


Management Crossing

First-Rate Moves. To Work the Challenges.™



Programm-Beschreibung

Customer Project >Crossing

Den Erfolg und Ertrag von Kundenprojekten entscheidend steigern.

<http://www.managementcrossing.de>

Im Anhang: Project Case-Liste / Tool zum Eigen-Review

Customer Project >Crossing

... it moves beyond Project and Order Management !!!

1. Ziele und Anspruch

- **Customer Project >Crossing kombiniert** Auftragsmanagement und Projektmanagement mit weiteren, für Kundenprojekte wichtigen Ansätzen wie Führungskompetenz, Partnering, Risiko- und Claimmanagement.
- Alle Anstrengungen werden auf die für den Auftragserfolg **entscheidenden Projektsituationen** fokussiert, z.B. realistische Planung, Auftragprojektleitung mit hoher Kompetenz, vollständige Auftragsdefinitionen.
- Als Grundlage für die Qualität der Auftragsprojektbearbeitung wird das **unternehmerische Denken und Handeln** umgesetzt.
- **Fünf >Crossing-Treiber** machen Methoden, Know How und Best Practices **verfügbar und aktiv**.
- Verbesserungen werden auf **vier >Crossing-Ebenebenen** erreicht: persönlich, auftragsbezogen, geschäftlich, garantiert.
- Höchste Priorität hat die **Anwendung des neuen Könnens** in der betrieblichen Auftragspraxis.
- Mit dem **Customer Project >Crossing Seminar LearnWay** werden Trainings zielorientierter und produktiver.

Customer Project >Crossing

... it moves beyond Project and Order Management !!!

2. Mehr und besser als nur Kundenauftrags-Management

Das Anlagen- und Systemgeschäfts ist weltweit von diesen Besonderheiten geprägt:

- Hohe Komplexität bei Leistungsumfang, Technik und Bearbeitung
- Meist Einsatz neuer Technologien, Techniken, Systeme
- Oft länger laufende Akquisitions-, Planungs- und Abwicklungszeiten
- Unsicherheiten in der Preisstellung (wegen der Markt/Technologie-Entwicklungen)
- Hohe Kosten vor Geschäftsabschluss, oft geringe Trefferquoten der Angebote
- Hoher Einzelwert von Aufträgen, Diskontinuität der Geschäfts
- Notwendigkeit zum Eingehen hoher Risiken
- Zunehmender Anteil von Dienstleistungen für den Kunden
- Spezielle Anforderungen an Organisation, Controlling und Finanzierung bei den Aufträgen
- Extensive Einbindung von Kunden, Partner und Subunternehmern in die Abwicklung
- Notwendigkeit zum Umgang mit anderen Kulturen und Nationalitäten, Sprachprobleme.

Die Kundenaufträge sind durch extreme Terminstellungen, höchste Qualitätserwartungen und enge Kostenbudgets geprägt. Um diesen Herausforderungen in der Unternehmenspraxis begegnen zu können, ist mehr notwendig als ordentliches Auftrags- und Projektmanagement. Gefragt sind:

- die Umsetzung des **unternehmerischen Auftragsprojekt-Managements** in Kombination mit zusätzlichen, **für den Auftragserfolg relevanten Management-Verfahren**, z.B. Vertragsmanagement, Risikomanagement, Handhabung externer Schnittstellen, Prozess-Optimierung,
- die konsequente Anwendung **bestehender Stärken** (z.B. bereits gut funktionierende Auftragsprozesse und Tools) und **Best Practices** (z.B. Management- und Organisationsweisen),
- **zusätzliche Auftragsprojekt-Fähigkeiten** und **effektive Handlungsweisen**, die **Mitarbeiter und Entscheider in die Lage versetzen**, kritische Auftragsituationen (z.B. Erreichen von Terminen, Umgang mit Krisen) ganzheitlich und unter Einsatz des jeweils besten Know Hows zu meistern.

Customer Project >Crossing stellt die Auftragsprojekt-Arbeit und das Handling von Auftragsprojekten (Multi Projecting) auf eine **über das Auftrags- und Projektmanagement hinausgehende Verfahrens- und Fähigkeitenbasis**. Es gibt neue Antworten auf die aktuellen Herausforderungen und schafft entscheidende **Mehrwerte**.

