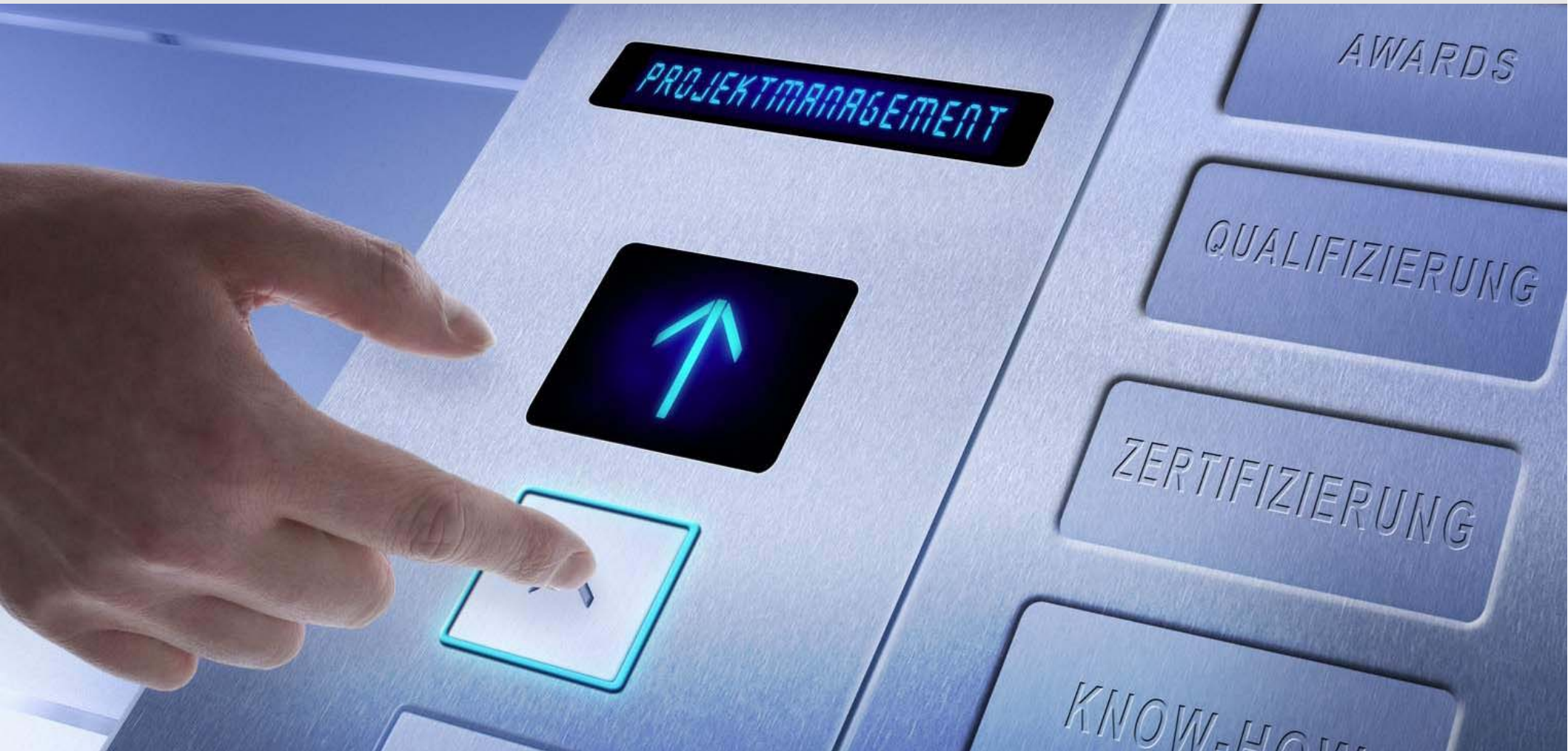


GPM Region Düsseldorf/Rhein-Ruhr

Vortrag vom 14.11.2011 –
Wettbewerbsvorteile durch PMO's



1. Foliensatz der Veranstaltung am 14.11.2011 bei der

IT.NRW

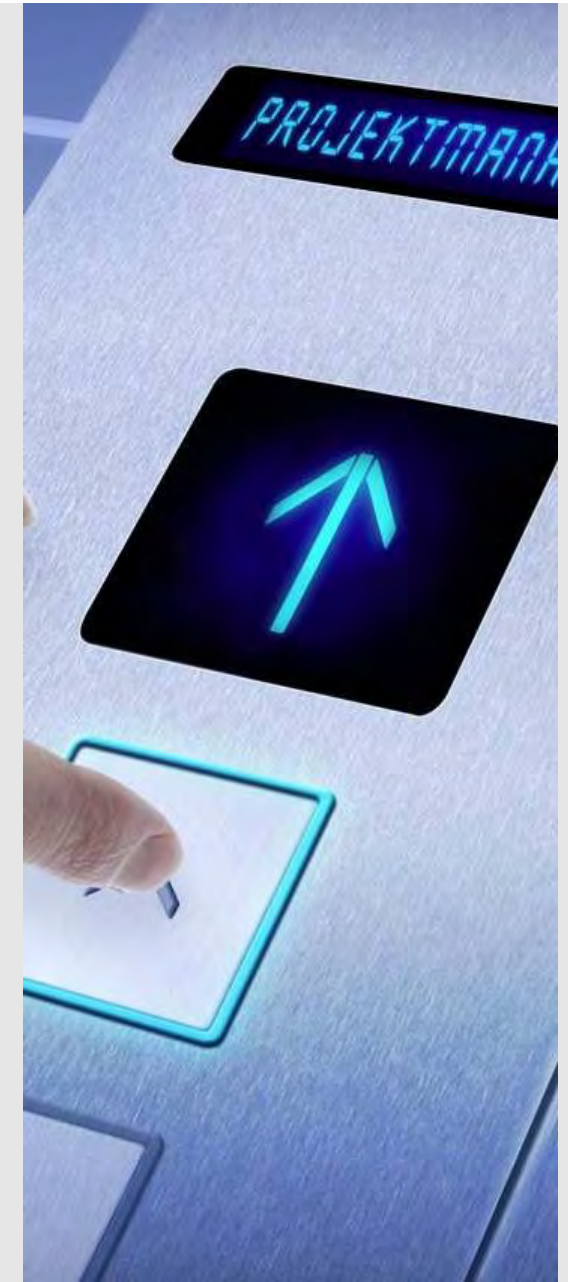
Mauerstr. 51

40476 Düsseldorf

2. Kontaktdetails des vortragenden Unternehmens

3. Kontaktdetails GPM/GPM Region Düsseldorf-Rhein/Ruhr

Hinweis: Der Inhalt dieser Präsentation muss nicht die Meinung der GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V. darstellen. Alle Rechte und Pflichten obliegen dem Präsentierenden (Dr. Wolfram von Schneyder, VS Consulting Team GmbH)



Wettbewerbsvorteile durch PMOs

Wie aus (Projektmanagement-) Handwerkskunst Euros und Arbeitsplätze werden

Düsseldorf, 14.11.2011

Dr. Wolfram von Schneyder, VS Consulting Team GmbH

Agenda

Teil 1

Kurzvorstellung

Teil 2

PMO – ein unbekanntes Wesen?

Teil 3

Wertbeitrag – was ist das?

Teil 4

Maßanzug – Vorteil im Wettbewerb

Teil 5

Fazit

Kurzvorstellung Dr. Wolfram von Schneyder

vs
consulting
team

VS Consulting Team GmbH,
Tübingen

Gründer und Geschäftsführer

Spezialanbieter für die Projekt- und
Multiprojektsteuerung;
18 Jahre praktische Erfahrung.



GPM

GPM Deutsche Gesellschaft
für Projektmanagement e. V.

Fachgruppe »Project
Management Offices«

Gründer und Leiter

Führt Experten für PMOs
deutschlandweit zusammen; rund
150 Mitglieder.



Agenda

Teil 1

Kurzvorstellung

Teil 2

PMO – ein unbekanntes Wesen?

Teil 3

Wertbeitrag – was ist das?

