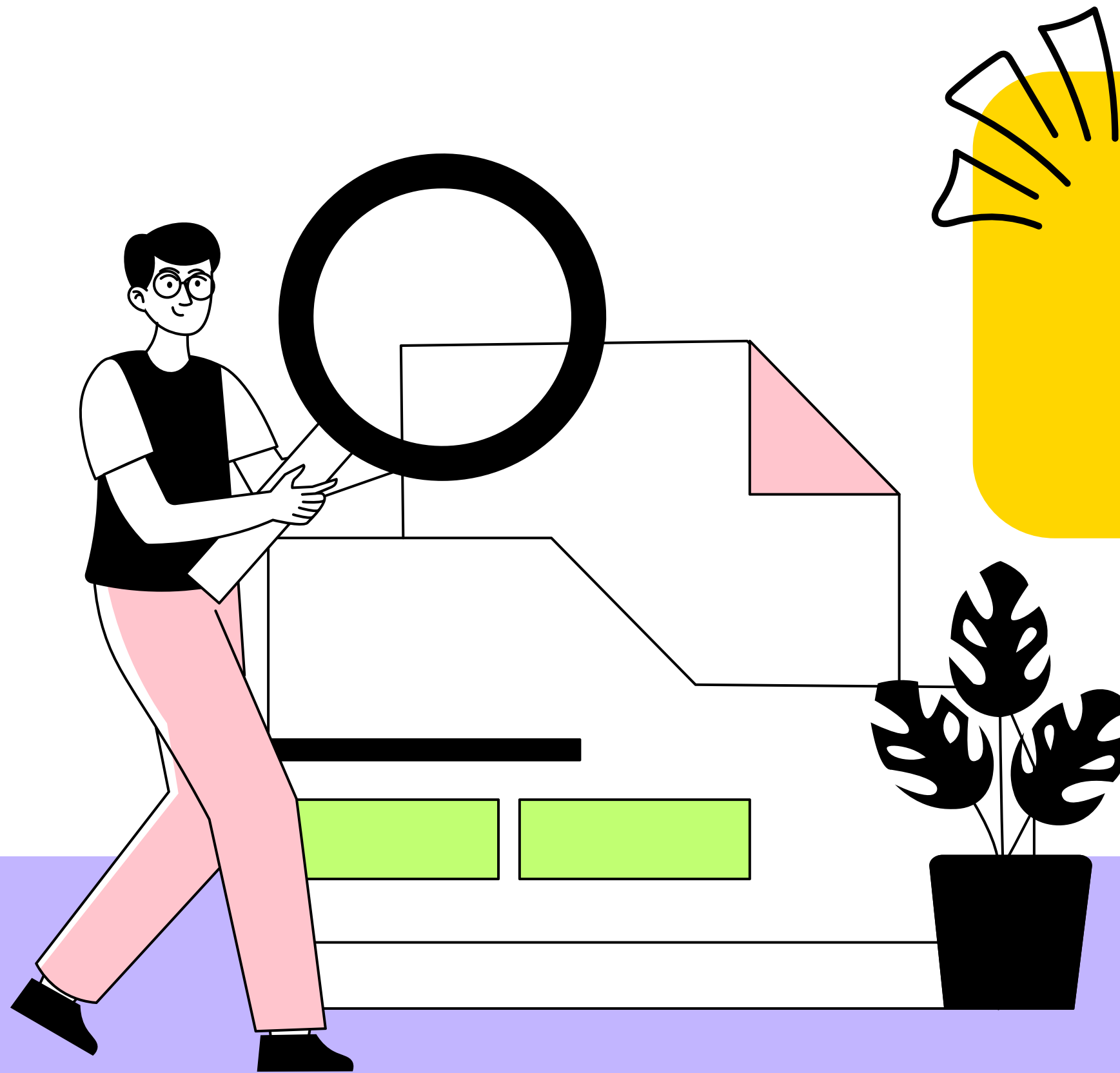
06 Business Case



Ik begrijp **het doel van de conceptfase**

ik ken de **verschillende rollen** die bijdragen aan het opstellen van deliverables in de conceptfase;

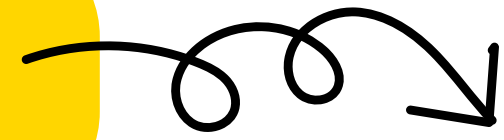
ik kan de **inhoud van een business case en scope statement benoemen**



CONCEPT

A high level idea of the
future project

Concept



Wat? (zie blz 105 boek)

Wie? PM, sponsor,
eindgebruiker, BUS analist

Drivers voor
projecten

Activiteiten

Deliverable 1:
business case

Deliverable 2:
scope statement

Deliverable 3:
Risico analyse

Wat?