>Crossing
Merge for Results.™

Customer Project >Crossing versteht sich als **qualitativ hochwertige Alternative** zur klassischen Projektmanagement-Anwendung und führt zu einem höheren Nutzen in Form von unbedingter Termineinhaltung, besseren Projektergebnissen und höherer Projekteffizienz. Zusätzlich ist es ein unverzichtbares **Add-On** für die Unternehmen und Mitarbeiter, die bereits eine Auftragsprojekt-Management praktizieren und nach einer Weiterentwicklung suchen.

Die Betrachtung eines **Auftragsprojekts als "Unternehmen im Unternehmen"** ist dabei einer der entscheidenden Ansätze, um zu hoher Auftragsqualität zu kommen. Alles Know How, alle Methoden, Verfahren, Prozesse und Organisationsweisen dienen dazu, Auftragsituationen aktiv und ganzheitlich zu meistern. Unternehmerische Auftragsprojektführung steht im Mittelpunkt.

Beispiele für Mehrwerte des Customer Project >Crossing

	Praxis des klassischen Auftragsmanagements	Mehrwerte des Customer Project >Crossing	
		<u>Lösungen</u>	<u>Verfahren</u>
Auftrags-Abwicklung	Nicht ausreichend differenzierte Abwicklungsprozesse führen zu Effektivitäts- und Effizienzverlusten.	Festgelegte Prozesse für Aufträge unterschiedlicher Komplexität.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektmanagement ▪ Prozessmanagement ▪ Arbeitsstrukturierung
Kundenprojekt-Planung	Best Case-Planungen dominieren, sind oft lückenhaft und nicht ausreichend abgestimmt.	Planungen werden kooperativ abgestimmt und sind realistisch.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektmanagement ▪ Kommunikation ▪ Arbeitspakete
Auftragssteuerung	Projekttermine werden immer eng, Projektsteuerung erfolgt mit falschem Fokus.	Auf Projekttermine wird vorausschauend, aktiv und sicher zugesteuert.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektmanagement ▪ Kommunikationsverhalten ▪ Projekt-Beschleunigung ▪ Prozess-Optimierung
Auftragsprojekt-leitung	Es ist meistens eine lediglich koordinierende Projektleitung installiert.	Unternehmerische Projektleitung erfolgt mit adäquater Kompetenz.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektmanagement ▪ Unternehmertum ▪ Führungskompetenz
Auftragsziele	Aufträge werden in der Regel nicht ganzheitlich betrachtet, Abwicklungsstrategien sind undeutlich.	Vollständige Bewertung des Auftrags, inkl. Vertrags- und Abwicklungsrisiken	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektmanagement ▪ Risiko, Business Cases ▪ Abwicklungsstrategie

3. Lösungen für Customer Project Cases

Der Auftragsprojekt-Erfolg hängt von der **Beherrschung bestimmter Customer Project Cases** ab. Cases können beispielhaft sein: die Zuständigkeiten und den Prozess für Auftragsübergabe und Auftragsklärung nahtlos gestalten, realistische und lückenlose Projektpläne erzeugen, die Partnering- und Kooperationsprozesse mit Dienstleistern und Partnern definieren und managen, das Praktizieren von Auftrags-Freezing Points und Auftrags-Realisierungsstrategien und den Umgang mit Abwicklungsfehlern, Auftragsveränderungen und Change Requests sicher und effektiv gestalten etc.

Customer Project >Crossing findet, bewertet und löst die entscheidenden Project Cases in aktuell 17 Bereichen, ausgerichtet auf die speziellen Management- und Projektanforderungen Ihres Unternehmens:

1. Das unternehmerische Auftragsprojekt-Management etablieren
2. Kundenprojekte ganzheitlich klären und abstimmen
3. Auftragprojekte durchgängig planen
4. Mit Auftragsrisiken umgehen
5. Management von Kunden, Partnern, Subunternehmen
6. Die Auftragprojekt-Organisation aktiv machen
7. Auftragsprojekte vertragskonform und gewinnorientiert steuern
8. Änderungsmanagement und Eskalation als Chance zur Auftragsoptimierung
9. Projektabschluss und Abfrage der Kundenzufriedenheit
10. Verträge optimal interpretieren
11. Durch Claim Management den Auftragserfolg erhöhen
12. Optimierung, Beschleunigung und Erfolgssteigerung in Auftragsprojekten
13. Kommunikation, Kooperation, Einflussnahme, Organisationstechniken
14. Qualifizierung von Projektleuten und Verantwortlichen
15. Das internationale Auftragsprojekt abwickeln
16. Kapazität und Multi Projecting (Multi Projekt Management)
17. Funktionale Kompetenzen und Verantwortungen einbringen

Im Anhang ist eine detaillierte Liste der Customer Project Cases beigefügt, die sich auch zum Eigen-Review eignet.

