

# Strategisches Project Office (SPO)

Partner für Projekt- und Portfoliomanagement

# Die Wahrheit über Projekte....



- ▶ ...nur 24% der IT-Projekte der Fortune 500 Unternehmen werden erfolgreich abgeschlossen
- ▶ ...46% der Projekte werden über Budget und mit Zeitverzögerungen abgeschlossen
- ▶ ...28 % der Projekte schlagen fehl!

**Konklusion:  
Probleme in Projekten sind (fast) jedermann's Problem**

Quelle: The Standish Group International Inc., Dennis, MA - USA

# Warum schlagen Projekte fehl?

- ▶ Es fehlt an einheitlichen
  - ▶ Prozessen
  - ▶ Standards
  - ▶ Methoden
  
- ▶ Lösungsansatz: Etablierung eines Strategischen Projekt Office (SPO) zur Behebung dieser (und weiterer) Probleme und damit verbunden, Erhöhung der PM Maturität im Unternehmen
  
- ▶ Resultat: Erhöhung der Projekt-Erfolgsrate unter-nehmensweit

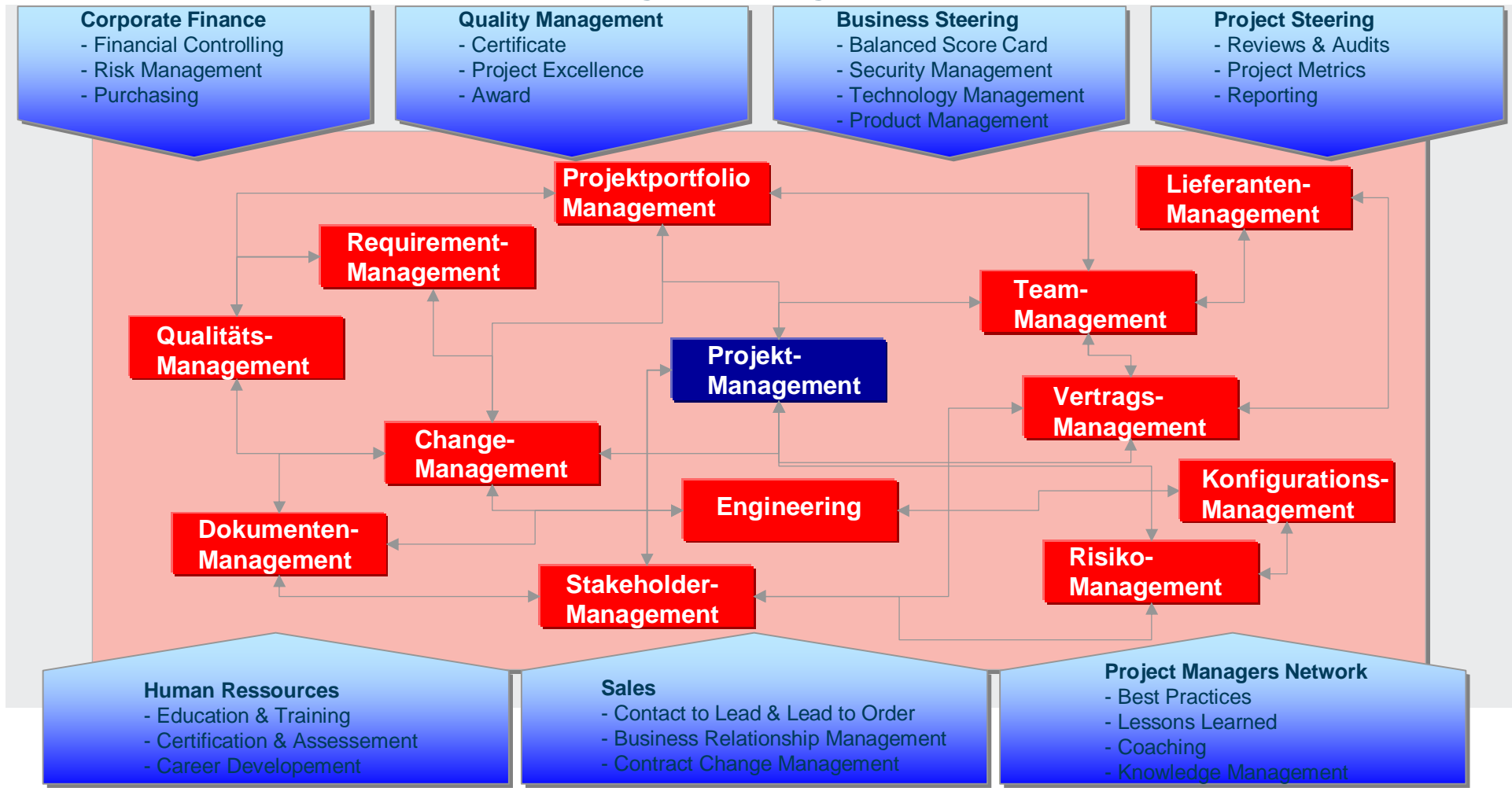
# Warum ist „Timing“ so wichtig?

