

Corso di «Project Management per l'ICT»

A.A. 2021/2022

Parte XX: La fase di chiusura del progetto

Formalizza la chiusura del progetto, e memorizza l'esperienza per te e per gli altri!

- La chiusura del progetto è ingiustamente considerato un processo secondario nel ciclo di vita del Project Management.
- Tutti gli standard metodologici internazionali danno invece a tale processo un'importanza strategica ad altissimo valore aggiunto.
- Chiudere un progetto significa formalizzare il completamento dell'avventura progettuale avviata con l'emissione del project charter che ne ha sancito l'avvio.
- Il processo ha compiti ben precisi:
 - ottenere l'accettazione formale da parte del cliente del prodotto/servizio realizzato;
 - eseguire una corretta transizione, ovvero una ordinata cessione del prodotto/servizio realizzato ad un soggetto esterno;
 - lasciare traccia del progetto;



- raccogliere le lesson learned e memorizzarle insieme con i documenti più significativi del progetto a favore di progetti futuri.
- Le attività di chiusura del progetto si eseguono anche nel caso in cui il progetto si concluda in anticipo, come nei casi in cui:
 - si evince che gli obiettivi finali non possono più essere raggiunti;
 - sono decaduti i motivi che avevano fatto avviare il progetto;
 - il cliente, per diversi motivi, impone lo stop al progetto (finanziamenti ultimati, esigenza non più sussistente,...).
- Durante il processo di chiusura si archivia tutta la documentazione di progetto, i consuntivi finali del progetto, si
 misurano i risultati del progetto (come per esempio il livello di raggiungimento degli obiettivi del progetto) durante
 l'evoluzione del progetto.
- Per eseguire una corretta chiusura è indispensabile redigere il documento di chiusura.



- Il documento di chiusura ha lo scopo di formalizzare il completamento del progetto e contiene tutte le informazioni e le valutazioni previste nel piano di Project Management per chiudere il progetto.
- È auspicabile che il documento di chiusura del progetto contenga la valutazione del successo o meno del progetto completato.
- Questa è basata sulle metriche per la misurazione del raggiungimento degli obiettivi stabilite in sede di pianificazione e sulla verifica del grado di soddisfazione del cliente e degli altri stakeholder principali.
- Se il progetto fosse chiuso in maniera anomala è necessario inserire nel documento i motivi della chiusura anticipata.
- Un'altra sezione importante del documento di chiusura è rappresentata dalla lista delle lesson learned raccolte. Una volta ultimato il progetto, queste saranno memorizzate nel database della conoscenza aziendale e messe a disposizione di futuri progetti.

- Le lesson learned possono essere di carattere tecnico, gestionale, organizzativo, relative a forniture esterne, ed altro: sono tutte estremamente importanti ed utili per non ripetere gli errori e per migliorare le stime future.
- È inoltre estremamente utile confrontare i consuntivi di ambito, temporali ed economici del progetto concluso con quanto era stato inizialmente pianificato ed ufficializzato nella baseline di progetto.
- Questo può avvenire nella maniera più efficace illustrando in un diagramma di Gantt il confronto fra baseline dei tempi e i dati temporali effettivi.
- Il confronto fra la curva ad S della baseline e la curva dei costi effettivi fornisce informazioni sull'andamento economico del progetto.
- Inoltre il documento di chiusura del progetto può fare riferimento:
 - alla lista dei contratti con i fornitori e ai relativi documenti di chiusura formale;
 - alla lista delle modifiche all'ambito ed eventuali altre modifiche sostanziali avvenute durante il progetto.



Chiusura pro	getto			docum	
Progetto comple	tato (SÌ/NO)		Progetto appro	ovato (SÌ/	NO)
Se progetto com	pletato e app	rovato			
Firme per approv	vazione				
Cliente					
Sponsor					
Project manager					
Misurazione obie	ettivi di proge	etto			
Obiettivi ambito					
Cod.		Titolo			Grado raggiungimento
Obiettivi tempora	ali				
Cod.		Titolo			Grado raggiungimento
Obiettivi econom	nici				
Cod.		Titolo			Grado raggiungimento
Obiettivi di quali	tà				
Cod.		Titolo			Grado raggiungimento