Teil 4

Maßanzug – Vorteil im Wettbewerb

Teil 5

Fazit

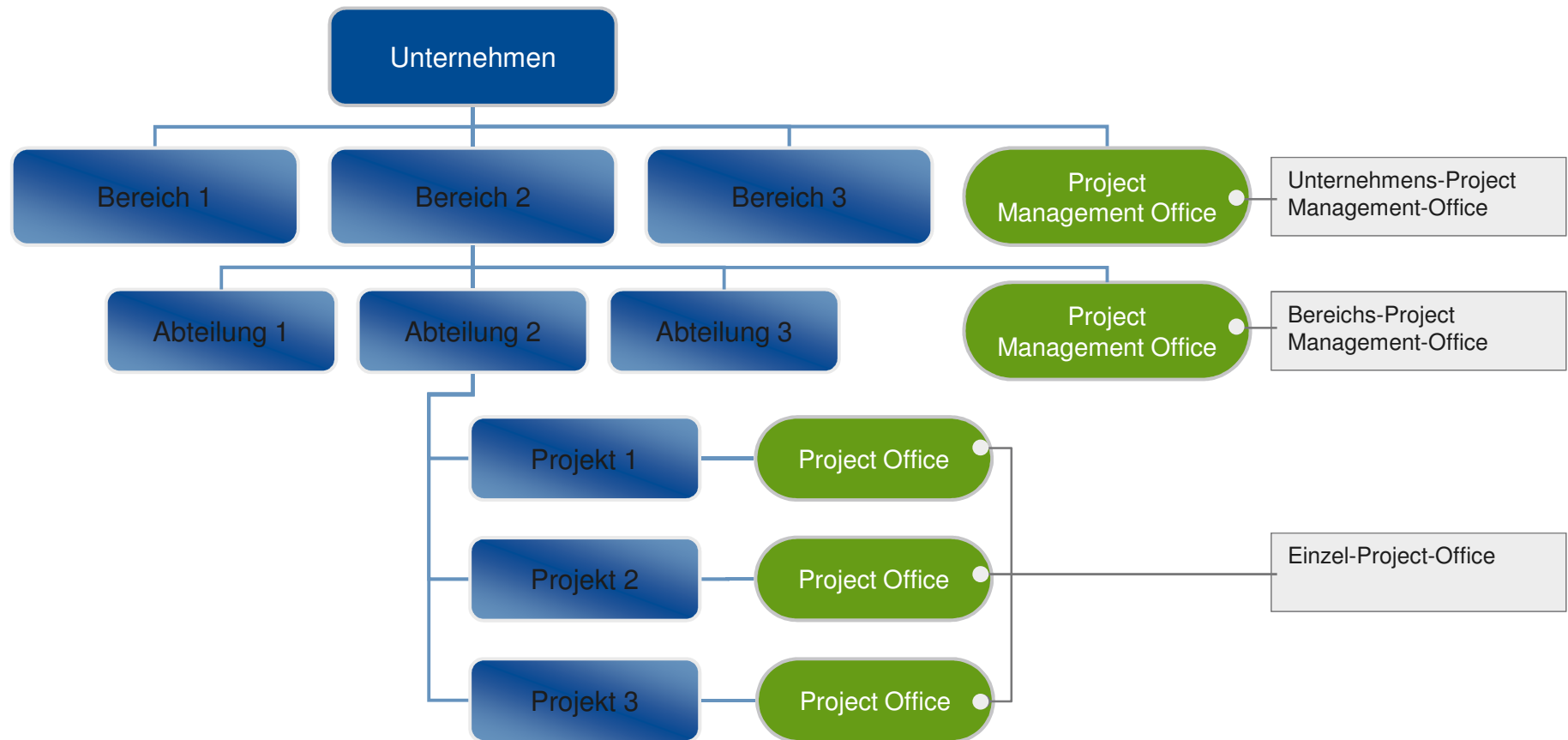
Was verspricht ein Project Management Office?



»Something that's going to fix our project management mess«

Quelle: Casey, W; Peck, W: Choosing the right PMO setup, PM Network, 15(2), 48, February 2001, gefunden in: Rad, Parviz F.; Levin, Ginger: The Advanced Project Management Office, 2002, Seite 125.

