

LE03 - Fallstudie

Ivo Gurtner & Sabrina Westhauser

Alle relevanten Stakeholder: Annahme: in der Fallstudie finden sich kaum echte Stakeholder, weshalb angenommen wird, dass z.B. der Produktmanager auch ein Stakeholder ist.

Wer?	Bemerkungen	potenzielle Stakeholder
Start-up Unternehmen "Cool Software Solution"	im E-Commerce-Softwarelösungen tätig	Nein, nur bedingt in einzelnen Personen und nicht als ganzes Unternehmen.
Geschäftsleitung von «Cool Software Solutions»	unbekannte Anzahl Personen	Ja, da GL hauptverantwortlich für Unternehmen ist = hauptverantwortlich für Projekt.
Projektleiter bzw. designierten Produktmanager von «Cool Software Solutions»	Hauptverantwortlich für Anforderung und Schnittstelle zum Kund	Ja, grosse Verantwortung als PL und PM.
Chef-Softwarearchitekt von «Cool Software Solutions»	verantwortlich für Gesamtarchitektur der E-Commerce-Suit	Ja, hauptverantwortlich für Architektur.
«Big Sales», der Grosshändler	Kunde der Online-Shop-Software	Ja, er hat grosses Interesse am Produkt.
Vertreter von Grosshändler «Big Sales»: Verkaufschef, IT-Verantwortlicher	Mitentwickler	Ja, Interesse und Motivation ist gross, aber vielleicht zu grossen Einfluss aufgrund Unternehmensgrösse und Finanzstärke.
Development-Team	3 Entwickler	Nein, sie haben keine Einfluss auf die Anforderungen des Produkts.

Ziele, mit Stakeholdern verbinden (allfällige Zielkonflikte markieren)

Was, bis wann, und wie? SMART?

- 1) 80% der Lagerrestbestände sollen innerhalb von 2 Wochen nach Artikelveröffentlichung verkauft werden. **Lukrative Preise (z.B. Startpreise ab Fr. 1.-) sollen helfen, dass möglichst viel Aufmerksamkeit erzeugt werden kann).**
- 2) 50% mehr Umsatz soll mit dem Verkauf der Lagerrestbestände erreicht werden
- 3) Akzeptierte Zahlungsmittel sind Bar, Rechnung, Kreditkarte und Twint. **Rechnungen müssen innerhalb von 30 Tagen beglichen werden.**
- 4) Mittels einmaliges Anmelden soll der Client identifiziert und ihm die entsprechenden Berechtigungen erteilt werden.
- 5) Die Online-Auktionsplattform soll als Software-Produktlinie entwickelt werden. Mit individuelle Ausprägungen auf Basis einer gemeinsamen Plattform.
- 6) On-Premises werden beim Kunde eingerichtet und angepasst.

Bemerkung: **Orange-geschriebene Sätze, sind Ergänzungen unsererseits.**

Ziel Nr.	Stakeholder	S	M	A	R	T
1	Vertreter von Grosshändler und Projektleiter seitens Start-Up	Ja	Ist relativ.	Ja	Nein, gerade am Anfang stellt sich die Frage, ob innerhalb von 2 Wochen so viele mögliche Kunden gelotst werden können.	Nur bedingt, kein fixes Datum, nur Periode.
2	Vertreter von Grosshändler und Projektleiter seitens Start-Up	Ja	Ist relativ.	Ja	Ja	Ist nicht gegeben.
3	Vertreter von Grosshändler und Projektleiter seitens Start-Up	Nur bedingt, Kreditkarten-marke unbekannt.	Ja	Ja	Ja	Ist relativ.
4	Vertreter von Grosshändler und Projektleiter seitens Start-Up	Ja	Ja	Ja	Ja	Ist nicht gegeben.
5	Start-up Geschäftsleitung, Produktmanager, Chef-Softwarearchitekt	Ja	Ja	Ja	Ja	Ist relativ.
6	Start-up Geschäftsleitung, Produktmanager, Chef-Softwarearchitekt	Zu oberflächlich.	Kundenzufried-enheitindikator.	Ja	Zu wenig spezifisch, mehr Details benötigt. Was ist, wenn wir 50 Kunden gleichzeitig On-Premises liefern müssen → Ressourcen sind nicht vorhanden.	Ist nicht gegeben.

Mit SRM alle 4 Quadranten beschreiben, wie man Stakeholders ermutigen kann.

