



Interesujący interesariusze

Kraków, UEK, 2019-04-09

Przemysław Adamowski



Przemysław Adamowski

Dyrektor Business Unit - Systemy ERP

Kilkanaście lat
doświadczenia projektowego

Certyfikacja PMI, P2P i Agile PM

Kilkadziesiąt zrealizowanych
projektów

Projekty doradcze

Projekty produktowe

Projekty pod klucz

Ale wykształcenie techniczne

COMARCH

A close-up photograph of a man and a woman. The man, on the left, has a light beard and is wearing a light blue button-down shirt. He is smiling and looking down at a device held by the woman. The woman, on the right, has brown hair tied back and is wearing a purple and white striped shirt. She is also smiling and looking at the device. The background is bright and out of focus, suggesting an outdoor setting.

Ten klient nas lubi
a ten nie lubi

To nie klient nas lubi lub nie

- To konkretne osoby mogą być bardziej lub mniej przychylne.
- Te osoby to po stronie klienta (ale nie tylko),
 - mające swoje sympatie
 - mające swoje interesymają wpływ na projekt.
- To są interesariusze (ang. stakeholders).

Interesariusze



Interesariusze – kim są?

- **Interesariusze** (ang. *stakeholders*) – podmioty (osoby, społeczności, instytucje, organizacje, urzędy), które mogą wpływać na przedsiębiorstwo lub pozostają pod wpływem jego działalności
- **Interesariusze w zarządzaniu projektami** to osoby, które nie są bezpośrednio zaangażowane w projekt, lecz jego wyniki mają na nie wpływ, dlatego są zainteresowane w pomyślnym lub niepomyślnym przebiegu projektu. Z tego powodu interesy i opinie interesariuszy powinny być brane pod uwagę zarówno przez kierownika projektu jak i jego sponsora. Inna – szersza – definicja obejmuje wszystkie osoby, jednostki bądź instytucje, które są zainteresowane powodzeniem lub niepowodzeniem projektu.

Źródło: pl.wikipedia.org

Interesariusze – dlaczego są tacy ważni?

- Tak naprawdę to dla nich i z nimi robimy projekt
- Mogą znacząco się przyczynić do sukcesu projektu
 - Ale również do jego porażki
- Mogą opóźniać projekt
- Mogą go blokować
- Mogą zdejmować z nas część zadań
 - Ale mogą ich nam dostarczać, zwłaszcza tych niezaplanowanych

Interesariusze – analiza

1. Identyfikacja
2. Opis
 - Jakie mają interesy związane z projektem?
3. Siła wpływu na projekt
4. Stanowisko wobec projektu
 - Jakie działania będą / mogą podejmować?
 - Które działania będą pozytywne a które negatywne?
5. Przygotowanie planów
 - Przede wszystkim dla działań blokujących
 - Ale również dla wspierających projekt

Duże podobieństwo do zarządzania ryzykiem

Przykład: [AI_W-XXX_110661_PAD - Analiza interesariuszy.xlsx](#)



Przypadki

Interesariusze z perspektywy PMA - przypadek 1

- **Przypadek z życia – właściwi interesariusze**
- Projekt w dużej instytucji publicznej
- Zadanie przygotowania Planu Startu Produkcyjnego
- Nadzorujący projekt Dział IT pośredniczy w kontaktach z „biznesem”
- Skutek: przygotowany plan **odrzucony przez „biznes”**
- Powód: brak zrozumienia obaw przyszłych użytkowników, mimo że istniały możliwości ich rozwiązania
- Działanie zaradcze: **włączenie „biznesu”** w bezpośredni nadzór nad projektem

Interesariusze z perspektywy PMA - przypadek 2

- **Przypadek z życia – konflikt interesów**
- Projekt w Utilities
- Jeden z celi projektowych: optymalizacja procesu fakturowania
- Zespół u klienta odpowiedzialny za obszar torpeduje uruchomienie produkcyjne
- Wdrażany system „broni się” na testach
- Mimo to wciąż są wyszukiwane przez zespół nowe przeszkody
- Skutek: **opóźnienie realizacji projektu**
- Powód: po wdrożeniu nowego systemu do realizacji zadań wystarczą 2 z obecnych 7 osób
- Działanie zaradcze: **zapewnienie** na poziomie klienta **braku utraty pracy** przez pozostałe 5 osób

Interesariusze z perspektywy PMA - przypadek 3

- **Przypadek z życia – czy wszyscy mogą wygrać?**
- Projekt w Public
- Zadanie: integracja z systemem innego dostawcy
- Dostawca nie realizuje swoich prac
- Naciski klienta nie pomagają
- Skutek: **opóźnienie realizacji całości projektu**
- Powód: dostawca nie ma wystarczających kompetencji
- Działanie zaradcze: **warsztaty i wspólna praca z dostawcą** nad integracją

Interesariusze z perspektywy PMa - przypadek 4

- **Przypadek z życia – brak decyzyjności**
- Projekt na Uczelni
- Zadanie: akceptacje 4 obszarów merytorycznych
- Wskazani kierownicy jednostek boją się podjąć decyzje odbiorowe
- Skutek: **paraliż akceptacyjny**
- Powód: kultura pracy klienta zakładała zespołowe wypracowywanie decyzji
- Działanie zaradcze: **włączenie w akceptacje wszystkich członków zespołów**

Dziękuję za uwagę

Przemysław Adamowski
przemyslaw.adamowski@comarch.pl



facebook.com/comarcherp



twitter.com/comarcherp



youtube.com/comarcherp

COMARCH