Arten von PMOs



Umgang mit Begriffen

Definitionen in der DIN 69901-5

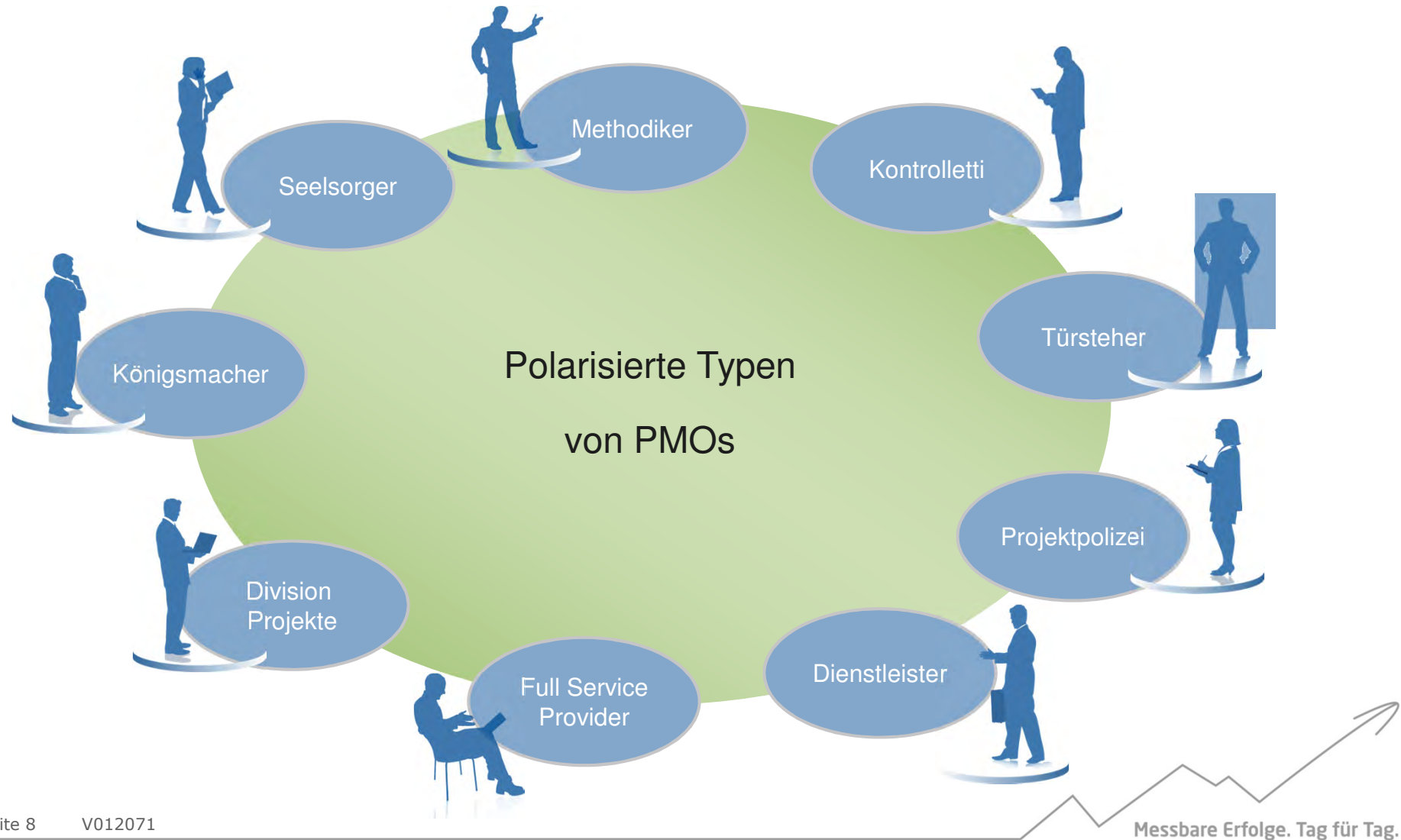
Project Management Office (PMO)

Projektübergreifende Unterstützungsfunktion zur Einführung und Optimierung von Projektmanagementsystemen sowie der operativen Unterstützung von Projekten und Projektbeteiligten.

Project Office (PO)

Einem einzigen Projekt zugeordnete Funktion, die Unterstützungsleistungen für das Projekt erbringt.

Übersicht polarisierte Typen



Typische Leistungen von PMOs



Projekt-Portfoliomanagement



Multiprojektreporting und -management



Entwicklung und Implementierung von Methoden, Prozessen, Tools und Templates



Etablierung und Durchführung eines Ressourcenmanagements



Professionalisierung des Projektgeschäfts



Leistungen für Einzelprojekte

Agenda

Teil 1

Kurzvorstellung

Teil 2

PMO – ein unbekanntes Wesen?

Teil 3

Wertbeitrag – was ist das?

Teil 4

Maßanzug – Vorteil im Wettbewerb

Teil 5

Fazit

Was ist der Wertbeitrag eines PMO?



...aus Sicht des Leiters eines PMO?



...aus Sicht eines Projektleiters?



...aus Sicht des Vorstandvorsitzenden?



Relevant sind nur Wertbeiträge, die von den Stakeholdern auch als solche empfunden werden!

Welche Stakeholder hat ein PMO?



