

## Advanced Corporate Performance Management Project Performance Management



# Projekt Performance Management

Die richtigen Projekte zum besten Zeitpunkt durchführen: Umsatz steigern, Projektkosten im Griff behalten.

# Wie kann man sich erfolgreiches PPM vorstellen?

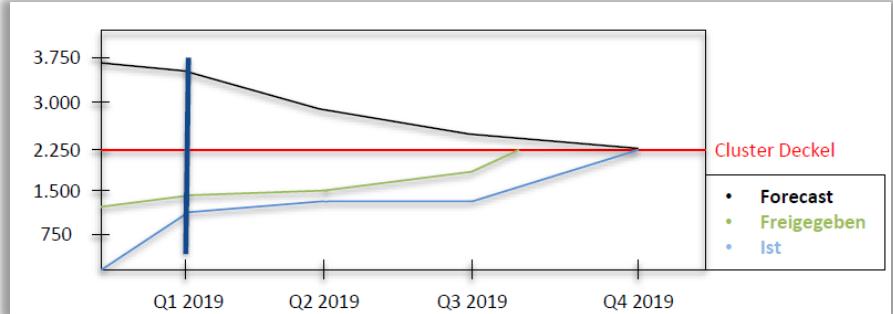


„Wenn man den Mut aufbringt, gewachsene und gelebte Strukturen aufzubrechen, kann man mit einem zentralen PPM tool als Dreh- und Angelpunkt aller projektbezogenen Prozesse sehr viel Zeit, Nerven und Geld sparen. Die Berater der smartPM.solutions haben einen großen Anteil daran, dass der Flughafen Hamburg durch das systemimmanente, rigide Kostenmanagement des PPM tools mehrere Millionen Euro pro Jahr spart – bei Systemkosten im unteren sechsstelligen Bereich.“ **Julian Jirsak, Leiter Projektpfliomanagement, Flughafen Hamburg GmbH**

Richtig eingesetzt, ermöglicht das Project Performance Management dem Unternehmen, seine **Portfolios an Projekten ausbalanciert nach den verfügbaren finanziellen und personellen Ressourcen und Projekt- sowie Unternehmenszielen folgend zu steuern**. Das PPM betrachtet und optimiert stets das ganze Portfolio und nicht nur das einzelne Projekt, wodurch es kontinuierlich den **Überblick über die gesamten Investitionen im Projektgeschäft** eines Unternehmens sicherstellt. Es zeigt die Ausrichtung der Programme und Projekte auf die strategischen Ziele. Zudem wird die Ressourcenallokation zu Programmen und Projekten optimiert und die Abhängigkeiten und Prioritäten untereinander werden dargestellt (Teilstrategien). Sofern es sich bei den Projekten nicht nur um Kostenträger handelt, wird auch die Umsatzplanung und -optimierung darüber gesteuert.

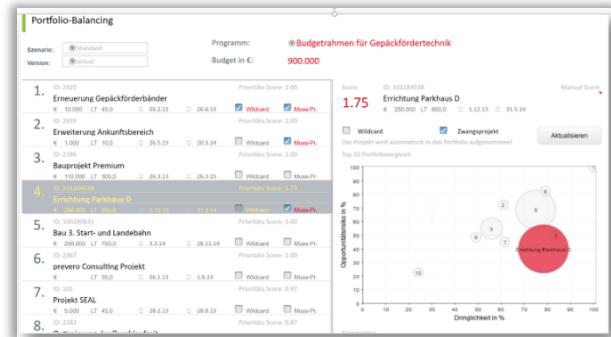
## Wie entscheide ich richtig über Budgets, Projektrelevanz und Ressourcenzuteilung?

