

VIGTIGHED	INTERESSENT	FORVENTNING/SUCCESKRITERIUM
Primære	Udviklingsafdelingen	At udviklingsbudgettet overholdes.
Primære	Salgsafdelingen	At maskinen er færdig til levering 1. marts, som vi har lovet kunderne.
Primære	Salgsafdelingen	At maskinen opfylder den tekniske specifikation.
Primære	Salgsafdelingen	At maskinen koster under 50.000 kr. – ellers kan den ikke konkurrere på markedet.
Sekundære	Salgsafdelingen	At maskinen vinder Dansk Designpris – det vil skabe øget opmærksomhed på markedet.
Sekundære	Udviklingsafdelingen	At den nye medarbejder, Ole, bliver lært op i projektet.
Sekundære	Produktionsafdelingen	At dokumentationen udføres på det nye CAD-anlæg.
Sekundære	Kvalitetsafdelingen	At firmaets nye standard for afvikling af projekter overholdes.

Figur 4.11
Forventningerne til produktudviklingsprojektet.