

WISSSCRIPT

Eine Information des Verbandes der Informatikerinnen und Informatiker WISS (VIW)

Projektmarketing unter der Lupe

Das Projektmarketing hat eine steile Karriere als Schlagwort hinter sich. Hingegen fehlen Wegleitungen für die praktische Umsetzung noch weitgehend. Das liegt unter anderem daran, dass kaum zwei Leute unter diesem Wort das gleiche verstehen.

Die Akquisition von Projektkunden und das Verkaufen der Projektergebnisse sind klassische Marketingaufgaben und gehören nach unserem Verständnis nicht zum Projektmarketing. Projektmarketing ist eine Hilfsfunktion des Projektmanagements. Es beginnt und endet mit der eigentlichen Projektarbeit. Für die Planung und Umsetzung der Marketingmassnahmen ist der Projektleiter verantwortlich.

Unter Projektmarketing verstehen wir den geplanten und zeitlich begrenzten Einsatz von Marketinginstrumenten zur gezielten Steuerung des Projektumfeldes grosser Projekte und zur strategischen Absicherung des Projekterfolges. Die strategische Absicherung des Projekterfolges wird vor allem durch vorbeugende Marketingmassnahmen erreicht. Die Risikoanalyse liefert dazu die möglichen Problemfelder und dient als Basis für die Aufstellung der projektspezifischen Marketingziele.

Die Steuerung des Projektumfeldes kann auf den folgenden fünf Beziehungsebenen erfolgen:

1. Kunde - Projekt

Die aktive Unterstützung durch den Kunden und seine Mitarbeiter soll sichergestellt und die Abnahme der Projektergebnisse vereinfacht werden.

2. Management - Projekt

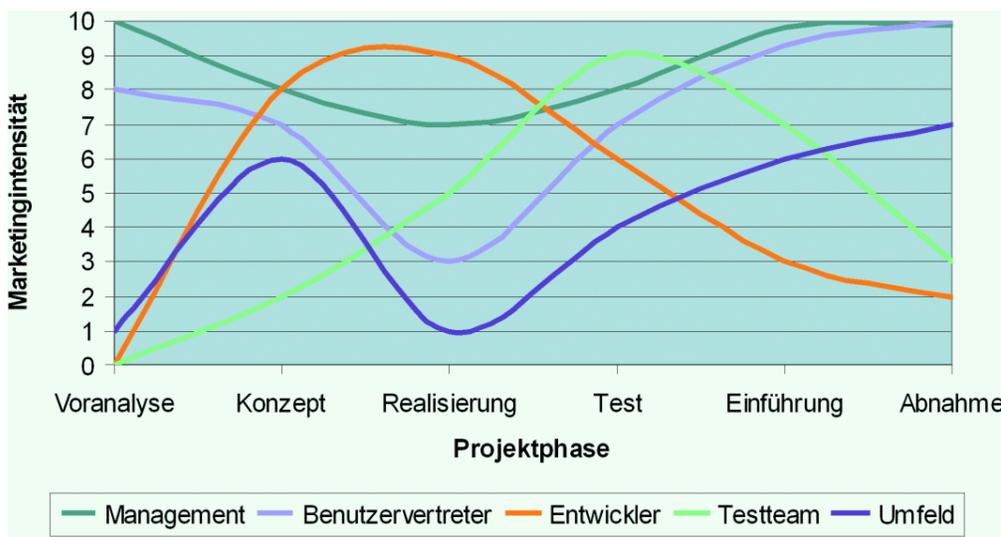
Das Management des Kunden und der eigenen Firma sollen das Projekt proaktiv unterstützen. Die Risiken durch projektfremde Managemententscheide sollen minimiert werden.

3. Projektteam - Projekt

Das Projektteam soll motiviert werden und der Projektarbeit einen möglichst hohen Stellenwert beimessen. Die Teammitglieder können das Projekt erfolgreich und einheitlich «verkaufen». Das positive Image wird nicht durch Maulwürfe gefährdet.

4. Firmenumfeld - Projekt

Das eigene Firmenumfeld kennt



das Projekt und ist sich seiner Bedeutung für den Gesamterfolg der Unternehmung bewusst. Es unterstützt das Projektteam bei der Zielerreichung.

