

Stakeholder

#	Name	Kontakt mit
1	Geschäftsleitung	2
2	Produktmanager	Allen
3	Chef-Softwarearchitekt	1, 2, 4
4	Projektteam	2, 3
5	Verkaufschef	2, 6
6	IT-Verantwortlicher	2, 5

(1 - 4) Cool Software Solutions, (5 - 6) Big Sales

Ziele

Die meisten Ziele können nicht nach SMART angegeben werden, da sie in der Fallstudie nicht genau dokumentiert sind. Interessenskonflikte habe ich keine gefunden.

- Die Geschäftsleitung möchte eine Produktline mit einem gemeinsamen Kern, um Kosten zu sparen.
- Die Geschäftsleitung will, ihre E-Commerce-Suite international vermarkten.
- Der Produktmanager will, dass der erste Release mit hoher Qualität und termingerecht an den Kunden ausgeliefert wird.
- Der Chef-Softwarearchitekt will, dass die Kernfunktionalität bzw. Software-Plattform als API für verschiedene Clients und externe Systeme zur Verfügung stehen.
- Das Projektteam möchte, dass bestehende Frameworks und Komponenten aus der Online-Shop-Software möglichst wiederverwendet werden.
- Big Sales will mit der Online-Auktionsplattform 50% mehr Umsatz mit Lagerrestbeständen als heute erzielen.
- Big Sales will mit der Online-Auktionsplattform 80% der Lagerrestbestände innerhalb von 2 Wochen nach der Ausschreibung verkaufen können.
- Der IT-Verantwortliche will, dass Big Sales bestehenden Systeme ohne extra Aufwand in die neue Software integriert werden können.

SRM

Einfluss ->	<ul style="list-style-type: none"> - Regelmässig über Projekt Informieren - Zusammenarbeit vermeiden - Versuchen zu motivieren 	<ul style="list-style-type: none"> - Möglichst viel zusammenarbeiten - Ideen austauschen
	<ul style="list-style-type: none"> - Wenig zusammenarbeitet - Ziele nur bedingt berücksichtigen 	<ul style="list-style-type: none"> - Ideen anhören - Nicht zu viel Zeit investieren
	Motivation ->	