

Spolahlivosť ako konkurenčná výhoda :)

Ako zvládať viac projektov za kratší čas, s rovnakými zdrojmi? Podľa Uweho Techta, šéfa poradenskej firmy Vistem, to ide, ak firma opustí tradičnú predstavu, že projekt bude úspešný vtedy, ak bude často a veľmi prísne kontrolovaný. Oveľa účinnejšie je jasné určenie rovnakých priorít, ktoré platia pre rôzne úrovne riadenia aj oddelenia zapojené do projektu.

„Je potrebné začať vytvorením si konkurenčnej výhody a zarábať na nej. Ak to chceme urobiť, musíme vymyslieť niečo, čo nikto iný nie je ochotný podstúpiť. V projektovom manažmente je to spolahlivosť,“ hovorí Techt. Podľa neho sa stačí pozrieť okolo seba a opýtať sa na už dokončené projekty. Boli dokončené načas? Boli dodané za cenu, aká sa dohodla na začiatku a v rozsahu, aký bol sľúbený? „Taký projekt takmer nenájdete, pretože všetci sľubujú, ale nie sú spolahliví. Zmeškané projekty majú veľmi negatívny dopad na zákazníka,“ dodáva Techt. Sľuby odberateľom nestačia. Zaručte sa vlastnými peniazmi. Ak nedodáte projekt načas zaplatíte takú vysokú pokutu, s akou by nesúhlasil žiadny z vašich konkurentov. Firma však musí byť pripravená dodržiavať základné pravidlá, ktorými sa budú projekty riadiť.

Pravidlá pre efektívne vedenie projektov

Obmedziť počet rozbehnutých projektov, aj keď by to znamenalo, že niektoré zdroje zostanú nevyužitú. Skoncentrovanie zdrojov na menej projektov umožní nielen uskutočniť tieto akcie rýchlejšie, ale zároveň voľnú kapacitu na prijatie viacerých projektov. Dovoľte, aby individuálne úlohy v projekte boli v sklze oproti plánu. Týmto spôsobom sa nebudú ľudia musieť schovávať do tzv. istôt vlastných odhadov, ale svoje povinnosti splnia skôr, ako musia. Nebudú ťahať prácu na čas, ktorý je maximálne možný. Stanovte uniformné, porovnateľné úlohy všetkým úrovňam manažmentu a oddeleniam. Keď všetci vedia, kedy a čo majú urobiť, pracujú na rovnakých prioritách, projekt sa uzavrie oveľa rýchlejšie.

Výsledky

Čo sa dá takýmto prístupom dosiahnuť? Skrátiť dodacie lehoty o polovicu, dodávky načas sa priblížia k 100 percentám, stihnú sa viaceré projekty bez toho, aby sa museli pridávať ďalšie výrazne vyššie dodatočné zdroje. „Nepoznám veľa spoločností na svete, ktorým sa to podarilo, ale ide to. Všetko stojí na zásadách sedliackeho rozumu, o ktorých každý vie, ale málokto je ich ochotný dodržiavať,“ myslí si Techt. Tým, že sa firma stane spolahlivou, získa aj imidž rýchlej, flexibilnej spoločnosti a bude môcť reagovať na zákazníkov, ktorí žiadajú oveľa kratšie dodacie lehoty. „Niektorí zákazníci žiadajú oveľa kratšie dodacie lehoty a sú ochotní si za rýchlosť priplatiť, niekedy dokonca hodnota bonusu preyšuje hodnotu projektu,“ hovorí Techt. Firmy sú ochotnejšie platiť viac, pretože dodávka o 6 mesiacov skôr pre nich znamená o 6 mesiacov skorší začiatok výroby. Ak niekto žiada veľmi krátku dodaciu lehotu, má na tom veľmi vysoký finančný záujem.

Príležitosti pre rýchlych

Pred tromi rokmi chcela podľa Techta firma Sony dostať na trh nový Playstation. Rozhodnutie bolo, že Sony nevyužije tradičné siete na predaje, ale že si to všetko budú predávať sami. Potrebovali nový logistický systém a požiadali troch najväčších hráčov, ktorí by vedeli postaviť taký systém. Aj cena 1 milión eur sedela. Sony ich požiadalo o dodávku do októbra toho roku. Všetci povedali, že za taký krátky čas sa to nedá stihnúť. Odpoveď zo Sony bola, dobre keď to do októbra nestíhate za milión eur, budete to v rovnakom čase schopní stihnúť ak vám ponúkne 2 milióny eur. Odpoveď znela znovu nie. Sony: dobre ešte jedna ponuka – dáme vám 2,5 milióna, ale ak ho nedodáte načas, ostane celý systém vám. Ani túto šancu nikto nevyužil. V každom prostredí sa nájdu takéto príležitosti, podľa Techta je ich 5 až 15 % spomedzi všetkých projektov. Firma sa týmto spôsobom môže zamerať na výnosnejšiu časť trhu a výrazne zvýšiť svoju výkonnosť.

Zdroje

Prevzaté a upravené z:

- <https://docplayer.net/42538584-Polovica-firiem-sa-za-krizu-len-skryva-sef-najvacsej-personalnej-agentury--ubos-sirota-o-projekte-up-rozhodlo-euro.html>.