

שלב ניהול רצפת היצור של פרויקטים

לניהול פרויקטים, מודל IT Powerhouse Framework בחר את Critical Chain Project Management. זהו פתרון שקיים כבר שנים והביא לפריצות דרך משמעותיות בתעשיות שונות. Critical Chain Project Management מאפשר לנהל סביבות של פרויקטים מרובים עם יכולת מוכחת ליישום בזמן ולהגברת תפוקת הפרויקטים. הניהול כולל זיהוי של המשאבים הקריטיים בשילוב עם הנתבים הקריטיים של הפרויקטים המנוהלים בו-זמנית. היתרונות המוכחים של Critical Chain Project Management כוללים: ניהול הערכות זמן ומשאבים בדרך מובנית לניהול אי ודאות; התמקדות בנתיב הקריטי של הפרויקט המבוסס גם על זמינות משאבים קריטיים; הימנעות מריבוי משימות לא מועיל, והתמקדות בשיתוף פעולה כדי לזרז את העבודה ולסיים אותה מוקדם; שימוש ב"ערכה מלאה" על

מנת להבטיח זרימה חלקה של פעילויות הפרויקט בנתיב הקריטי למניעת אבדן זמן; שימוש בניהול מרווחי ביטחון ברמת הפרויקט הכולל, המאפשר לקבל התרעה מוקדמת על בעיות בפרויקט.

ההצלחה טרם הושגה

לצערנו, ההצלחה של Critical Chain Project Management לא הושגה עד כה בעולם מערכות המידע. הסיבות המרכזיות לכך הן הקושי לקבל את ברכת הדרך מהנהלה הבכירה והקושי בעיכול צעדים לא שגרתיים, כמו למשל נקיטת צעד ראשוני של הורדת כמות העבודה שנעשית בו-זמנית ובמקביל. להבטחת מימוש של פתרון מצוין זה כדאי לשלב את ארבעת השלבים של המודל.

מודל זה מורכב משלבים קצרים, איכותיים ואפקטיביים עבור הארגון

כולו, והוא מעודד את היכולת לחדש ולהמציא כחלק בלתי נפרד מחיי היום יום של הארגון. אחרי הכל, אנו שוכרים אנשי ידע בעיקר בזכות היכולות שלהם לחשוב. הארגון מחויב לנצל יכולות אלה עד תום מכיוון שארגון שישיג לנצל אותן טוב ממתחריו הוא שיוביל בזכייה לטווח ארוך. השימוש בהיקשים לוגיים למציאה ומימוש של פתרונות הוא גם ערובה להעלאת המורל ולתחושת הישגיות של הפרטים בארגון. הדבר היפה והמרענן בגישה זו הוא שהיא אינה דורשת השקעה בחומרים ובציוד או בהקמתן של קבוצות איכות כפי שנעשה בעבר, אלא בשימוש ב"חומרים" הקיימים כבר בארגון באופן משמעותי ואפקטיבי יותר. לאחר זמן לא רב מתחילתו של שינוי גישה איכותי זה, המנמ"ר יוכל להבין היטב את יכולת הארגון שלו לספק תוצאות עסקיות עבור החברה, ולהביא במהירות אופטימיזציות התפורות בצורה מובהקת לארגון שלו. כך ניתן ליצור את ההזדמנות הנדרשת לשיפור היחסים בין המנמ"ר להנהלת החברה, ולהביא יחד לשיפור התוצאות העסקיות לטווח הארוך ולהגדלת פער השיווק בין הארגון לבין מתחריו.

* סטפן איתן כץ, יועץ

מיחשוב בכיר