Concept & haalbaarheid

Als de requirementsanalyse en procesanalyse afgerond is, hebben we een duidelijk idee van de vereisten van de digitale oplossing.

Nu gaan we kijken hoe die oplossing eruit zou zien in een concept, zodat we kunnen nagaan of de oplossing haalbaar is en winst zal opleveren.

*Het **concept** is het uitgewerkte idee van een intern of extern project.*

*In deze fase wordt dus, o.a. op basis van een **business case**, nagegaan of een project een voldoende grote opbrengst heeft en of er voldoende ondersteuning kan gevonden worden binnen de onderneming.*



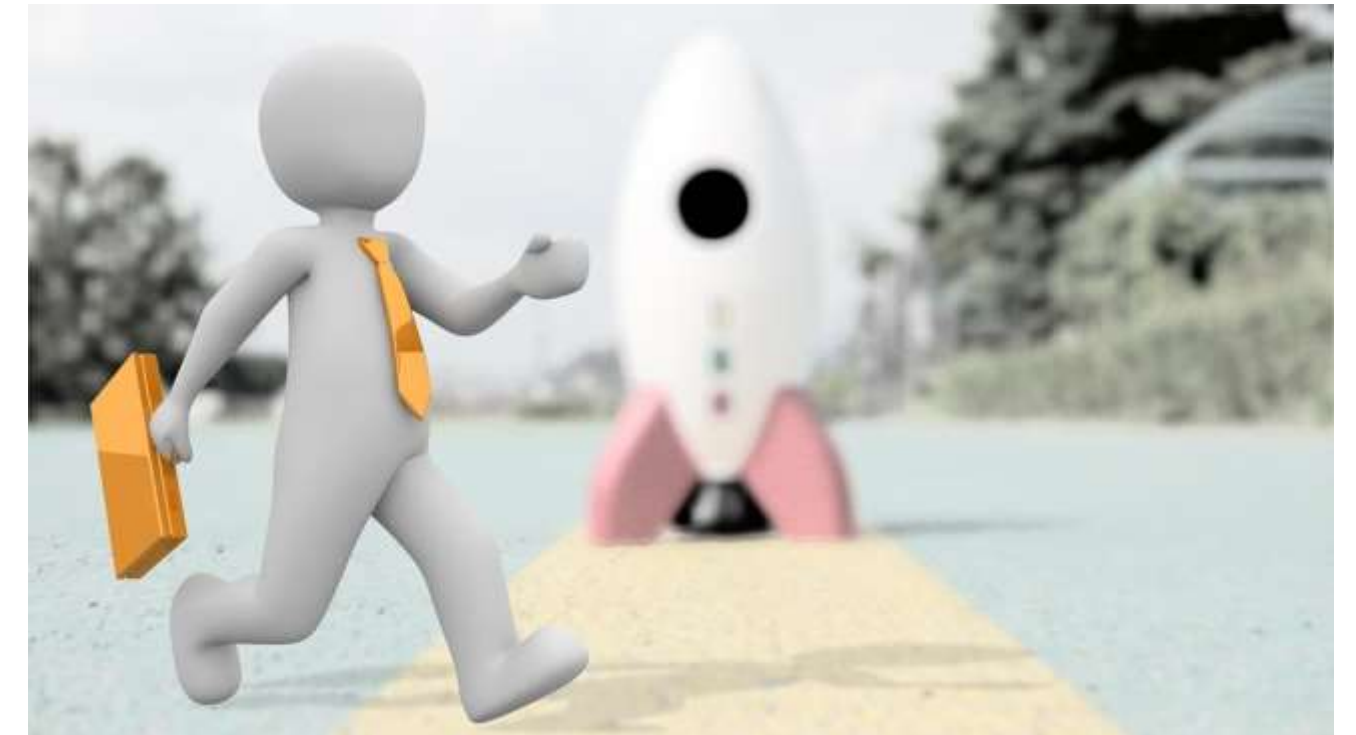
Drivers voor projecten

Projecten gedreven door factoren van buitenaf

- Noodzakelijk om het voortbestaan van de onderneming te garanderen

Vb: omzetting naar Euro, wetswijzigingen, demografie, cybercriminaliteit,...