4. Drei Kernkompetenzen

Die Basis von **Customer Project >Crossing** ist die **>Crossing Methode**, die eine große Zahl von Best Practices, Prozeduren und Methoden integriert, um bessere Ergebnisse zu erreichen. Die Methode schafft Bedingungen und Fähigkeiten, um den Auftragsprojekt-Erfolg praktisch zu erzwingen.

Der Kern von Customer Project >Crossing besteht aus drei Kompetenzen, die in diesem **Credo** zusammengefasst sind:

Merge Forces to Drive Excellent Results.™

Merge Forces to Drive Excellent Results.™

In allen Auftragsituationen, beim Managen von Aufträgen und im Auftragsprojekt-Umfeld.

1. Kernkompetenz Merge Forces ..	2. Kernkompetenz .. to Drive ..	3. Kernkompetenz .. Excellent Results.
<p><u>Customer Project >Crossing Forces integrieren.</u></p> <p>Die besten Verfahren, Praktiken und Stärken erkennen und zusammenführen.</p>	<p><u>Customer Project >Crossing Drivers anwenden.</u></p> <p>Mit fünf Treibern entscheidende Customer Project Cases feststellen und dafür relevante Inputs und Lösungsansätze aktiv machen.</p>	<p><u>Customer Project >Crossing Results erreichen.</u></p> <p>Ergebnisse auf bis zu vier Ebenen umsetzen.</p>
<p><u>Forces sind:</u></p> <p>Projektmanagement - Verfahren: Projektziele, Projekt-Start, Projekt-Planung, Risiko-Betrachtung, Projekt-Steuerung, Projekt-Abschluss, Kommunikation, Zusammenarbeit, Projekt-Organisation, Multi-Projekt, Projekt-Systeme</p> <p>Zusätzliche Denkweisen und Ansätze aus: Auftrags-Strategie, Projekt-Beschleunigung, Prozess-Optimierung, Führungskompetenz, Eigen-Organisation, Unternehmertum, Partnering, Networking, Kundenorientierung, Mitarbeiter-Motivation, Balanced Scorecard</p> <p>Zusätzlich das Managen von Prozessen, Qualität, Kapazität, Qualifikation, Interkultur, Internationalität, Best Practices, Angeboten, Verträgen, Partnern, Kooperation, Kundenzufriedenheit, Claims</p>	<p><u>Drivers sind:</u></p> <p>1. Erste Erfolgsschritte Anforderungen genau erkunden, bisherige Erfahrung und Ideen verfügbar machen, schnelle Projekt-Lösungen umsetzen.</p> <p>2. Lernen von Best Practices Beste Ansätze (intern und extern) analysieren, Erfolgsfaktoren daraus ableiten und übertragen.</p> <p>3. Project Case-Lösungen Mit dem >Crossing Case Solution Finder“ die besten Lösungsansätze und Konzepte finden.</p> <p>4. Scorecard Messgrößen Messgrößen zur Bewertung des späteren Umsetzungserfolgs festlegen.</p> <p>5. Produktiv-Schalter Trainings, individuelle Umsetzungswerkzeuge, Etablieren von Routineaufgaben, Einbetten in vorhandene Verfahrenslandschaften.</p>	<p><u>Results sind:</u></p> <p>1. Persönliches Wachstum Höhere Motivation, neue Stärken, bessere Nutzung vorhandener Stärken, mehr persönliche Kompetenz, eigene Roadmaps.</p> <p>2. Auftragsprojekt-Qualität Höhere Effektivität und Effizienz in den tangierten Rollen und Projekten, höhere Sicherheit für die Erreichung der Auftragsziele.</p> <p>3. Geschäftlicher Erfolg Projektprozesse werden zu Hochqualitäts-Inseln im Unternehmen und setzen damit einen neuen internen Standard.</p> <p>4. Ergebnis-Garantie Neu im Management und in der Geschäftsverbesserung ist die vierte Ergebnisebene: die >Crossing-Garantie. Sie bietet Sicherheit für das investierte Geld.</p>

