Stakeholder

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

(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.
 Für das Design soll maximal 50% soviel Zeit investiert werden, wie beim letzten Projekt, weil das meiste davon wiederverwendet wird.
- Die Geschäftsleitung will, ihre E-Commerce-Suite international vermarkten. Das Produkt soll vor dem Release in mindestens 5 Sprachen übersetz werden.
- Der Produktmanager will, dass der erste Release am 20.10.2020 auf dem Server von Big Sales installiert wird, und in der ersten Woche keine negativen Rückmeldungen kommen.
- 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 ->	Regelmässig über Projekt InformierenZusammenarbeit vermeidenVersuchen zu motivieren	Möglichst viel zusammenarbeiten Ideen austauschen	
	Wenig zusammenarbeitet Ziele nur bedingt berücksichtigen	Ideen anhören Nicht zu viel Zeit investieren	
	Motivation ->		