- Conceptfase is beperkt want de business case is duidelijk



Drivers voor projecten

Projecten gedreven door optimalisatietrajecten

- Nood om een proces efficiënter uit te voeren
- Duidelijke nood aan verbetering maakt business case vrij eenvoudig
- Verzekeren van engagement in de organisatie
- Kostenbesparing is belangrijkste winst
- Conceptfase: vooral weerstand verminderen en sleutelgebruikers identificeren



Drivers voor projecten

Projecten gedreven door verbeteringstrajecten

- **Geïnitieerd door de eindgebruikers:** nieuwe manier van werken kan tot verbetering leiden
- Business case (kosten/baten): geen directe vraag vanuit het management, dus **winst moet eerder bewezen worden** voor het management.
- Engagement is meestal geen probleem (meestal op vraag van gebruikers), maar **verandering** moet wel door alle gebruikers gedragen worden



Activiteiten conceptfase

- Eerste deel :

Afhankelijk van de driver van het project, maar er zijn 3 activiteiten die terugkomen

- Een SWOT* analyse maken
- Opstellen business case: kosten-baten analyse <https://www.projectmanager.com/blog/how-to-write-a-business-case>
<https://www.youtube.com/watch?v=H18LVoRayns>
- Risico analyse maken (vanuit de SWOT analyse)
- Voorstelling en **goedkeuring** aan het management -> beslissing of het project kan doorgaan

- Tweede deel:

- Optioneel: commerciële fase (*make or buy**): uitgeven van lastenboek, indienen van een proposal door mogelijke leveranciers
- Aanstelling projectmanager: opvolgen budgetten en afstemmen van de verschillende partijen

* SWOT analyse : zie volgende slides

** *Make or buy*: volgend hoofdstuk

SWOT analyse

- Een SWOT analyse weegt de sterktes en zwaktes van een project af tegen de kansen en bedreigingen uit de omgeving.
- Zo krijg je een beter overzicht van de risico's en gebieden die je extra aandacht moet geven.

	<i>Positief</i>	<i>Negatief</i>
<i>Interne factoren</i>	Sterkten <ul style="list-style-type: none"> - Specialisme van de organisatie - USP's van de organisatie - Nieuwe/innovatieve producten of diensten - Locatie van het bedrijf - Kwaliteitsprocessen en -procedures - Goed imago - Andere aspecten van de organisatie die waarde toevoegen aan de producten of diensten 	Zwaktes <ul style="list-style-type: none"> - Gebrek aan marketing expertise - Niet-onderscheidende producten of diensten t.o.v. concurrentie - Locatie van het bedrijf - Matige of slechte kwaliteit van producten of diensten - Beschadigde reputatie - Efficiency
<i>Externe factoren</i>	Kansen <ul style="list-style-type: none"> - Snelle ontwikkelingen in de markt - Samenwerkingen met andere bedrijven - Ontstaan van nieuwe markten - Internationale markt verkennen - Technologische ontwikkelingen - Klanten kapitaalkrachtiger 	Bedreigingen <ul style="list-style-type: none"> - Nieuwe concurrentie in de markt - Prijsoorlogen met concurrenten - Concurrent ontwikkelt een nieuw, innovatief product of dienst - Concurrent heeft betere toegang tot goede distributiekkanalen - Markt terughoudend m.b.t. Technologische ontwikkelingen - Nieuwe wetgeving m.b.t. hogere belastingen op jouw product - Vermindering klantloyaliteit

Voorbeeld SWOT analyse



Vragen SWOT analyse



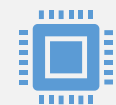
Is er voldoende expertise in de organisatie? (I)



Is er voldoende budget beschikbaar? (I)



Is de deadline realistisch en haalbaar? (I)



Zijn er nieuwe technologieën die we kunnen aanwenden? (E)



Zijn er best practices te vinden? (E)



Behalen we met het project een competitief voordeel? (E)



Zijn er tendensen op de markt die het project kunnen beïnvloeden? (E)

Deliverable 1: business case

- Beschrijving van de **oplossing** op hoog niveau (kosten/baten)
- **SWOT-analyse**: sterktes en zwaktes afgewogen tegen kansen en bedreigingen
- Berekening van de **ROI (Return on Investment) = economisch assessment**
 - Op middellange termijn
 - Altijd negatief bij de start
 - Ook rekening houden met extra kosten NA het project zoals onderhoud, upgrades en wijzigingen
 - Assumpties altijd duidelijk maken
- **Aanbeveling tot beslissing**
 - Positief of negatief
 - Advies voor het management dat de eindbeslissing neemt
 - Neutraal zijn is belangrijk

Deliverable 2: scope statement

- Opstellen van definitieve versie van de scope statement, na de business case.

- Afspreken van een **change request procedure**.

Wat is een change request?

