# 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 -> | * Regelmässig über Projekt Informieren * Zusammenarbeit vermeiden * Versuchen zu motivieren | * Möglichst viel zusammenarbeiten * Ideen austauschen |
| * Wenig zusammenarbeitet * Ziele nur bedingt berücksichtigen | * Ideen anhören * Nicht zu viel Zeit investieren |
|  | Motivation -> | |