LE 03 – Ermitteln von Stakeholdern

Stakeholder in der Fallstudie

Grosshändler Big Sales: Verkaufschef, IT-Verantwortlicher, Kunden von Big Sales **Start-up-Unternehmen Cool Software Solutions:** Geschäftsleitung, Produktmanager, Chef-Softwarearchitekt, Projektteam

Umgang mit Stakeholdern

Schwierigste Stakeholder	Einfachste Stakeholder,
Sie haben viel zu sagen aber legen nicht so viel Wert auf das Projekt. Sie müssen trotzdem auf dem Laufenden gehalten werden und alles muss in Absprache mit ihnen festgelegt werden. Wenn sie denn Sinn in einer Entscheidung nicht sehen muss man sie versuchen davon zu überzeugen	Müssen stark in den Prozess mit eingebunden werden, ma kann sie gut und viel miteinbeziehen, man sollte eine gute Beziehung zu ihnen pflegen
Auch wenn sie nicht viel zu sagen haben und nicht so viel Energie in das Projekt stecken müssen sie an Bord bleiben und immer mit einbezogen werden.	Diesen Stakeholder muss man ein bisschen zurückhalten, weil sie sehr engagiert sind aber nicht so viel zu sagen haben. Man soll sie trotzdem mit Zustimmung befriediger und sie als Unterstützer und Gönner mit einbeziehen. Bei Konflikten aufgrund Ihrer Position muss man ihnen ihr Position schonend erklären

Ziele für das Projekt

Motivation

Big Sales:

Einfluss

- Mit der Online-Auktionsplattform sollen 50% mehr Umsätze mit Lagerbeständen erzielt werden als heute (Verkaufschef)
- Mit der Online-Auktionsplattform sollen 80% der Lagerbestände innerhalb von 2 Wochen nach der Ausschreibung verkauft werden können (Verkaufschef)
- Die Bedienung der Online-Auktionsplattform soll möglichst intuitiv und einfach sein, sodass keine Benutzerschulung nötig sein wird (Verkaufschef, IT-Verantwortlicher)

Cool Software Solutions:

- Die Online-Auktionsplattform soll als Software-Produktlinie entwickelt werden, welche mehrere individuelle Ausprägungen der Software umfasst. Das Ziel ist eine Senkung der Entwicklungskosten durch gezielte Wiederverwendung gemeinsamer Teile (Geschäftsleitung, Produktmanager)
- Die Online Auktionsplattform soll so ausgelegt werden, dass neben der klassischen Auktionsart auch zukünftig einfach andere Auktionsmodelle wie z.B. Beschaffungsauktion zusätzlich angeboten werden können (Produktmanager)
- Die Kernfunktionalität bzw. Software-Plattform soll als Programmierschnittstelle bzw. API für verschiedene Clients und externe Systeme zur Verfügung gestellt werden (Geschäftsleitung, Produktmanager, Chef-Softwarearchitekt, Projektteam)
- Der erste Release der Online-Auktionsplattform soll mit hoher Qualität erstellt und termingerecht an den Kunden ausgeliefert werden (Geschäftsleitung, Produktmanager)
- Die E-Commerce-Suite soll international vermarktet werden und es ist vorgesehen die Entwicklung und das Hosting in Zusammenarbeit mit Outsourcing-Partnern in anderen Ländern zu machen. (Geschäftsleitung, Produktmanager)

Konflikt: Die Firma Big Sales möchte die Software On-Premises haben, jedoch plant Cool Software Solutions ihre Software als Saas anzubieten