5. Vielfältige Anwendung

Customer Project >Crossing kann eingesetzt werden

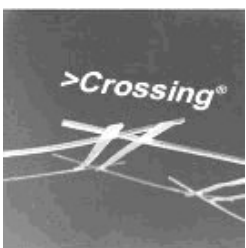
- für alle **Kundenauftrags-Typen und Auftragsgrößen** sowie in **allen Geschäftssituationen**, so z.B. für Industrial Engineering Projekte, Anlagenprojekte, IT- und Systemprojekt, Umwelt, Beratung, Auftrags-Softwareentwicklung,
- für das Durchführen von **Verbesserungsprogrammen**, z.B. das Managen von Aufträgen insgesamt zur Stärke machen oder Kundenprojektleitungs-Fähigkeiten aufbauen,
- in der **praktischen Kundenauftrags-Arbeit**, z.B. beim Herangehen an hohe fachliche Auftragskomplexität, beim Lösen von Projektkrisen oder dem unbedingten Einhalten von Terminen,
- im **Support für Kundenaufträge**, z.B. Organisieren von Entscheidungen und Kapazitätsbereitstellung für Kundenprojekte.

Um die Anforderungen verschiedener Geschäftssituationen besser treffen zu können, bietet Customer Project >Crossing **zielorientierte Programme** an:

Customer Project >Crossing Pathways

s/w = Seminar/Workshop

Pathways	Aktuelle Angebote
<p>Project >Crossing Framework Project Dauerhafte Realisierung vorhandener Verbesserungspotentiale. Etablierung neuer Strukturen, Aufbau neuen Könnens, Effizienzsteigerung.</p>	<p>Project >Crossing Program Multi-Project >Crossing Program</p>
<p>Project >Crossing Seminar / Workshop Veranstaltungen für das Entwickeln von Einsichten, Fähigkeiten und Umsetzungskonzepten, intern oder extern.</p>	<p>Power Project Case >Crossing Project Manager >Crossing Project Team >Crossing Multi-Cultural Project >Crossing</p>
<p>Project >Crossing Audit Analysen, Vorschläge, Erkennen und Erschließen von Verbesserungspotentialen.</p>	<p>Customer Project >Crossing Audit</p>





6. Berechenbare Vorteile

Mit Customer Project >Crossing haben Unternehmen und Mitarbeiter **die Wahl**, sich bei der Einführung oder Verbesserung des Managements von Auftragsprojekten entweder für die traditionellen Projektmanagement- und Auftragsmanagement-Ansätze zu entscheiden – oder eben besser **Customer Project >Crossing** zur Anwendung zu bringen.

Wir haben eine Arithmetik entwickelt, die Werte traditioneller Ansätze und des Customer Project >Crossing berechnet und vergleicht: Die **KSV Knowledge Solution Value™** Formel. KSV-Berechnungen zeigen einen vielfach höheren Know How-Wert für **Customer Project >Crossing**.

Details sind unter <http://www.managementcrossing.de> zu finden.

MEMCO Mempel Management Consulting

Dipl.-Wirt.Ing Günter Mempel

Burgunderstrasse 20 * D-64668 Rimbach (bei Heidelberg) * Germany

<http://www.managementcrossing.com> * info@managementcrossing.com * Tel +49 (0) 6253 990 577 * Fax +49 (0) 6253 990 579

Customer Project >Crossing

Anhang: Project Case-Liste / Tool zum Eigen-Review

Das Beherrschen von **Customer Project Cases** ist entscheidend für den Erfolg des Einzelauftrags bzw. aller Aufträge. **Customer Project >Crossing** bietet für jeden Case bewährte Lösungen an. Sie können die folgende Liste als Information und Tool für einen **Eigen-Review** (Dauer ca. 10-15 min) zum Feststellen der Projektmanagement-Qualität nutzen.