Nach der Definition der Strategie wird parallel zur Budgetierung das Portfolio festgelegt. Die Projektanträge (Ideen) können in einer ersten Runde mittels durchdachter Kriterienliste nach Chancen, Risiken und strategischer Bedeutung für das Unternehmen bewertet werden. Mit Projektbudgetobergrenzen sind wesentliche Kosteneinsparungen bzw. Margenerhöhungen möglich. Nach der Analyse der Projektideen erfolgt die Priorisierung, Genehmigung, Anpassung oder Ablehnung von Projektanträgen durch das Projektportfolio-Board. Diese Vorgehensweise kann dem Unternehmen helfen, hohe Beträge durch Budgetzuweisung zu falschen Projekten einzusparen bzw. genehmigte Projekte kostengünstiger abzuwickeln. Als Voraussetzungen für ein erfolgreiches PPM können jedenfalls regelmäßige Meetings, Projekt-Statusberichte, Ressourcenbedarfsmeldungen und klar definierte strategische und messbare Ziele bei der Ressourcenvergabe und Priorisierung von Projekten genannt werden. **Zu bedenken ist dabei, dass Projekte voneinander abhängen oder sich gleichzeitig ausschließen**. Die zur Verfügung stehenden Ressourcen, wie etwa Mitarbeiter, werden oft von verschiedenen Projekten gleichzeitig benötigt. Besonders großen Mehrwert kann ein Projektportfolio-Manager erzielen, wenn er die Auswirkungen einer Veränderung in einem Projekt auf das gesamte Projektportfolio bestimmen kann.



Es gibt viele Dimensionen, um die Performance eines Projektes zu evaluieren, wie etwa Kosten, ggf. erzielter Umsatz, Risiko, Ressourcenzuteilung, Zeit, Qualität, Effizienz, Relevanz und Effektivität. Die **Projektperformance Analyse** bedarf also eines Multi-Kriterien Ansatzes und findet laufend während des Projektes in allen Phasen des Projektzyklus statt, um die Transparenz über zugewiesene Ressourcen und Prozesse zu behalten. Durch den Überblick können ggf. wichtige Projekte vorgezogen und weniger wichtige später initialisiert werden. Dadurch wird erreicht, dass die vorhandenen Ressourcen zielführend eingesetzt werden. **Verbesserungsmöglichkeiten und Kosteneinsparungen sind in jeder Prozessstufe möglich und Projekte werden rentabler.**

**Gibt es für das Projektportfolio-Management gute Tools?** Ja, die PPM Softwarelösung auf Basis prämiert<sup>1</sup>er Unit4 Prevero CPM und MS Technologie von smartPM.solutions hat sich in der Praxis besonders bewährt. Sie bietet einen Multiprojekt-Performance-Ansatz zur detaillierten Abbildung sämtlicher Projekte eines Unternehmens. Die bei zahlreichen Kunden implementierte Lösung inkludiert Meilenstein-Trendanalysen, Kosten-Trendanalysen, Kosten-Termin-Diagramme bis hin zu Earned-Value Analysen. Mit Hilfe der Analyse des Arbeitswerts oder earned values können die Projektdimensionen Leistung/Kosten/Zeit erfasst werden und der realisierte Leistungsfortschritt bei tatsächlich angefallenen Kosten zu einem bestimmten Zeitpunkt aufgezeigt werden. Der Kosten-Termin-Barometer stellt die aktuelle Kosten- und Termintsituation des jeweiligen Projektes dar und berechnet Terminabweichungen, die prozentual dargestellt werden. Aussagen zur Effizienz können durch eine Abweichungsanalyse zwischen Plan- und Ist-Kosten ermittelt und auch im Projektvergleich gegenübergestellt werden. Darüber werden ausgeklügelte Prognosemethoden zur Vorhersage der zukünftigen Ergebnisentwicklung pro Projekt verwendet. Es können sowohl Ineffizienzen gegenüber dem korrigierten Entwicklungsplan ermittelt werden als auch Planungsfehler interpretiert werden. Eine Integration in MS Teams/Planner sowie der Initiativ-Tracker sind besonders hilfreich. Bei Unternehmen, die ganz oder teilweise von Projekten leben, kann das Modul die Umsatzplanung ergänzen oder gar ersetzen.