= Een vraag tot wijziging

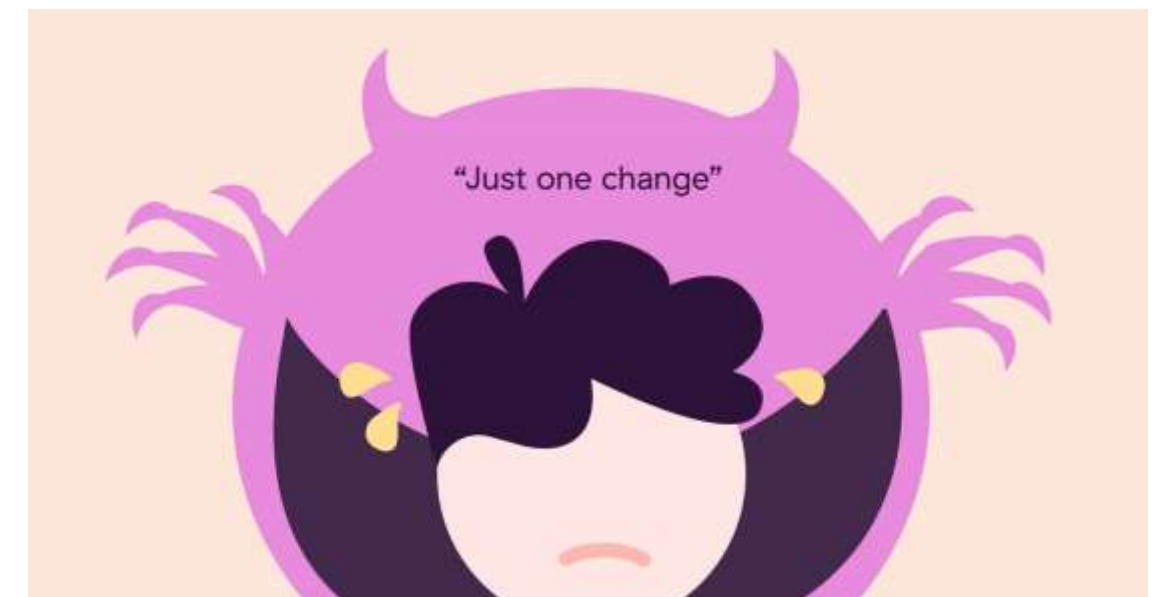
die niet opgenomen was in de oorspronkelijke scope of offerte.

=> Formaliseer vragen tot wijziging! (met motivatie en extra kost)



- Opgepast voor **scope creep**: het alsmaar uitbreiden van een oorspronkelijke scope zonder dat er formele wijzigingen gebeuren aan de oorspronkelijke scope met aanpassing van budget en planning, waardoor ook de formele goedkeuring van die wijzigingen ontbreekt.

“Hoe zou scope creep kunnen ontstaan? En hoe kan je het vermijden?”



Deliverable 3: risico analyse

- Risico analyse:
 - Identificeren van mogelijke problemen die zich kunnen voordoen
 - Uitwerken van acties om deze risico's te beperken of te vermijden

Zie later in de cursus



Aandachtspunten

- Op **hoog niveau** uitwerken op dit moment in het project. Details zijn voor later.
- **Verwachtingen** heel goed en duidelijk vastleggen
- Rekening houden met verschillende scenario's bv. een optimistisch, realistisch en pessimistisch scenario
- Realistische en volledige inschattingen maken (betrek experts)
- Randactiviteiten niet vergeten zoals
 - Data migratie, testen, installatie...
 - Verantwoordelijkheid moet duidelijk zijn
- Flexibiliteit inbouwen:
 - Veranderingen zullen er altijd zijn
 - Zorgen dat resources flexibel zijn



The background is a light gray gradient with several 3D blue question marks scattered around. One large question mark is on the left, and others are in the top, bottom, and right areas, some appearing blurred.

Questions?



Tijd voor ACTIE enkele oefeningen

Project Management

06

Business Case



Ik begrijp **het doel van de conceptfase**

ik ken de **verschillende rollen** die bijdragen aan het opstellen van deliverables in de conceptfase;

ik kan de **inhoud van een business case en scope statement benoemen**

SWOT analyse

PXL wil gebouw B renoveren waarbij **energie-efficiëntie en flexibel gebouwgebruik** belangrijke doelstellingen zijn. Daarnaast wil men samenwerking met bedrijven kunnen bevorderen. Men wil een aangename leeromgeving creëren waar ontmoeting tussen studenten, docenten en bedrijven gestimuleerd worden.

Maak een SWOT analyse voor dit project.