+ = ist in meinem Bereich OK -- = ist in meinem Bereich nicht OK ?? = ist unklar, weiß nicht genau // = ist nicht relevant

	+	--	??	//
1. Das unternehmerische Auftragsprojekt-Management etablieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.1 Leitlinie für das Auftragsprojekt-Management: Freiräume schaffen, das Zusammenspiel von Auftragsprojekten und Liniefunktionen regeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2 Die Handhabung großer und kleiner Auftragsprojekte differenzieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.3 Auftragsmanagementstile zusammenführen, den Grad der Standardisierung festlegen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.4 Gemeinsame Sprachregelungen schaffen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Kundenprojekte ganzheitlich klären und abstimmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.1 Durchgängige Strukturen für Akquisition, Angebot, Vertrag und Auftragabwicklung schaffen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2 Zuständigkeiten und Prozess für Auftragsübergabe und Auftragsklärung nahtlos gestalten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3 Die Vertriebseinbindung effektiv gestalten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4 Den Lieferumfang komplett feststellen: kaufmännisch, technisch.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.5 Aus Auftragsvorgaben realistische Bearbeitungsziele ableiten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.6 Zielvereinbarungen mit internen und externen Fachstellen treffen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.7 Den Auftrags-Start und das Briefing der Mitarbeiter organisieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.8 Eine projektspezifische Rahmenrichtlinie vorsehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Auftragprojekte durchgängig planen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.1 Die Projektkomplexität sichtbar machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2 Realistische und lückenlose Projektpläne erzeugen: Abhängigkeiten, Termine, Kosten, Risiken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3 Alle Auftragsarbeiten in Arbeitpakete kleiden: Arbeitspaket-Philosophie etablieren, Aufgabenzuordnung regeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4 Freezing Points und Projektrealisierungsstrategien berücksichtigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.5 Integrative Projektarbeiten explizit benennen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.6 Frühzeitige Ressourcenreservierung vornehmen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.7 Eine adäquate Systemunterstützung organisieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.8. Mit Modellplänen die Planung sicherer und effizienter machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

+ = ist in meinem Bereich OK

-- = ist in meinem Bereich nicht OK

?? = ist unklar, weiß nicht genau

// = ist nicht relevant

4. Mit Auftragsrisiken umgehen

+ -- ? //

4.1 Risiko-Management verstehen: Aufgaben, Methodik, Anwendung, Risiko-Typen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.2 Risiken erkennen und bewerten: technisch, kommerziell, aus dem Umfeld, eigen gemacht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.3 Den Bewertungsprozess in Stufen organisieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.4 Risiken prognostizieren und richtig einplanen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.5 Risiken eingrenzen: durch Vertrag, Versicherung, Reserven, Kalkulation.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.6 Risiken handhaben: dokumentieren, bewerten, entscheiden, handeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.7 Die Risikostrategie entwickeln: Risikoportfolio, Vorsorge, Bewertungskriterien.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.8 Methoden, Prozesse und Zuständigkeiten im Risikomanagement.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Management von Kunden, Partnern, Subunternehmen

+ -- ? //

5.1 Grundlagen der Kunden- und Partnerorientierung kennen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.2 Die Basis zur Zusammenarbeit schaffen: Abgrenzung externer/interner Leistungen, Projektkomplexität für Externe sichtbar machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.3 Vertragliche Risiken transparent machen, Vorsorge treffen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.4 Richtlinien für die Handhabung Externer definieren und umsetzen (Magna Charta).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.5 Partnering- und Kooperationsprozesse mit Dienstleistern und Partnern definieren und managen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.6 Besonderheiten der Einbindung und des Handlings in frühen und späten Auftragsphasen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.7 Steuerungs- und Beeinflussungsstrukturen herstellen: klare Aufgaben- und Zielverständnisse, gemeinsam wahrzunehmende Aufgaben und Verantwortungen, Kommunikation- und Zusammenarbeitsregeln, Eskalationsprocedere.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.8 Zusammenarbeit einfacher machen: Automatismen, Systempartnerschaften, Schnittstellen-Beseitigung, Qualitäts/AbnahmeprozEDUREN, Kommunikationsprozesse und -werkzeuge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.9 Zusammenarbeit sicherer machen: Claim Management, Audit des Externen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.10 Einsatz sozialer Kompetenzen forcieren: Beeinflussungshandlungen, Networking, Team-Arbeitsweisen, Verhandlungskönnen, Konfliktmanagement, Besprechungsführung, Motivationsfähigkeiten, Eingehen auf Persönlichkeitsstile, Befähigung von Externen, Management von Blended Workforces.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.11 Eigene Managementverfahren auf Externe übertragen, Externe in die eigene Organisation integrieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