#### EIN KLARES BILD ÜBER DIE AKUTELLEN PROJEKTE UND PORTFOLIOS ERHALTEN

- Profitieren Sie von Meilenstein-, Kosten- und Termin-Trendanalysen
- Nutzen Sie Rollen & Berechtigungskonzepte, um mit vielen Personen im Planungs-/Projektfreibabeprozess zusammenarbeiten zu können (Teams-Integration)
- Reduzieren Sie Kosten erheblich durch Projektbudgetobergrenzen und den Wegfall manueller Arbeit.
- Nutzen Sie "Was-wäre-wenn" Analysen und Szenarien-Vergleiche
- Earned Value Analysen helfen den realisierten Leistungsfortschritt bei tatsächlich angefallenen Kosten zu einem bestimmten Zeitpunkt zu erkennen
- Überwachen Sie stets den aktuellen Stand des Projekterfolgs und greifen Sie frühzeitig in Entwicklungen ein

Holen Sie sich jetzt die Fallstudie Projekt PM des Flughafens Hamburg >



<sup>1</sup> BARC (2019), BARC Score DACH Integrated Planning and Business Intelligence 2019



Effizient analysieren. Integriert planen. Präzise prognostizieren. Perfekt berichten.

Unsere vollintegrierten CPM und SPM (Sales Performance Management) Planungslösungen für vertriebsfokussierte Unternehmen basieren auf best-bewerteter<sup>2</sup> CPM Technologie und wurden als all-in-one Ansatz zur Entscheidungsunterstützung entwickelt. Die **smartPM** Module arbeiten mit mehrdimensionalen und multiattributiven Datenwürfeln, die Finanzdaten in kurzer Zeit aus vielen unterschiedlichen Quellen (z.B. ERP-System, CRM-System, etc.) miteinander verknüpfen, um agile Entscheidungen treffen zu können. Startend bei den (Top-Down) Zielsetzungen für unterschiedliche Produkte und Märkte sowie der Identifikation der zur Erreichung dieser Ziele nötigen Vertriebsorganisation (**Go-to-Market** Planung), liefert die Produktfamilie eine echte, integrierte Unternehmensplanung. Die Produktpalette deckt **Marketing & Sales Performance Management, S&OP PM, Projekt PM und die integrierte Finanzplanung** ab. Mit KI-basierten Sales Performance Forecasts kann der Unternehmenserfolg präzise, integriert und äußerst effizient vorhergesagt werden. Der große Vorteil im Vergleich zu anderen Anbietern ist die Verwendung von praxiserprobten, vordefinierten aber dennoch flexiblen Softwaremodulen, die mit normalen Excel Kenntnissen anpassbar sind.

10 gute Gründe für <b>smartPM</b>					
	Höchst-kompetente Berater, > 400 Projekte Erfahrung	Wir hören zu - und verstehen Ihre Anforderungen	Eigenes Data-Science Team für exakte KI-basierte Prognosen	Eine integrierte Plattform. Anbindung aller Vorsysteme.	Geringe Implementierungszeit (Ø 3 Monate)
	Neueste Technologie. Geringe Total Cost of Ownership	Praxiserprobte, vordefinierte Inhalte	Präzise Analysen & Forecasts mit wenigen Klicks	50-60% Zeitsparnis bei der Planung	100% Datenuverlässigkeit und äußerst zufriedene Kunden

Was uns noch von anderen unterscheidet? Die Erfahrung und das betriebswirtschaftliche sowie technische Know-How unseres Beratungsteams. Das zeigen über 400 erfolgreich durchgeführte Kundenprojekte mit glücklichen Kunden und einer besonders geringen durchschnittlichen Implementierungszeit von 3 Monaten. Wir unterstützen Ihre komplette Unternehmenssteuerung auf strategischem, taktischem und operativem Level und das zu einem unschlagbaren Preis-Leistungsverhältnis. Weil wir lieben, was wir tun.