Lernjournal: Was ist ein Projekt?

Einstiegsfragen:

1. Wie stellen Sie sicher, dass alle Beteiligten das gleiche Verständnis von einem Projekt haben? Und in diesem Zusammenhang auch von einem „Nicht-Projekt“?
2. Wie ist bei Ihnen die Abgrenzung zur Vor-Projektzeit (Vertrieb, Business Analyse, Projekt-Funnel) und zur Nach-Projektzeit geregelt?
3. Wie vermeiden Sie unklare Verantwortlichkeiten bei fließenden Übergängen?

Zur Erinnerung:

- Projektdefinition gemäß vielen Standards: begrenzte Ressourcen (Zeit, Geld, Personal), einmalig, hat ein Ergebnis.
- Ein Projekt hat immer einen Anfang und ein Ende: Daraus ergeben sich aber auch die Fragen: Wann genau beginnt ein Projekt? Wann genau endet es?
- Anfang und Ende wird vom Projektlebenszyklus beschrieben.
- Achtung! Zombieprojekte! (Projekte, die niemals enden wollen)
- Projektziele – nicht unbedingt der Weg dorthin – sollten vor Beginn feststehen.
- Einmaligkeit bedingt situative Dynamik und Verantwortung.

Praxisaspekte

Wie wir eben gesehen haben, ist die **Projektdefinition einerseits trivial**, andererseits aber **herausfordernd genug für den Projektalltag**. Wie kann man nun die Standarddefinition eines Projektes für Projekte im Tagesgeschäft verstehen bzw. umsetzen?

Erste Erkenntnis: So viel anders ist das auch im Tagesgeschäft eigentlich gar nicht. Vielmehr ist es entscheidend zu verstehen, wann und wo genau ein Projekt **in Ihrer Organisation** beginnt und endet. Und hier haben Kunde, Vertrieb, Fachabteilung, Rechtsabteilung und Projektleitung **unterschiedliche Interpretationen**, die es erst einmal zu **verstehen** und zu **synchronisieren** gilt.

Diese Synchronisation sollte nicht zu Lasten einer Partei gehen. So kann es z.B. sein, dass der Vertrieb aus taktischen Gründen Zusagen gemacht hat, die zwar den Auftrag „gerettet" haben, aber dem Projektmanagement nun eine starke **Hypothek** für die Projektdurchführung aufbürdet.

Meist **ergänzen organisations-individuelle Vereinbarungen** im Rahmen einer „internen Methode" die Definition eines Projekts. Oder es kommt zu einer Aufteilung unterschiedlicher **Projektarten** und/oder **Projektkategorien**, die jeweils andere Projektvorgehensweisen bedingen. So kann z.B. ein kleines internes Organisationsprojekt eine **andere Kritikalität** besitzen als ein externes Kundenprojekt mit gleichem Budget.

So ein ähnliches Problem existiert am **Projektende**: Ist das Projekt wirklich beendet, wenn es zu Ende ist? Wie erfolgt der **Übergang** von der Projektumgebung in das Tagesgeschäft?

Reflexionsfragen:

Reflexionsfragen sollen Ihnen helfen, dieses Thema in Ihrem Kontext zu hinterfragen und auch Impulse für Verbesserungen zu liefern.

- Ist bei Ihnen ein Projektstart klar erkennbar und definiert?
- Gibt es einen definierten Übergang vom Vertrieb (oder generell aus der Zeit vor Projektstart) zum Projekt bzw. Projektstart?
- Sind die vagen Zusagen im Vorfeld (Vertrieb? Geschäftsleitung? Investoren?) unrealistisch und/oder bürden dem Projekt Hypotheken auf?