- ▶ ...weil Geld im Spiel ist!
- ▶ ...weil ein Projekt, das in Geld gerechnet 10% des Projekt-Lebens-Zyklus zu spät geliefert wird, 30% seiner potentiellen Gewinne verliert
- ▶ ... weil McKinsey aufzeigen konnte, dass Hightech-Produkte 33% der Gewinne nach Steuern verloren, wenn sie zu spät geliefert wurden, jedoch nur 4% verloren, wenn sie pünktlich geliefert wurden, obwohl sie sogar 50% über Budget waren

# Komplexität der PM-Prozesse



Ein Projektmanager muss heute viele Prozesse in einer dynamischen Komplexität beherrschen:  
**Dazu braucht er Support: Ausbildung, Coaching, Methoden, Standards, Prozesse, Tools**

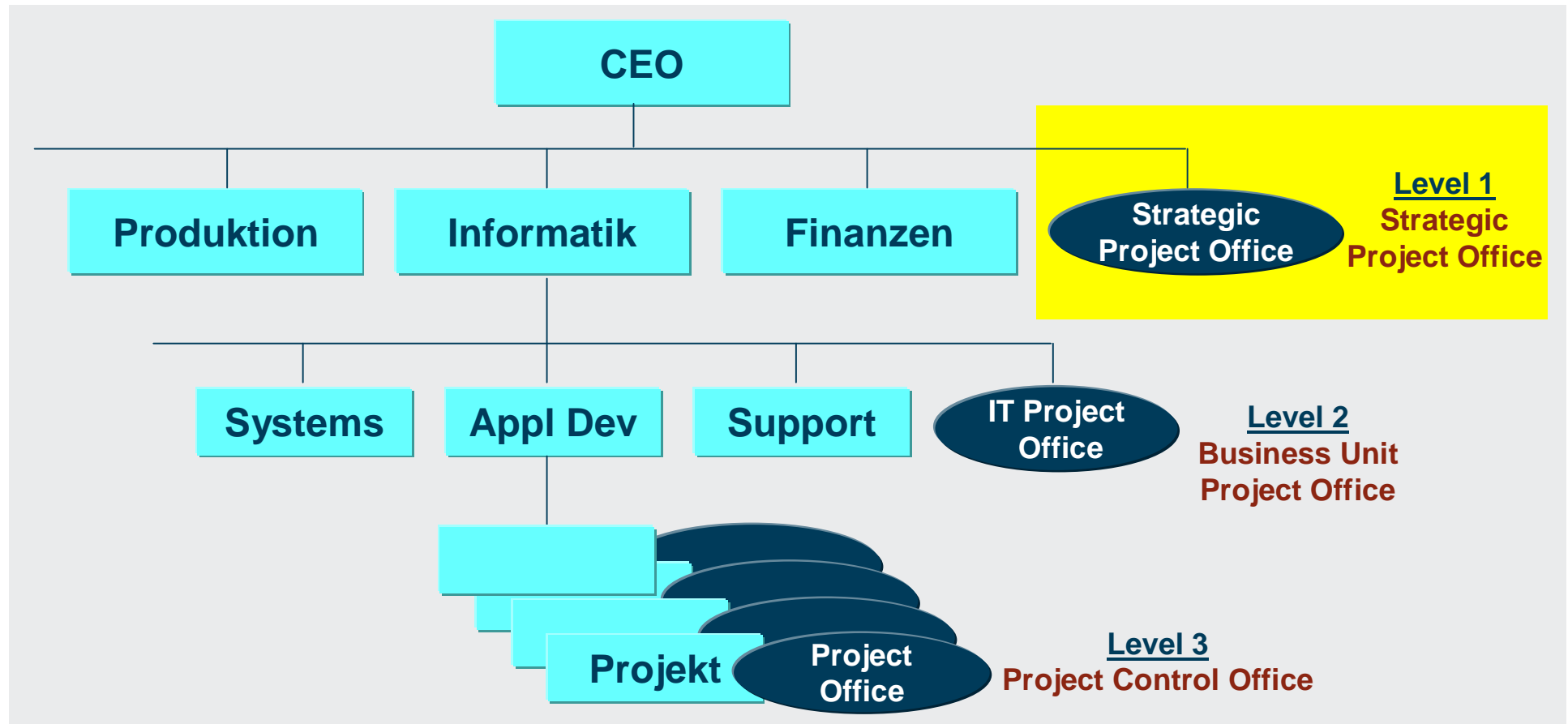


# Mission des Strategischen Project Office

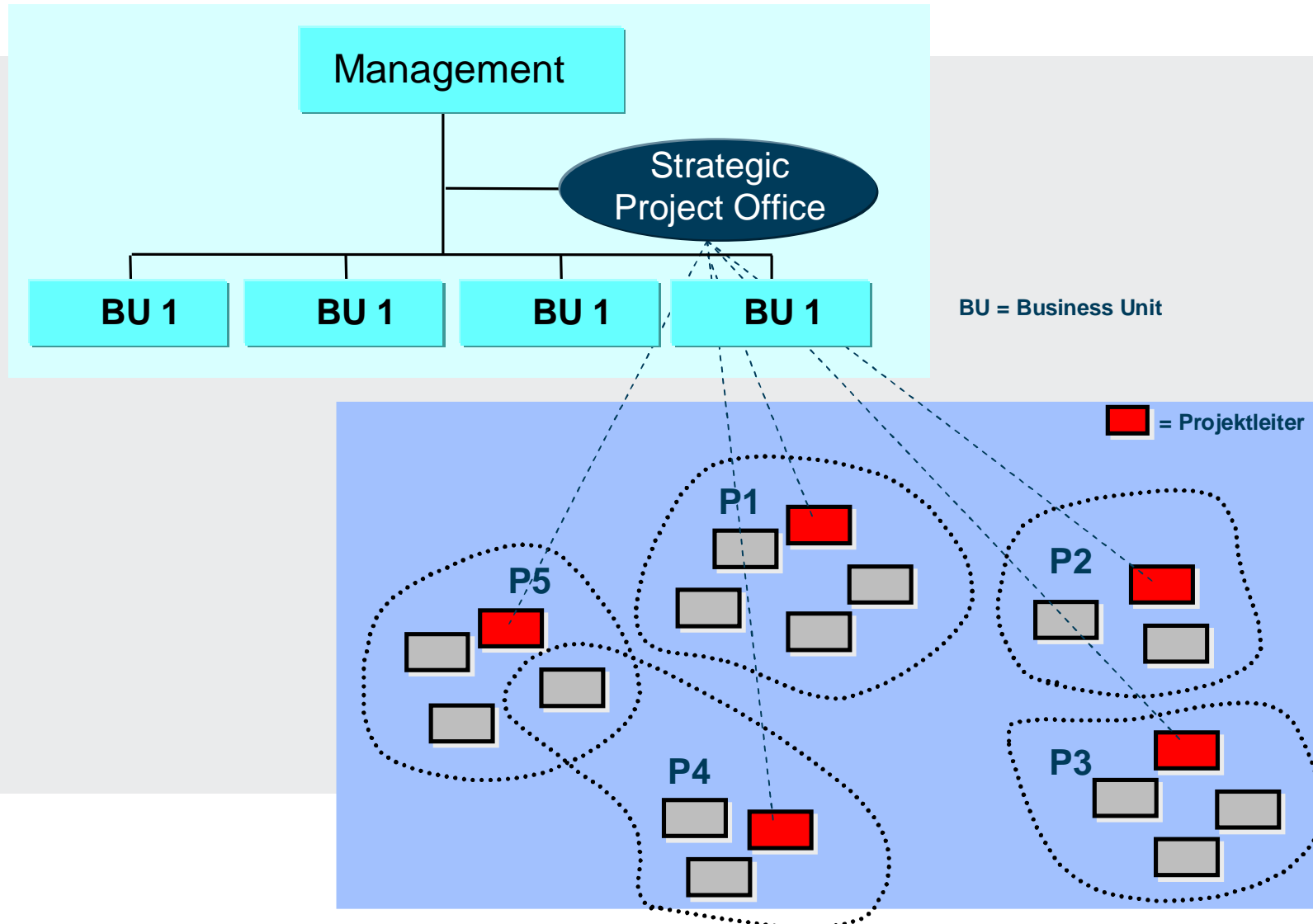


1. Verlinkung der Projekte der Unternehmung zu deren strategischen Zielen / Plänen
2. Erhöhung der unternehmensweiten Projekt Maturität

