

„Warum scheitern IT-Projekte“

Laut Studie der Technischen Universität München, waren nur knapp **50% aller IT-Projekte der vergangenen drei Jahre** erfolgreich! Beim Rest stimmten entweder ZEIT, KOSTEN oder FUNKTIONALITÄT nicht. Hier die sieben Gründe:

1. Zu viele Aufgaben und Schnittstellen
2. Unausgereifte Technologien
3. Schlechtes Recruiting
4. Zu wenig Sorgfalt bei der Auswahl von Externen
5. Keine Übersicht über Projektbeteiligte
6. Unterschiedliche Erwartungen an das IT-Projekt
7. Betriebliche Hürden

Die 7 Gründe warum IT-Projekte scheitern, schreien förmlich nach 7 Lösungen für erfolgreiche IT-Projekte.

1. Zu viele Aufgaben und Schnittstellen

Warum gibt es denn eigentlich zu viele Schnittstellen in einen IT-Projekt? Häufig werden zu viele Aufgaben in ein einziges Projekt gepackt, folglich muss eine grosse Anzahl an Mitarbeitern gesteuert werden. Genau an dieser Stelle ist für mich der Knackpunkt. Wie schaffe ich es meine Projektteams möglichst klein zu halten? Im "klassischen" Projektmanagement bietet sich eine Programmorganisation an, was nichts anderes heisst als das Problem in möglichst viele Teilprobleme (Projekte) zu zerlegen.

2. Unausgereifte Technologien

Vermischen Sie nie ein Technologieprojekt mit einem Produktentwicklungsprojekt. D.h. die Technologie sollte im mitgehen entwickelt werden und als Basis für das neue Produkt dienen. Zuerst die Technologie beherrschen, anschliessend auf dieser Basis weiter arbeiten. Und setzen Sie keine Technologie ein, welche noch nicht erprobt ist, ausser der Auftraggeber wünscht es. Darüber hinaus unterschätzen die Projektbeteiligten oft den technischen Aufwand.

3. Schlechtes Recruiting

Hegen und pflegen Sie Ihre (wertvollen) Mitarbeiter und besetzen komplexe Projekte mit langjährigen Mitarbeitern. Setzen Sie punktuell einen externen Projekt-Coach ein, welcher Ihren Projektleiter unterstützt. So einfach gesagt, so schwer getan!

4. Zu wenig Sorgfalt bei der Auswahl von Externen

Achten Sie bei der Wahl eines externen Projektleiters auf dessen Erfahrung, Know-how und speziell auf seine Sozial- und Kommunikations-Kompetenz. Vor allem tauschen Auftraggeber und Auftragnehmer in der Anfangsphase zu wenige Informationen aus.

5. Keine Übersicht über Projektbeteiligte

Kennen Sie Ihren Auftraggeber? Bei Grossprojekten sind die Auftraggeber selbst meist ganze Organisationen, die wiederum von unterschiedlichen Ziel- und Interessengruppen geprägt werden. Die Stakeholder zu kennen und möglichst zielgerichtet mit ihnen zu kommunizieren, ist oft schwierig. Definieren und kommunizieren (Kommunikationsplan) Sie regelmässig mit Ihren Projekt-Stakeholders und erstellen Sie ein Projektportfolio und berichten Sie monatlich über den Projektstatus. Wer seinen (wirklichen) Projektauftraggeber nicht kennt und nicht weiss wie er mit ihm kommunizieren kann, ist auf verlorenem Posten.

6. Unterschiedliche Erwartungen an das IT-Projekt

Verhandlungen finden meist auf der Ebene des Topmanagements statt. Das kann zu unrealistischen und geradezu katastrophalen Deals führen. Da wird schnell einmal die Projektdauer verkürzt, ohne sich mit Experten über die Machbarkeit auszutauschen. Die Stakeholder-Analyse ist ein Instrument um die Bedürfnisse der unterschiedlichen Anspruchsgruppen des jeweiligen Unternehmens in Erfahrung zu bringen und darzustellen.

7. Betriebliche Hürden

Mitbestimmung und Regulierung sind bei Grossprojekten oft schwer zu nehmende Hürden. So musste jüngst das Management eines Unternehmens drei Monate vergeblich intern nach geeigneten Experten für ein Software-Entwicklungsprojekt suchen. Dabei war längst klar, dass es die Fachkräfte in der eigenen Firma nicht gab. Durch das Beharren des Abteilungsleiters ging dringend benötigte Zeit für die Einarbeitung verloren. Ausserdem mussten Projektleiter Interviews mit internen Bewerbern führen, bei denen vorab schon klar war, dass sie für den Job nicht geeignet sind.

Ihr Projektleiter

Wolfgang Sidler