Altro o	obiettivi		
Cod.		Titolo	Grado raggiungimento
Delive	erable		
Cod.		Titolo	Grado accettazio- ne requisiti
Modifi	iche di ambito im	plementate	
Cod.	Richiedente	Descrizione	
Analis	i degli scostame	nti temporali	
Analis	i degli scostame	nti economici	
Chius	ura contratti pass	sivi	
Cod.	Fornitore	Descrizione	Stato contratto
Lesso	n learned		
Cod.	Autore	Descrizione	

Se progetto non completato e non accettato (chiuso anticipatamente)						
Motivi della chiusura anticipata						
Motivo	Proponente					
Firme per chiusura an	ticipata		'			
Cliente						
Project manager						
Altri stakeholder						

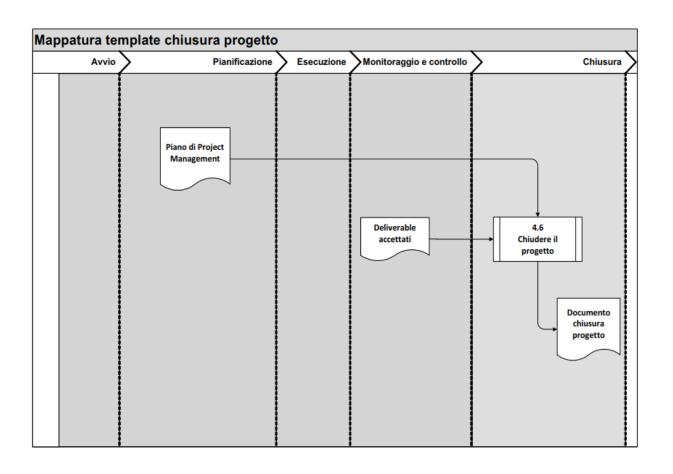


Note per la compilazione

Argomento	Spiegazione							
Progetto completa- to (SÌ/NO)	Dichiarazione ufficiale del completamento del progetto							
Progetto approvato (SÌ/NO)	Dichiarazione ufficiale dell'approvazione del progetto e del prodot- to/servizio							
Se progetto completato e approvato								
Firme per approvaz	ione							
Cliente	Firma del cliente a comprova dell'approvazione del progetto							
Project manager	Firma del project manager a comprova dell'approvazione del progetto							
Sponsor	Firma dello sponsor a comprova dell'approvazione del progetto							
Misurazione obietti	vi di progetto							
Obiettivi ambito	Per ognuno degli obiettivi: codice obiettivo d'ambito, titolo dell'obiettivo, grado di raggiungimento (Raggiunto, Parzialmente raggiunto, Non raggiunto)							
Obiettivi temporali	Per ognuno degli obiettivi: codice obiettivo di tempo, titolo dell'obiettivo, grado di raggiungimento (Raggiunto, Parzialmente raggiunto, Non raggiunto)							
Obiettivi economi- ci	Per ognuno degli obiettivi: codice obiettivo dei costi, titolo dell'obiettivo, grado di raggiungimento (Raggiunto, Parzialmente raggiunto, Non raggiunto)							
Obiettivi qualità	Per ognuno degli obiettivi: codice obiettivo di qualità, titolo dell'obiettivo, grado di raggiungimento (Raggiunto, Parzialmente raggiunto, Non raggiunto)							
Altri obiettivi	Per ognuno degli obiettivi: codice obiettivo, titolo, grado di raggiungi- mento (Raggiunto, Parzialmente raggiunto, Non raggiunto)							
Deliverable	Codice, titolo e grado di accettazione dei requisiti dei deliverable di progetto a comprova della chiusura del progetto							
Modifiche di ambi- to implementate	Codice, richiedente e descrizione delle modifiche di ambito implementate nel progetto rispetto alla baseline							
Analisi degli sco- stamenti temporali	Descrizione del risultato finale dell'analisi sugli scostamenti temporali di progetto rispetto alla baseline. N.B.: può essere inserito anche il diagramma di Gantt relativo al confronto fra la situazione iniziale (baseline) e situazione finale (consuntivi temporali di tutte le attività di progetto)							
Analisi degli sco- stamenti econo- mici	Descrizione del risultato finale dell'analisi sugli scostamenti economici di progetto rispetto alla baseline. N.B.: può essere inserito anche il grafo delle curve ad S di confronto fra baseline e consuntivi economici							
Chiusura contratti passivi	Codice contratto, fornitore e stato del contratto a riprova della chiusura di tutti i contratti passivi							
Lesson learned	Codice, autore e descrizione delle lezioni apprese durante l'evoluzione del progetto							

