



Der Projektauftraggeber – ein Erfolgsfaktor

Newsletter 1/2017



Achten Sie auf Ihre Aufgaben? Sie sind der Erfolgsfaktor!

Im Sinne einer Projektorganisation stehen interne Projektauftraggeber an der Spitze eines Projekts. Dies ist ihnen aber in der Praxis oft nicht bewusst.

Das Projekt wird weiterdelegiert an die entsprechende Projektleitung und somit ist der Job für den Projektauftraggeber erledigt. Es gibt schließlich noch andere Aufgaben, um die man sich kümmern muss.

Oft wird dabei übersehen, dass die beauftragten Projekte Vorhaben sind, die einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten. Sei es, dass die IT-Infrastruktur auf Vordermann gebracht werden muss oder neue Produkte auf den Markt gebracht werden sollen. Vorhaben also, die sich an der Unternehmensstrategie orientieren.

Vernachlässigt man also seine Aufgaben als Projektauftraggeber behindert man, meist unbewusst, die Umsetzung der Strategie und somit die Erreichung des Unternehmenserfolgs.

Es spricht also viel dafür, sich einmal darum zu kümmern, was Projektauftraggeber tun sollten, um ihre Verantwortung wahrzunehmen und entsprechend zu handeln.

Der Projektauftraggeber wird als Erfolgsfaktor wahrgenommen, wenn er z.B. Projekte im richtigen Ausmaß beauftragt und begleitet und wenn er die Projektleitung auswählt, führt und unterstützt.

Was heißt das konkret?



Ich erlebe oft, dass Auftraggeber bei der Projektbeauftragung nicht besonders realistisch sind, die Projektziele und der daraus resultierende Nutzen sind teilweise viel zu hoch gesetzt, Zeit- und Kostenbudget dagegen werden wesentlich niedriger eingeschätzt.

Machen Sie sich ein konkretes Bild über das Vorhaben, das Sie beauftragen möchten. Stimmen Sie sich mit der potenziellen Projektleitung hinsichtlich der Projektziele und des Business Case ab, nutzen Sie die vorhandenen Projekterfahrungen.

Stellen Sie sich z.B. folgende Fragen:





- Warum dieses Projekt? Was ist das Problem? Was soll verbessert werden?
- Welches Ergebnis erwarte ich/erwartet das Unternehmen?
- Welcher Nutzen soll mittel- und langfristig erreicht werden?
- Wieviel Geld steht zur Verfügung?
Wie soll das Projekt finanziert werden?
- Wann soll das Projekt abgeschlossen sein?
- Was soll nicht Inhalt des Projekts sein?
- Welche Rahmenbedingungen oder Restriktionen (Richtlinien, Kapazitätsengpässe etc.) sind zu berücksichtigen?



Der Projektauftraggeber – ein Erfolgsfaktor

Newsletter 1/2017



-  Eignen Sie sich Basiswissen über Projektmanagement an. Nur so können Sie z.B. Projektpläne bewerten oder den Projektfortschritt beurteilen. Sinnvoll ist es, einen internen PM-Leitfaden zu etablieren, in dem die Aufgaben, die Verantwortung und die Kompetenzen des Auftraggebers genau beschrieben sind.
-  Machen Sie sich bemerkbar, stellen Sie Rückfragen und geben Sie Feedback. Nehmen Sie an Projektbesprechungen teil und seien Sie für die Projektleitung und das Projektteam erreichbar.
-  Rechnen Sie immer damit, dass es im Projekt zu Problemen und Konflikten kommen kann – das ist normal. Stellen Sie sicher, dass die Projektleitung weiß, dass Sie die erste Anlaufstelle bei Konflikten und Krisen sind und treffen Sie aktiv Entscheidungen über Belange, die nicht mehr im Kompetenzbereich der Projektleitung liegen.
-  Betreiben Sie Projektmarketing. Machen Sie Ihr Projekt Ihren Kollegen oder anderen Stakeholdern verständlich und kommunizieren Sie regelmäßig mit den unterschiedlichen Zielgruppen des Projekts. Stärken Sie somit das Projekt, die Projektleitung und das Projektteam.

Ich wünsche Ihnen erfolgreiche Projekte.

Happy projects!

Ihre Sabine Peipe



KONKRET

-  **Machen Sie gutes Projektmanagement zu einer Priorität in Ihrem Unternehmen!**

Lassen Sie sich in einem 1. Gespräch mit mir inspirieren. Gemeinsam mit Ihnen visualisieren und entwickeln wir Ihren zukünftigen Rahmen. Einen „Grundrahmen“, Papier, Stifte und jede Menge Impulse bringe ich mit.

-  **Bringen Sie Ihr Projektmanagement aufs nächste Level!**

Mit meinen Impulsseminaren erhalten Sie neue Denkweisen, Ansätze und Methoden für Ihren Projekterfolg. Sie haben die Wahl:

Projekt Startup

Impulsseminar
1 Tag (Inhouse)

Leadership

Impulsseminar
2 Tage (Inhouse)

Visual your Project

Impulsseminar
1 Tag (Inhouse)

Führung in einer digitalen Welt

Impulsseminar
1 Tag (Inhouse)

Weitere Infos unter www.sabine-peipe.de