# Einbettung des Strategischen Project Office

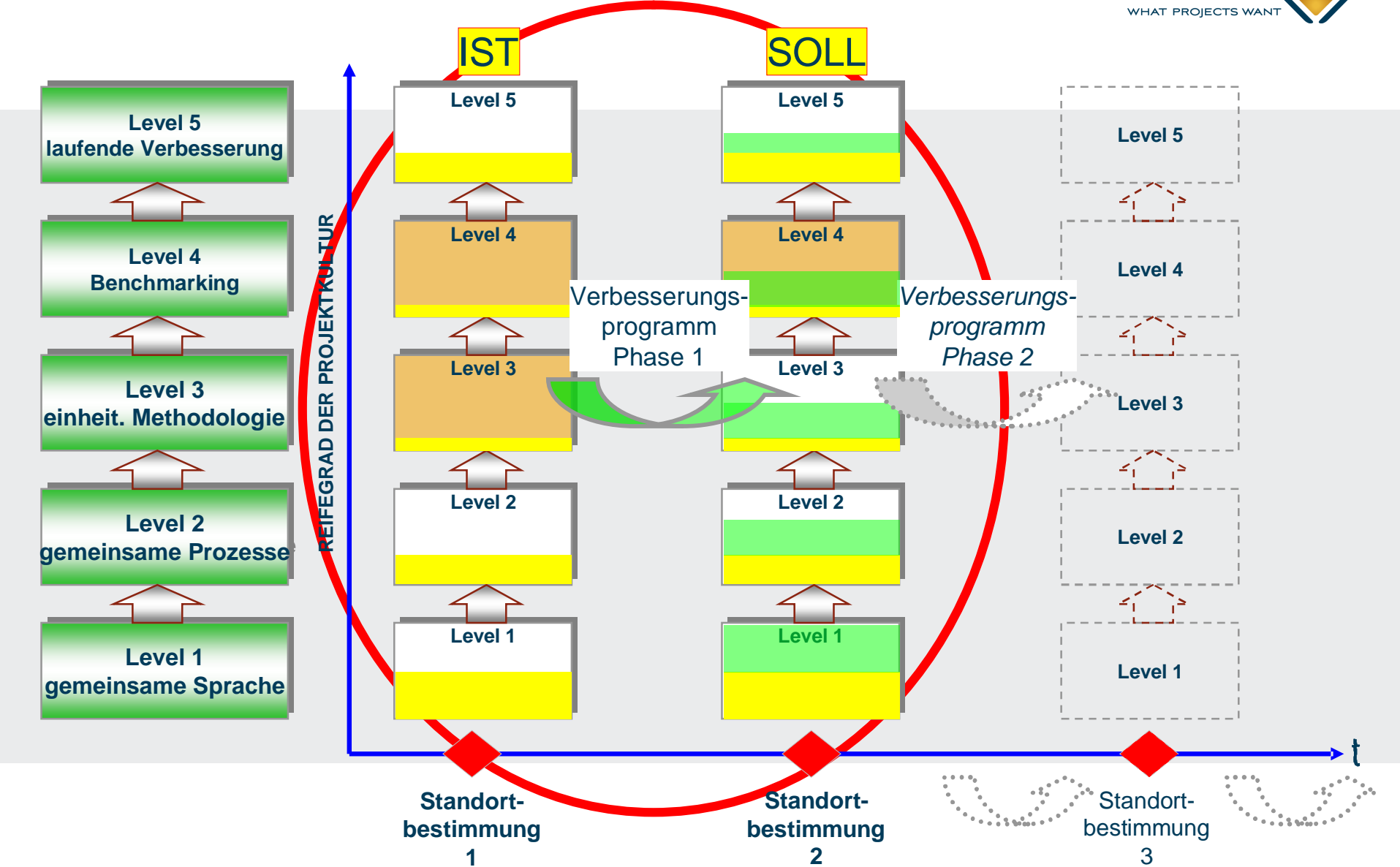


# Grundidee: Bilden eines virtuellen PL-Fachbereiches

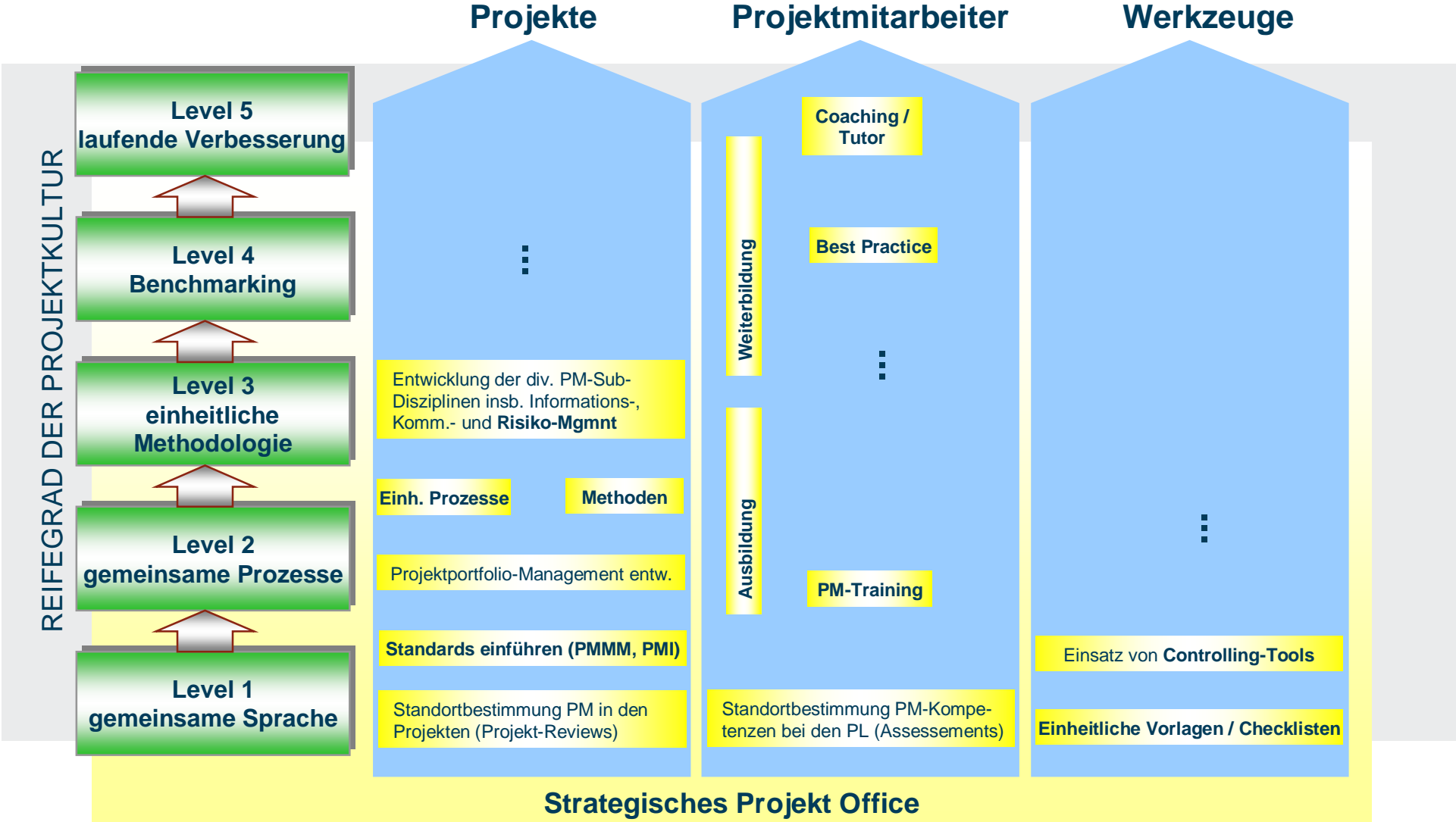




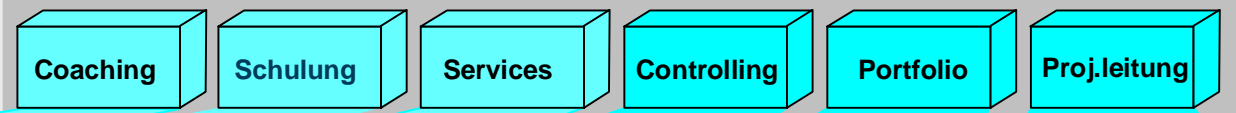
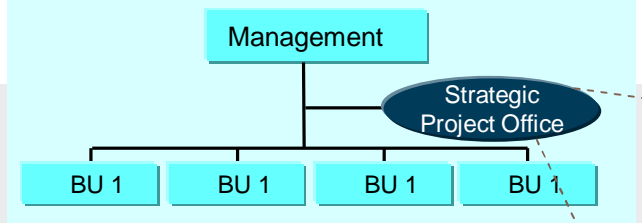
# Entwicklungsstrategie (1)



# Entwicklungsstrategie (2)



# Leistungsbereiche des strategischen PO's



- | Coaching  | Schulung  | Services  | Controlling   | Portfolio  | Proj.leitung  |
|---|---|---|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● Projektbegleitung</li> <li>● PL-Coaching</li> <li>● PL-Assessment</li> <li>● Methoden-Coaching</li> <li>● Change-Management</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Intensivkurs</li> <li>● Modulkurs</li> <li>● Blended Learning</li> <li>● Brown Bag</li> <li>● Workshops</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Workshops</li> <li>● Moderationen</li> <li>● Projekt-Setup</li> <li>● Projektprozess</li> <li>● Template</li> <li>● Checklisten</li> <li>● Vertragsanalysen</li> <li>● Projektmarketing</li> <li>● Konfliktmanagem.