+ = ist in meinem Bereich OK -- = ist in meinem Bereich nicht OK ?? = ist unklar, weiß nicht genau // = ist nicht relevant

6. Die Auftragsprojekt-Organisation aktiv machen	+	--	??	//
6.1 Die Strukturen der Auftragsprojekt-Organisation festlegen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.2 Den unternehmerischen Projektführungsstil lernen und anwenden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.3 Projektaufgaben, Projektrollen und Projektverantwortung definieren, zuweisen: Projektleiter, Teilprojektleiter, Arbeitspaket-Verantwortliche, Projektteam.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.4 Projektleitungsfunktion etablieren: Organisation, Arbeitsteilung, notwendige Systeme, Kommunikation.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.5 Projekt-Support-Politik definieren und Projekt-Support-Aufgaben installieren (Projekt-Office).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.6 Eine Projektmanagement-Abteilung aufbauen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.7 Projekträume richtig einsetzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Auftragsprojekte vertragskonform und gewinnorientiert steuern	+	--	??	//
7.1 Eine nach vorne gerichtete, ganzheitliche Auftragssteuerung umsetzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.2 Die Hot Spot-Auftragssteuerung praktizieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.3 Projektabwicklung zuverlässig machen: Ablauftreue und Terminalsicherheit (Zwischen- und Endtermine) herstellen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.4 Die richtigen Action Control, Result Control und Risk Control Schritte gehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.5 Den Umgang mit Abwicklungsfehlern, Auftragsveränderungen und Change Requests sicher und effektiv gestalten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.6 Aktuelle und lückenlose Informationen und Kommunikation herstellen (formal, informal).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.7 Handhabbare Status- und Vorhersagetechniken anwenden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.8 Arbeitswert-Messmethoden einsetzen und zur Steuerung verwenden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.9 Steuerungsentscheidungen und –maßnahmen verbindlich machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Änderungsmanagement und Eskalation als Chance zur Auftragsoptimierung	+	--	??	//
8.1 Die Wichtigkeit von Änderungen nach Auftragseingang verdeutlichen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.2 Änderungs- und Eskalationsprocedere festlegen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.3 Auftragsänderungen für die Akquisition für Zusatzaufträge nutzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.4 Information über Kundenbudgets bekommen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.5 Vertragskonforme Nachträge durchsetzen, extensive Vertragsauslegungen abwehren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.6 Auftragsänderungen zur Bedarfsweckung nutzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.7 Ein adäquates Konfigurationsmanagement betreiben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

+ = ist in meinem Bereich OK -- = ist in meinem Bereich nicht OK ?? = ist unklar, weiß nicht genau // = ist nicht relevant

9. Projektabschluss und Abfrage der Kundenzufriedenheit

+ -- ? //

- | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 9.1 Den Projektabschluss organisieren, die Inhalte des Projektabschlusses festlegen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9.2 Erkenntnisse des Projektabschlusses in den nächsten Projekten verwenden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9.3 Ein Procedere zur Feststellung der Kundenzufriedenheit definieren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9.4 Die Abfrage der Kundenzufriedenheit organisieren, Methodik und Inhalte entwickeln. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9.5 Projektabschluss und Kundenzufriedenheit zur Basis des Lern- und Weiterentwicklungsprozesses machen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

10. Verträge optimal interpretieren

+ -- ? //

- | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 10.1 Vertragsmanagement, Vertragsabwicklung, Vereinbarungen und Vertragspflichten verstehen, Schwachstellen identifizieren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10.2 Durchführen von Vertragsanalyse, Vertragsinterpretation, Vertragsprüfung. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10.3 Verantwortung und Zuständigkeiten festlegen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

11. Mit Claim Management den Auftragserfolg erhöhen

+ -- ? //

- | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 11.1 Claim Management verstehen, Schwachstellen identifizieren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11.2 Leitlinie Claim Management: Umfang, Prozesse, Methoden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11.3 Organisation und Implementierung des Claim Management. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11.4 Claims erfassen, aufbereiten, bewerten und geltend machen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11.5 Risiken von Claims einschätzen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11.6 Claimorientierung und claimgerechtes Verhalten herstellen: Gesprächsführung, Berichte, Schriftverkehr, Dokumente, Verwendung juristischer Formulierungen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11.7 Strategien zum Claimaufbau, zur Claimabwehr und zur Claimvermeidung. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

