

19 Febbraio 2015

Improvement nella gestione di progetto in contesti competitivi

Presentazione ANIMA – 19 Febbario 2015

Agenda

- 1. Nuove Criticità di Progetto
- 2. Focalizzazione sulla gestione del contratto
- 3. Individuazione delle criticità e priorità di progetto
- 4. Integrazione personale d'offerta nel Team di Progetto
- 5. Implementazioni di azioni di recupero in tempi ridotti
- 6. Massimizzazione acquisti presso local market
- 7. Performance del Team di Progetto
- 8. Mantenimento «good relationship» con il cliente
- 9. Massima attenzione alla sicurezza



1. Nuove Criticità di Progetto

- Contesto molto competitivo (prezzo e tempi di consegna)
- Cliente sempre più demanding con SOW mai chiaramente esplicitato in fase di offerta
- Cliente che in fase esecutiva intende ottenere l'interpretazione più estesa del Contratto con conseguenze sui costi e sui tempi
- Tempi di esecuzione che diventano dei «killer» dei budgets



Occorrono azioni di improvement nella gestione del progetto per minimizzare il rischio di extrabudgets e ritardi nel rispetto delle date di consegna contrattuali.



2. Focalizzazione sulla gestione del contratto

Necessità di restare aderenti allo SoW del contratto

Necessità di minimizzare/annullare extra costi generati da penali e claims passivi



- Fase di preventivazione e di accettazione condizioni contrattuali molto più impegnativa
- Sempre più essenziale è la gestione del Contratto sia verso il Cliente (richieste extra contrattuali coperte da Variation Orders) che con Fornitori/Subappaltatori



3. Individuazione delle criticità e priorità di progetto

E' essenziale individuare sin dalla fase di start up le principali criticità e priorità di progetto



- Identificazione delle milestone/task citrici e condivisione con il team di progetto (Schedule Meeting) entro un mese dal Contract award
- Identificazione delle forniture con tempi di consegna critici e relativo forte azione di expediting
- Individuazione di Recovery plans " e Piani B" in caso di ritardo nell' esecuzione del progetto
- Contenere il più possibile tempi di esecuzione delle fasi di Ingegneria e Procurement al fine di garantire "float" nella fase di Construction



4a. Integrazione personale d'offerta nel Team di Progetto

Necessità di minimizzare i tempi di start up di Progetto



E' essenziale un efficace e rapido hand hover / trasferimento di informazioni tra Proposal ed Execution



4b. Integrazione personale d'offerta nel Team di Progetto

Necessità di mantenere la marginalità di progetto come da preventivo



E' essenziale un constante confronto tra costi a budget e costi in fase di execution

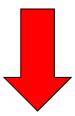


 Presenza del Cost Estimator di offerta nella Task Force per monitoring e stime a finire dei costi di Progetto.



5. Implementazioni di azioni di recupero in tempi ridotti

Necessità di implementare azioni di recupero prima che «sia troppo tardi»



Sviluppo di una serie di tools/software atti a fornire al Project Manager non solo lo stato del progetto in termini di avanzamento, ma anche la "previsione a finire" in termini di tempi e costi:

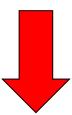
- EDMS Sharepoint
- Project Status «All in one»
- Project Review Report
- Engineering Progress Report
- Construction Job Cards
- ACS





6. Massimizzazione acquisti presso local market

Necessità di minimizzare i costi e i ritardi nelle consegne dei materiali al site



Sempre più essenziale è ridurre i costi ed i tempi di trasporto dei materiali



- Massimizzazione acquisti local market → presenza di un Local Supply Chain Manager e Buyers che possono emettere direttamente Ordini di Acquisto.
- Minimizzazione tempistiche sdoganamento

 presenza di un Local Logistic Administrator



7. Performance del team di Progetto

Elemento fondamentale per il successo di un progetto è garantire la migliore performance del Project Team



Il Project Manager deve mantenere sempre coinvolto il team informandolo sullo stato del Progetto e fornendo di volta in volta i targets da raggiungere

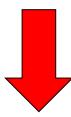


- Riunione di progetto settimanale in cui si assegnano ai membri del team i tasks critici e le date entro cui portarli a termine
- Team Building
- Riconoscimenti al raggiungimento del risultato



8. Mantenimento «good relationship» con il Cliente

Necessità di minimizzare / evitare conflitti con il Cliente che possono causare situazioni di stallo nel raggiungimento di accordi che possono seriamente compromettere il completamento del progetto nei tempi contrattuali



E' compito del Project Manager assicurare una «good relationship» con il Cliente



Team Building Plan



9. Massima attenzione alla sicurezza

Clienti in ambito OGP molto esigenti in tema di gestione della sicurezza: come rispettare questi alti standard ("Zero LTI")?

- Implementazione di Piani di Sicurezza dedicati a ciascun progetto ed al particolare luogo di lavoro
- Mantenere sempre costante l'attenzione sulla Sicurezza da parte di tutta la task force di progetto e dei subappaltatori coinvolti nella fase di Construction.
- Trasferire in maniera "Top-down" la "cultura della sicurezza" all'interno del team di progetto, inserendo anche "safety moments" all'inizio delle riunioni di progetto
- Sostenendo piani di incentivazione atti a premiare chi durante le attività di site si è distinto per un comportamento esemplare dal punto di vista sicurezza
- presenza di supervisori in grado di parlare le stesse lingue del personale di campo e cartellonistica multilingua per fronteggiare il fenomeno del LOCAL CONTENT che richiede di massimizzare la forza lavoro locale.



9. Massima attenzione alla sicurezza

Lavorare in sicurezza significa rallentare i lavori sui cantieri: vero?

FALSO: L'impatto sul progetto generato da un eventuale incidente causato da un comportamento "non sicuro" è devastante e tale da causare la sospensione dei lavori anche per mesi.

Lavorare in sicurezza non significa affatto rallentare i lavori, ma significa semplicemente lavorare meglio!



Power and productivity