Typische Wertungen von Stakeholdern



Nutzenanalyse setzt bei den Leistungen an



Projekt-Portfoliomanagement



Multiprojectreporting und -management



Entwicklung und Implementierung von Methoden, Prozessen, Tools und Templates



Etablierung und Durchführung eines Ressourcenmanagements



Professionalisierung des Projektgeschäfts



Leistungen für Einzelprojekte

PMO-Leistung

»Projekt-Portfoliomanagement«



Nutzen für das Management

- + Ermöglicht bewusste Entscheidung über Priorisierung von Projekten gegeneinander
- + Ermöglicht Abbrechen nicht mehr attraktiver Projekte
- + Zeigt Konsequenzen des Einstuerns neuer Projekte auf
- + Ermöglicht Steuerung des gesamten Projektvolumens (steigern, reduzieren, lenken)
- + Schafft Transparenz über Leistung und Veränderbarkeit der Organisation

Booster

- ➡ Portfoliomanagement erhält ultimative Priorität, wenn sich durch die priorisierte Durchführung strategischer Projekte ein messbarer Vorteil im Wettbewerb ergibt.

Nutzen für die Projektleiter

- + Gibt Sicherheit, dass Projekte auch Priorität des Managements haben
- + Schafft solide Rahmenbedingungen für die Arbeit im Projekt

Dealkiller

- Kein bei den Stakeholdern akzeptiertes Priorisierungsverfahren
- Kein pragmatischer Weg, wie Projekte unterjährig eingesteuert werden

Agenda

Teil 1

Kurzvorstellung

Teil 2

PMO – ein unbekanntes Wesen?

Teil 3

Wertbeitrag – was ist das?

Teil 4

Maßanzug – Vorteil im Wettbewerb

Teil 5

Fazit

Die Herausforderung...

Die erwünschten Wertbeiträge eines PMO...



...aus Sicht des Leiters eines PMO



...aus Sicht des Leiters eines Projektleiters



...aus Sicht des Vorstandvorsitzenden

...sind sehr unterschiedlich und ergeben oft Zielkonflikte.



Stellen Sie sicher, dass Sie wirklich verstanden haben!



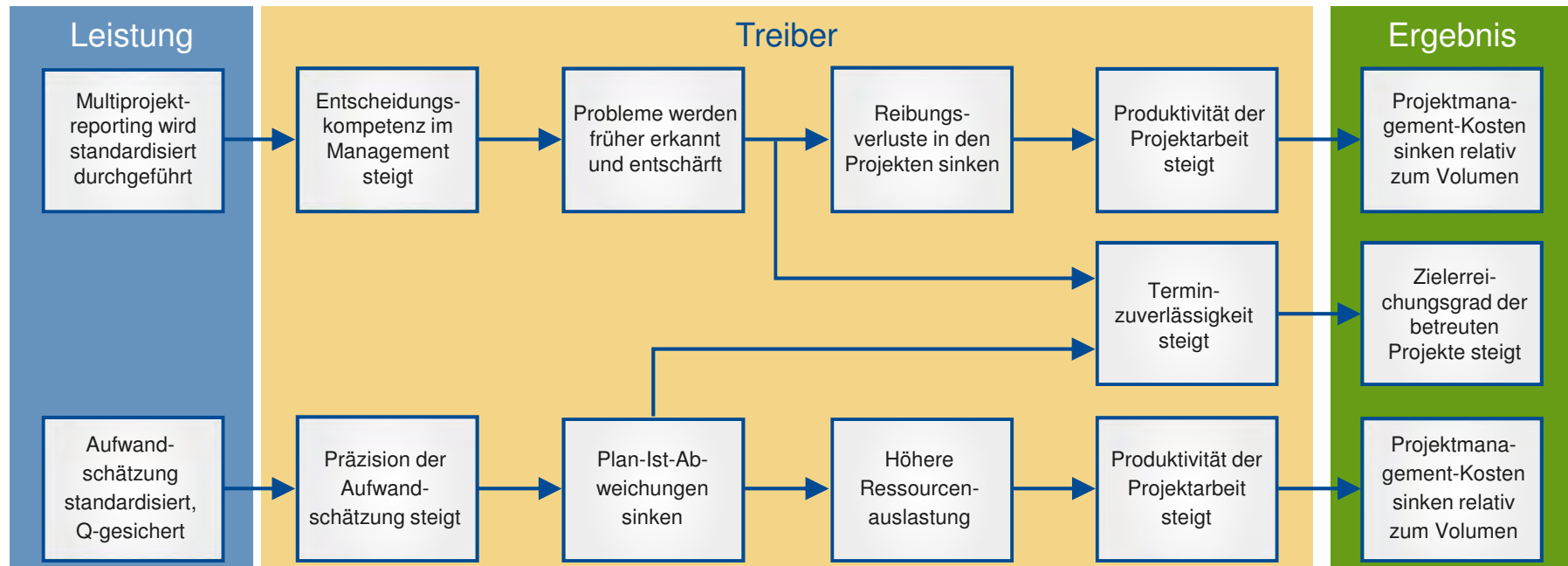
Suchen Sie nach Win-win-Lösungen, die für alle Stakeholder Nutzen bringen!