Se progetto non completato e non accettato (chiuso anticipatamente)					
Motivi della chiusura anticipata					
Motivo	Descrizione del motivo che ha portato alla chiusura anticipata				
Proponente Propositore della chiusura anticipata del progetto					
Firme per chiusura	anticipata				
Cliente	Firma del cliente a riprova dell'accettazione della chiusura anticipata				
Project manager	Firma del project manager a riprova dell'accettazione della chiusura anticipata				
Altri stakeholder	Firma dello sponsor a riprova dell'accettazione della chiusura anticipata				

Nella seguente figura viene mostrato il documento di chiusura secondo la PMBOK® Guide:

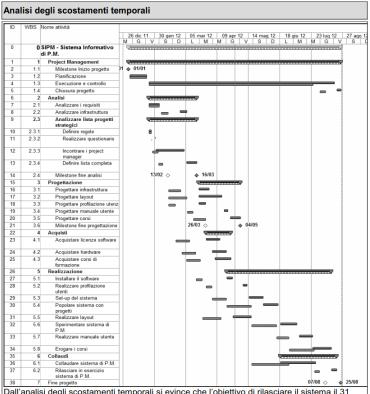




Chius	ura progetto				Codi docum	
Proget	to completato ((SÌ/NO) S	i	Progetto approva	ito (SÌ/N	IO) SÌ
Se prog	jetto completat	o e approvato				
Firme p	er approvazion	ne				
Cliente		Mario Grandi		Mono Gro	udi	
Sponso	r	Luigi Caputo		Jugi Co	ep ?	To
Project	manager	Franco Neri	c	from New	~	
Misuraz	zione obiettivi d	di progetto				
Obiettiv	ri ambito					
Cod.		Titolo				
01	Avere tutti i p	Avere tutti i progetti strategici aziendali sotto controllo tramite il sistema				
O2		Dotare il personale di una procedura di Project Management completa ed affidabile				
Obiettiv	ri temporali					
Cod.		Titolo				Grado raggiungimento
О3				progetto entro il 31 l getto è stato compl		70%
Obiettiv	vi economici					
Cod.		,	Titolo			Grado raggiungimento
O4	Non superare il budget di spesa messo a disposizione del progetto. L'obiettivo di budget di rimanere entro €190.000 è stato raggiunto avendo il progetto maturato un costo effettivo pari a € 185.400					100%
Obiettiv	i di qualità					
Cod.			Titolo			Grado raggiungimento
O5		% (secondo prod		stakeholder princip aziendale). Obiettivo		85%

Deliver	able						
Cod.	Titolo	lo					
D01	Piano di Proje	ect Management	100%				
D02	Nuova infrast	ruttura client-server	100%				
D03	Manualistica	di sistema	100%				
D04	Corsi di forma di Project Ma	azione per il personale sull'utilizzo dell'applicativo nagement	100%				
D05	Documento d	li regole per identificazione progetti strategici	100%				
D06	Lista dei prog	Lista dei progetti strategici da inserire a sistema					
D07	Licenze dell'a	Licenze dell'applicativo software di Project Management					
D08	Sistema di Pr	roject Management	100%				
D09		Corso per la certificazione PMP orientato ai project manager aziendali (deliverable richiesta come modifica dal cliente)					
D10		Acquisizione modulo di Timesheet (deliverable richiesta come risposta all'opportunità O02, vedi registro dei rischi per dettagli)					
Modific	he di ambito in	plementate					
Cod.	Richiedente	Descrizione					
C1	CL	È stata accettata ed implementata la modifica che prevedeva un corso aggiuntivo per la certificazione PMP® per i project manager de progetti pilota					
C2	РМ	Acquistato il modulo di Timesheet web collegato al sistema informatico di PM. La modifica all'ambito è scaturita dall'opportunità O02					





Dall'analisi degli scostamenti temporali si evince che l'obiettivo di rilasciare il sistema il 31 luglio, chiudendo il progetto il 7 agosto, non è stato raggiunto. È stato maturato un ritardo di circa 18 giorni solari. Il sistema è stato rilasciato il 20 agosto, mentre il progetto si è concluso il 25 agosto, con un'accelerazione finale delle attività di chiusura.