5. Öffentlichkeit - Projekt

Die Öffentlichkeit kennt die Vorteile, welche für sie vom Projekt zu erwarten sind. Eine Polarisierung von Bevölkerungsgruppen soll bereits im Vorfeld verhindert werden. Diese für Grossprojekte mit Medieninteresse typische Projektmarketingaufgabe wird vom Projektleiter meist an entsprechende Fachstellen oder Agenturen delegiert.

Man muss also die Anspruchsgruppen des Projektes und ihre Erwartungen genau kennen, bevor man geeignete Massnahmen planen kann. Dazu bietet sich die Stakeholderanalyse als Instrument an. Der Projektplan legt in Abhängigkeit vom gewählten Projektmodell fest, wann und in welchem Umfang die Anspruchsgruppen mit dem Projekt in Kontakt kommen. Darauf aufbauend kann die Marketingstrategie entwickelt werden. Darin wird festgelegt, wann, wo und mit welchen Marketinginstrumenten die Marketingziele bei den Anspruchsgruppen durchgesetzt werden sollen. Die möglichen Aktivitäten werden durch das Projektmarketingbudget begrenzt. Aus der Sicht des Lieferanten einer IT-Lösung kann sich beispielsweise für die Marketingintensität in Bezug auf die Anspruchsgruppen das folgende Bild (vgl. Grafik) ergeben,

wobei die Intensitäten als relative Grössen zu verstehen sind.

Das Aufstellen des Marketingkonzeptes (= Marketingplan) auf der Grundlage der Marketingstrategie ist dann nur noch Fleissarbeit. Die Entwicklung der einzelnen Instrumente und ihre Anwendung werden geplant. Es werden marketingspezifische Arbeitspakete zusammengestellt, geschätzt und delegiert.

Projektmarketingaktivitäten sollen die Zielgruppe im positiven Sinn beeinflussen und bewegen sich an der Grenze zur Manipulation. Die diesen Aktivitäten zugrunde liegenden Marketingziele müssen deshalb verborgen bleiben oder dürfen zumindest nicht offensichtlich sein. Ansonsten können bei der Zielgruppe Misstrauen und Distanzierung die Folge sein. Des-

halb gehört das Projektmarketingkonzept in die Mappe «Geheimdokumente» in der privaten Schublade des Projektleiters. Eine fundierte Projektmarketingausbildung des Projektleiters schafft gute Voraussetzungen für den erfolgreichen und richtig dosierten Einsatz der Marketinginstrumente.

Gutes Projektmarketing verkürzt die Projektlaufzeit durch erhöhte Motivation des Projektteams und aktive Unterstützung der Projektarbeit durch das Projektumfeld. Es ist auch ein Instrument, um das projektypische Konfliktpotenzial zwischen Technikern, Benutzervertretern und dem Management bereits im Vorfeld zu bekämpfen. Als direkte Folge davon kann das Risiko bei der Projektabnahme durch den Kunden deutlich reduziert werden.

Jörg Grabinski

Teach the Teachers - Ausbildungsprogramm für IT-Dozenten

Zusammen mit der Frey Akademie AG hat die Wirtschaftsinformatikschule Schweiz (WISS) ein didaktisches Ausbildungsprogramm speziell für IT-Dozenten entwickelt. Mit diesem Schritt will sie ihren hohen Qualitätsstandard in der Aus- und Weiterbildung auch in Zukunft sichern.

Mit dem neu lancierten Ausbildungsprogramm soll IT-Dozenten eine regelmässige und aufbauende Ausbildung für ihre Unterrichtstätigkeit ermöglicht werden. Bei der Vermittlung ihres umfangreichen Fachwissens können sie ihre Unterrichtsmethoden und -techniken weiter aufbauen und kontinuierlich weiterentwickeln. Während der gesamten Ausbildung steht der Transfer in die Praxis im Mittelpunkt.