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Management-Review</li> <li>● Tech. Review</li> <li>● Lieferanten-Audit</li> <li>● Gutachten</li> <li>● Management Walkthrough</li> <li>● GU Überwachung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Projektassessm.</li> <li>● Offertprozess</li> <li>● Begleitung</li> <li>● Nachkalkulation</li> <li>● Info-Management</li> <li>● Auswertungen</li> <li>● Metriken</li> <li>● Risikomanagem.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Projektführung</li> <li>● Projektübernahmen</li> <li>● Kurzeinsätze</li> <li>● Evaluationen</li> </ul> |

**PM Instrumente**

**Projekt Wissensmanagement / Kennzahlen**

# Der Leistungsauftrag des SPO (Herausforderungen)



- ▶ Etablierung einer qualifizierten, betriebswirtschaftlich orientierten Projektleiter-Kultur (-> Buy in Top Management)
- ▶ Etablierung eines geschäftsunterstützenden Innovations-Instrumentes (-> Verlinkung der Projekteziele zu den strategischen Unternehmenszielen)
- ▶ Aufbau eines einheitlichen Qualitätsverständnisses (Prozesse, Standards, Methoden) der Projektleiter für die Projektabwicklung (-> Trainings / Coachings für die PL)
- ▶ Zur Verfügungsstellung von professionellen Projektleitern für die Auftraggeber (-> Ressourcen Management zusammen mit HR)
- ▶ Erreichen von Effektivitäts- und Effizienzsteigerung in der Projektabwicklung (-> „time to market“ verkürzen durch Erhöhung PMMM-Level)

# Tipps beim Aufbau eines SPO

- ▶ Lernen Sie die Organisations-Struktur verstehen
- ▶ Holen Sie Executive Sponsorship für das SPO ein und informieren Sie die Key-Stakeholder (Sell the idea)
- ▶ Wählen Sie ein Pilot-Projekt aus (Quick Win)
- ▶ Kommunizieren Sie, kommunizieren Sie, kommunizieren Sie...

# Strategisches Project Office ist...

- ...das unterstützende Innovationsinstrument um..
- ▶ ...die Projektmanagement Maturität zu erhöhen
  - ▶ ...die Projekte einer Organisation mit den strategischen Zielen des Unternehmens zu verbinden

let's establish a SPO!



# Haben Sie noch Fragen?