12. Optimierung, Beschleunigung und Erfolgssteigerung in Auftragsprojekten

+ -- ? //

- | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 12.1 Strategien für Streckengewinne umsetzen: Vertragslücken entdecken, Minimalkonzepte realisieren, eigene Vertragsinterpretationen durchführen, Abstellen auf Frühesttermine, Kundenleistungen abfordern. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12.2 Die simultane Auftragsabwicklung erzwingen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12.3 Projektmethoden, -prozesse und -organisation für große, kleine, stabile und labile Projekte variieren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12.4 Maßnahmen für Projektbeschleunigung umsetzen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

+ = ist in meinem Bereich OK -- = ist in meinem Bereich nicht OK ?? = ist unklar, weiß nicht genau // = ist nicht relevant

13. Kommunikation, Kooperation, Einflussnahme, Organisationstechniken	+	--	??	//
13.1 Positiven Projektdruck erzeugen, Konflikt-handhabungs-Stufen zur anwenden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.2 Mit direkten Motivationsmethoden die Effizienz der Projektarbeit drastisch steigern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.3 Unkonventionelle Kommunikations- und Kooperationsmethoden anwenden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.4 Die richtige Besprechungspolitik machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.5 In virtuellen Projekten und Teams arbeiten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.6 Methoden zu Kommunikations- und Kooperationswerkzeugen machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.7 Mit der Linie die Kapazitäten verhandeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.8 Durch Selbstmanagement die Effektivität steigern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.9 Eine positive und kooperative Projektkultur schaffen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.10 Die Bewältigung vieler Schnittstellen und Kommunikationsanforderungen organisieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.11 Fähigkeitenvielfalt und Flexibilität der Mitarbeiter entwickeln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.12 Das Selbstmanagement stärken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.13 AIP Action-In-Progress-Management praktizieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Qualifizierung von Projektleuten und Verantwortlichen	+	--	??	//
14.1 MitarbeiterInnen-Trainings für Customer Project >Crossing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.2 Linienmanager mit Projektanforderungen vertraut machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.3 Projektmitarbeiter finden und evaluieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Das internationale Auftragsprojekt abwickeln	+	--	??	//
15.1 Die relevanten nationalen und kulturellen Gepflogenheiten und Arbeitskulturen kennen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.2 Besondere Fähigkeiten im internationalen Geschäft: Integration leisten, Ziele trennen, Unsicherheiten und Unterschiede aushalten, Umgangssicherheit erreichen, Geduld, Dickhäutigkeit, Vor-Ort-Unternehmertum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.3 Methodische und fachliche Anforderungen: gemeinsame Instrumente und Verfahren anwenden, Kenntnisse der Abläufe bei Partnern erreichen, größere Offenheit, Kommunikations- und Informationsqualität.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

+ = ist in meinem Bereich OK -- = ist in meinem Bereich nicht OK ?? = ist unklar, weiß nicht genau // = ist nicht relevant

16. Kapazität und Multi Projecting (Multi Projekt Management)	+	--	??	//
16.1 Herstellen der Kapazitätstransparenz und Engpasserkennung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.2 Optimierung von Projektkapazitäten und Kapazitätskonzentration.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.3 Etablierung von Prioritätssetzungs-Prozessen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.4 Organisieren des Multi-Projekt-Abstimmungsprozesses.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Funktionale Kompetenzen und Verantwortungen einbringen	+	--	??	//
17.1 Die richtigen Kapazitäten und Qualifikationen zur Verfügung stellen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.2 Die Projektarbeit in der Abteilung/Fachgruppe richtig organisieren: Zuständigkeiten, ablauforganisatorische Konsequenzen, fachliches Controlling.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.3 Verantwortung, Rollenverständnis und Vorbildfunktion der Fach-Vorgesetzten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.4 Als Vorgesetzter Projektleute (Projektleiter, Projektmitarbeiter, Team-Mitglieder) richtig führen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.5 Optimale Auslastung der Personalkapazität in den Fachabteilungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MEMCO Mempel Management Consulting

Dipl.-Wirt.Ing Günter Mempel

Burgunderstrasse 20 * D-64668 Rimbach (bei Heidelberg) * Germany

<http://www.managementcrossing.com> * info@managementcrossing.com * Tel +49 (0) 6253 990 577 * Fax +49 (0) 6253 990 579