Entrambe le milestone intermedie si sono verificate in ritardo:

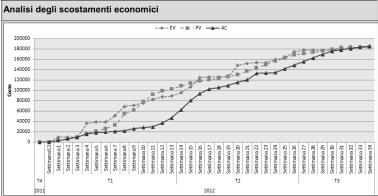
- la milestone fine analisi si è verificata il 16 marzo invece del 12 febbraio
- la milestone fine progettazione si è verificata il 4 maggio invece del 26 marzo

ID	WBS	No	me attività	Inizio previsto	Fine prevista	Inizio effettivo	Fine effettives	26 dc 11	30 gen 12 S D	05 mar 12	09 apr	12 14 mag 12 V S D	18 giu 12 L M	23 lug 12 M G V	27 ago 12
0	0		PM - Sistema Informativo P.M.	01/01	07/08	01/01	25/08		1.0.1.0.					-	
1	1		Project Management	01/01	07/08	01/01	24/08	-			$\overline{}$		_		ė .
6	2	t	Analisi	23/01	13/92	23/01	16/03	E-		-					
15		1	Progettazione	14/02	26/03	19/03	04/05		A	-	-	47			
22	- 4		Acquisti	22/02	20/03	27/03	23/04		A	A	-				-
26	- 6	5	Realizzazione	16/03	25/07	19/04				Α	_		-	-	
35	- 6		Collaudi	17705	31/07	18/06	20/08					Α		-	
38	7		Fine progetto	07/08	07/08	25/00	25/00							07/08 0 4	25/08

Dall'analisi delle macro attività sui primi livelli della WBS si evince che una delle cause scatenanti il ritardo è dovuta ad una durata circa doppia dell'analisi rispetto a quanto previsto in baseline.

Il ritardo accumulato si è ripercosso sulla progettazione e sugli acquisti, causando un ritardo di un mese circa sull'inizio della realizzazione.

Una riduzione di circa 10 giorni lavorativi sui collaudi ha portato ad un recupero del ritardo, con un degrado della qualità finale



Dal confronto tra la curva dell'Earned Value (EV) e la curva della Baseline (PV) si evince che, con alti e bassi, l'andamento della produttività è stato abbastanza in linea con le attese, salvo maturare un ritardo complessivo che si aggira intorno alle due settimane

I costi effettivi del progetto (AC) sono stati sempre più bassi rispetto alla previsione di baseline, fino a giungere ad un recupero deciso verso il completamento del progetto anche a causa dei due cambiamenti inseriti: corso per la certificazione PMP per i project manager (come richiesto dal direttore generale) e acquisto del modulo Timesheet web come richiesto dal PM per raggiungere un'opportunità di risparmio per l'azienda

Il costo finale del progetto è stato di poco superiore al costo finale previsto in baseline, mantenendo quindi le aspettative e raggiungendo l'obiettivo di rimanere sotto il budget di spesa previsto

Chiusura contratti passivi

Cod.	Fornitore			
C1	Eureka Service srl	Contratto n° 1234 per la consulenza sul Project Management e l'implementazione dei sistema	Chiuso	
C2	ITC srl	Contratto n° 1259 per l'acquisto dell'hardware	Chiuso	
C2	Microsoft	Contratto n° 1268 per l'acquisizione delle licenze software	Chiuso	
СЗ	Eureka Service	Contratto n° 1307 per l'erogazione di corsi di formazione	Chiuso	

Lesson learned

Cod.	Autore	Descrizione
L1	PM	La fase di implementazione dell'architettura è terminata in ritardo a causa non solo dalla non disponibilità di alcuni project manager aziendali, assenti per lavoro, ma anche per una cattiva informazione in merito all'importanza della loro presenza sia per l'installazione client che per il loro contributo all'interfaccia
L2	SP	Si è resa necessaria una forte spinta ed impegno sia da parte del diretto- re generale, in veste di cliente finale, che del responsabile della funzione IT, come sponsor, affinché si attribuisse al progetto la giusta importanza e la corretta attenzione



Se progetto non completato e non accettato (chiuso anticipatamente)					
Motivi della chiusura anticipata					
Motivo Proponente					
n.a.	n.a.				
Firme per chiusura anticipata					
Cliente n.a.					
Project manager n.a.					
Sponsor n.a.					