Vorgehen der Konzeption



Das Wirkungsmodell: Wettbewerbsvorteile entstehen hier

Um den Zusammenhang zwischen Leistungen des PMO und erwartetem Nutzen zu klären, bietet sich ein Wirkungsmodell (ähnlich der Strategy Map) an:



Und dann:



Ran an die Stakeholder!

- Abstimmen
- Tuchfühlung halten
- Erfolgsfaktoren präzisieren
- In die Umsetzung begleiten
- Und: Immer wieder weiter entwickeln...

Agenda

Teil 1

Kurzvorstellung

Teil 2

PMO – ein unbekanntes Wesen?

Teil 3

Wertbeitrag – was ist das?

Teil 4

Maßanzug – Vorteil im Wettbewerb

Teil 5

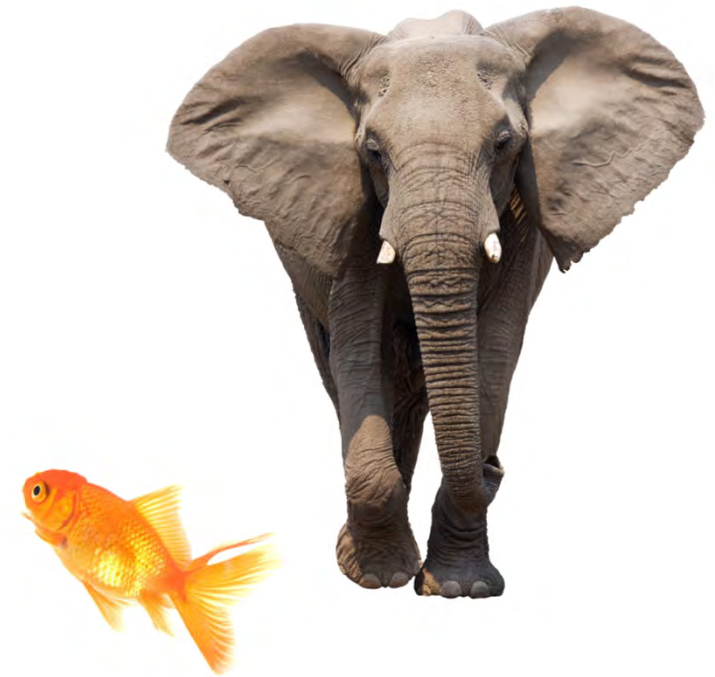
Fazit

Fazit

Erfolgreich ist ein PMO, das seine Stakeholder in deren Wahrnehmung erfolgreich macht.

Dazu muss es die Situation in der Organisation wie ein »Maßanzug« exakt passend unterstützen.

Einen solchen zu bauen erfordert Erfahrung in der Kombination „harter“ und „weicher“ Fakten.



Beschreiten Sie den Weg zum perfekten PMO.. Lernen Sie.
Werden Sie besser. Tag für Tag.

Ihr Kontakt



Dr. Wolfram von Schneyder
Geschäftsführer

VS Consulting Team GmbH

Europaplatz 3

72072 Tübingen

Tel. 07071 – 40710-0

E-Mail wolfram.von.schneyder@vscteam.de

Internet www.vscteam.de

Kontakt



GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V.

Hauptgeschäftsstelle Nürnberg

FrankenCampus – Frankenstraße 152

90461 Nürnberg

Tel.: +49 (0)911 43 33 69-0

Fax: +49 (0)911 43 33 69-99

E-Mail: info@GPM-IPMA.de

Internet: <http://www.GPM-IPMA.de>

Veranstaltungshinweise der GPM Region Düsseldorf/Rhein-Ruhr

http://www.gpm-ipma.de/ueber_uns/regionen/.....

Bei Fragen zum Veranstaltungsprogramm oder zu Netzwerkmöglichkeiten können Sie sich gerne an die

Region Düsseldorf / Rhein-Ruhr

Guido Bacharach

Tel.: +49 (0) 208 59 08 24

E-Mail: g.bacharch@GPM-IPMA.de

Alexander Miskiw

+49 (0) 2051 809640

a.miskiw@GPM-IPMA.de

wenden.

