

Projektabnahme – Standardisieren Sie Kriterien und Vorgehensweise bei Abweichungen!

Mit großen Schritten in Projektfallen

Erfolg wird am Ergebnis gemessen. Wenn die interne Projektorganisation zu Beginn des Projektes nicht festlegt, was als Leistungserfüllung anerkannt wird, holt es sie spätestens bei der Abnahme mit großen Schritten ein.

Ob Sie für ein nächstes Projekt wieder zusammenkommen hängt auch davon ab, wie Sie am Ende ihres Projektes auseinander gehen. Ebenso erleichtert es die Aufnahme des folgenden Projektschritts, wenn Sie den letzten erfolgreich abschließen können.

Dieser Infobrief konzentriert sich auf Abweichungen, die zu Problemen bei der Projektabnahme führen können. Lesen Sie, wo Sie Standards für die Abnahme etablieren müssen, um Fallstricke zu überwinden.

Jedes Projekt ist neuartig!

Projekte sind gekennzeichnet durch die Neuartigkeit ihrer Aufgabenstellung. Sie zeichnen sich also gerade dadurch aus, dass sie nicht bis ins kleinste Detail geplant werden können.

Abweichungen vom Projektplan werden aber in vielen Fällen genau auf dieser Ebene verursacht. Darüber hinaus ist nicht auszuschließen, dass der Kunde diese Abweichungen nutzt, um zusätzliche Leistungen als Voraussetzung der Abnahme einzufordern. Das wiederum führt zu Verzögerungen im Zeitplan und Verzerrungen im Budget.

Es stellt sich die Frage, wie mit unvorhersehbaren Veränderungen umzugehen ist.

Vorbereitung der Abnahme auf Abweichung

Lassen Sie sich nicht dazu hinreißen die Abnahme von vordefinierten Ergebnissen abhängig zu machen. Legen Sie stattdessen klare Kriterien für einen erfolgreichen Abschluss fest. Dies ermöglicht es Ihnen später, die Kriterien auf die erzielten Ergebnisse anzuwenden.

Abweichung als Standard: paradox?

Sie wissen, dass Sie Unerwartetes zu erwarten haben?! Die Lösung ist also eine Vorgehensweise zu etablieren, wie mit diesen Projektveränderungen umzugehen ist. Sie müssen das Nicht-Standardisierbare standardisieren. Klingt komisch? Ist aber so!

Fortsetzung nächste Seite

Projektabnahme – Standardisieren Sie Kriterien und Vorgehensweise bei Abweichungen!, *Fortsetzung*

<p>Folgen Sie einer klaren Entscheidungskette</p>	<p>Etablieren Sie eine klare Entscheidungskette:</p> <p>Lassen Sie die Abweichung beim Kunden eskalieren. Kommunizieren Sie die Auswirkungen auf die Abnahmekriterien. Lassen Sie dann den Kunden eine Entscheidung treffen. Definieren Sie mit dem Kunden gemeinsam Maßnahmen und stimmen Sie die Kriterien zur Abnahme auf die veränderte Projektsituation ab.</p>
<p>Eskalieren, um Probleme zu lösen?!</p>	<p>Eskalieren ist im Projektkontext nichts Schlimmes. Die Übertragung aus dem englischen Projektvokabular „to escalate“ beschreibt schlicht das Weiterleiten eines Vorfalls auf eine hierarchisch höhere Entscheidungsebene.</p> <p>Einen Vorfall zu eskalieren ist also die anzuwendende Methode, wenn individuelle Bedürfnisse zu Forderungen führen, die nicht mit den definierten Zielen korrespondieren. Legen Sie Gründe für die Abweichung dar und erläutern Sie die Auswirkung auf das Projekt.</p>
<p>Entscheidung liegt beim Kunden</p>	<p>Erhalten Sie das OK von entsprechenden Verantwortlichen, z. B. dem Lenkungsausschuss (LA), können Sie die Auswirkung auf Zeit- und/oder Ressourcenplanung in der Abnahme geltend machen. Ist der LA nicht bereit die Abweichung mitzutragen, empfiehlt es sich die Entscheidung von diesem intern kommunizieren zu lassen. Um Widerständen vorzubeugen, sollte der betreffenden Einheit im Gegenzug ein Abfederungsangebot gemacht werden, welches nicht mit den Zielen im Konflikt steht.</p> <p>Fordern Sie vom Kunden eine konkrete Anweisung, wie weiter zu verfahren ist. Nur so vermeiden Sie am Tag der Abnahme für unerbrachte Leistungen zur Verantwortung gezogen werden zu können.</p>
<p>Etablieren Sie Standards für die Abnahme</p>	<p>Standards sind das Ergebnis von Projekterfahrung und werden als Zeichen von Professionalität wahrgenommen. Überzeugen Sie, indem Sie von Beginn an Standards etablieren, und verankern Sie sie in Ihrer Projektarbeit.</p> <p>Die Abnahme Ihres Projektes bzw. Projektbausteins beinhaltet genau das, was Ihr Kunde schon weiß oder erwartet. Je klarer die Kriterien zur Abnahme vorab definiert werden, desto einfacher wird es Ihnen fallen die Ergebnisse abgenommen zu bekommen und ggf. zum nächsten Baustein überzugehen.</p>