Modularer Aufbau

Die modular aufgebaute Ausbildung, die zusammen mit der Frey Akademie AG (www.freyakademie.com) entstanden ist, unterteilt sich in die Grundausbildung und in das Aufbaustudium 1 und 2. Die drei Stufen beinhalten insgesamt 10 Module und vier Halbtage Supervision (vergleiche grafische Übersicht). Für alle drei Stufen muss eine Ausbildungszeit von rund

Eidg. Fachausweis für Ausbilder/in

Aufbaustudium 2
Modul Gruppendynamik und 4 Halbtage Supervision

Didaktischer Ausweis IT-Dozent WISS 2

Aufbaustudium 1
Module 6 - 9

Didaktischer Ausweis IT-Dozent WISS 1 (entspricht dem Abschluss SVEB I)

Grundausbildung
Module 1 - 5

zwei Jahren eingeplant werden. Bei jedem Modul werden die vier bewährten Trainingsstufen Theorie, Training sowie den Praxis-transfer Anwendung und Umsetzung angewendet.

Anerkannter Abschluss

Das Schulungskonzept ist so aufgebaut, dass der anerkannte Abschluss als Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis erlangt werden kann. Die WISS beteiligt sich an den Ausbildungskosten ihrer IT-Dozenten. Aber auch Personen, die nicht für die WISS tätig sind, steht dieses didaktische Ausbildungsprogramm offen.

Weitere Informationen können unter Telefon 0848 82 12 12 bestellt werden.

WISS-Infoabende

Die Ausbildungszentren der Stiftung WISS bieten die Möglichkeit, die verschiedenen Lehrgänge an monatlich durchgeführten Informationsveranstaltungen näher kennen zu lernen.

Basel	27. November
Bern	26. November
Kloten	10. Dezember
Schönbühl	9. Dezember
St. Gallen	12. Dezember
Zürich	11. Dezember

Die Infoabende dauern jeweils von 18.30 bis 19.45 Uhr. (Der Infoabend für den PC/LAN-Supporter wird separat von 20.00 bis 21.00 Uhr durchgeführt.) Anschliessend findet jeweils ein Apéro statt.

Informatiklehre: Auf dem schulischen Weg für Jugendliche und Berufsumsteiger.

SIZ-Lehrgänge: Informatik-Anwender, Office-Supporter, PC/LAN-Supporter, WebMaster, WebPublisher, Projektleiter.

Eidg. Lehrgänge: Informatiker und Organisatoren mit eidg. Fachausweis, Informatiker mit eidg. Diplom.

Bitte telefonisch oder online anmelden:
 WISS Basel 061 227 96 00
 WISS Bern 031 330 20 10
 WISS Kloten 01 800 77 00
 WISS Schönbühl 031 858 12 12
 WISS St. Gallen 071 288 90 81
 WISS Zürich 01 448 43 43
 www.wiss.ch/infoabende

VIW-Agenda

Generalversammlung

Die nächste ordentliche Generalversammlung findet am **Donnerstag, 6. Februar 2003** statt.

Wir bitten die VIW-Mitglieder, sich das Datum in ihrer Agenda zu notieren. Die schriftliche Einladung folgt später.

Weitere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungen erhalten Sie unter www.viw.ch/ anlaesse.

Anmeldung für Anlässe

Telefon 031 858 12 33
 Fax 031 858 12 15
 E-Mail geschaeftsstelle@viw.ch

HELDEN- UND ANDERE TATEN

Um das Ziel zu erreichen, ist eine klar verständliche, einfache, aber durchschlagende Strategie erforderlich!
 Lassen Sie mich mal kurz erläutern...



WISSSCRIPT Impressum

Herausgeber:
 Verband der Informatikerinnen und Informatiker WISS (VIW)

VIW-Geschäftsstelle
 Moosstrasse 8
 3322 Schönbühl
 Telefon 031 858 12 33
 Fax 031 858 12 15
 E-Mail publikationsorgan@viw.ch

www.viw.ch

Redaktion
 Verena Teige (vte), Simone Tanner (tas)

Der VIW ist der Verband der Absolventinnen und Absolventen der Wirtschaftsinformatikschule Schweiz (WISS). Das WISS-Script ist das offizielle Publikationsorgan und erscheint monatlich in der «Computerworld».