



# Projektwirtschaft



**Meilenstein**  
**Proper for Business**



„Sie können Menschen nur in Schwung bringen oder ihre Unterstützung gewinnen, wenn das Unternehmen, dem sie sich verpflichten, Seele hat.“

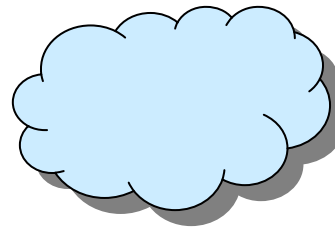
Bob Haas, CEO Levi's (Jeans-Bekleidung)

# Organisationsmanagement

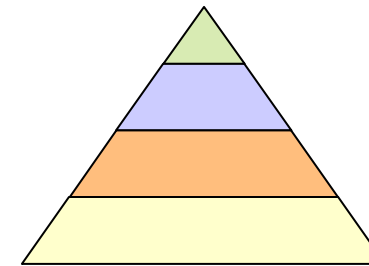
## Phasen der Entwicklung

- Gründungen
- Erweiterungen
- Kooperationen
- Entwicklungen
- Neue Produkte
- Neue Kunden
- Projekte

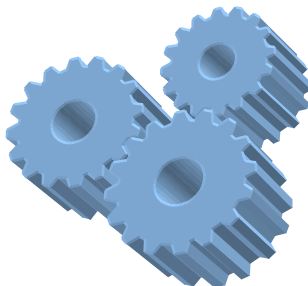
Visionen und Ideen



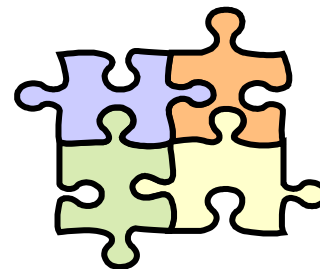
Pionierphase



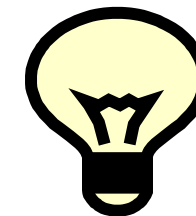
Differenzierungsphase



Integrationsphase



Assoziationsphase

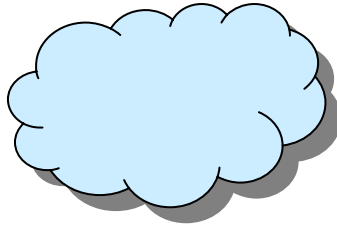


Metamorphose

# Einzelphasen *bis zur* Projektwirtschaft



Eine Unternehmen, eine Kooperation oder ein Projekt beginnt mit einer Vision, einer Idee, eines Einzelnen oder eines Teams.



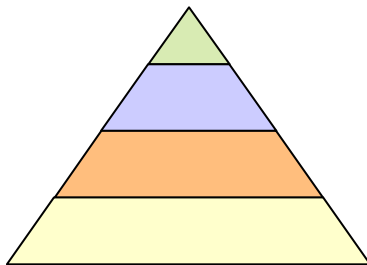
Das Unternehmen, die Kooperation oder das Projekt beginnt zu existieren, in der realen Welt seiner geistigen Urheber.

## Pionierphase

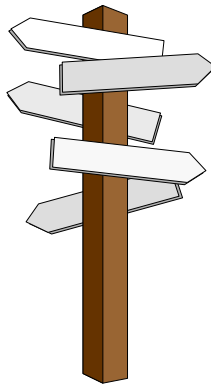
Markt und Größe des Unternehmens, der Kooperation oder des Projektes erfordern den Aufbau beherrschbaren Organisation.

## Differenzierungsphase

Es gibt Regeln und Standards.  
→ Phase der Projektwirtschaft



## Phase *der* Projektwirtschaft



Die Differenzierungsphase ist die *klassische Phase der Projektwirtschaft*.

Es werden Standards entwickelt und Regeln angewendet.

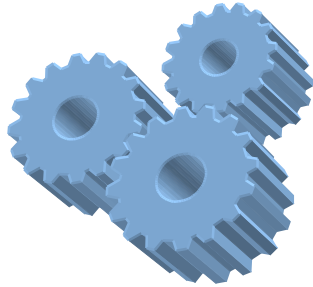
Dazu ist eine einheitliche Vorgehensweise erforderlich.

Um diese Entwicklung zu garantieren, ist ein begleitendes Coaching unerlässlich.

### Programm „Fit for Business“

- Mentoring aller Mitarbeiter und Partner
- Ausbildungsbausteine (graduiert)
- Coaching im Prozess

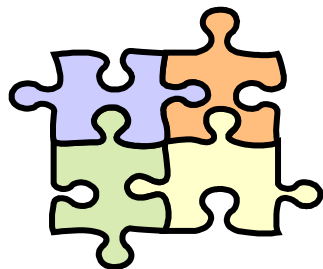
# Einzelphasen *in der* Projektwirtschaft



Die Innenbeziehungen des Unternehmens, der Kooperation oder des Projektes erfordern neue Leitbilder, die ganzheitlich gelebt werden.

## Integrationsphase

**Es wachsen langfristige, vertrauensvolle Partnerschaften.** (Analogien zur Symbiose)



Die Impulsierung des Unternehmens, der Kooperation oder des Projektes durch Assoziation neuer Partner erschließt neue Handlungsfelder und Räume.

## Assoziationsphase

**Es eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten der Projektwirtschaft.**

# Die neue Qualität in der Projektwirtschaft



**Konsequente Partnerschaften in und mit Unternehmen, in Kooperationen oder in Projekten eröffnen eine neue Qualität in der Projektwirtschaft.  
Die Voraussetzung bilden konsequente und komplexe gemeinsame Entwicklungen in der Differenzierung, Integration und Assoziation.**

**Metamorphose**

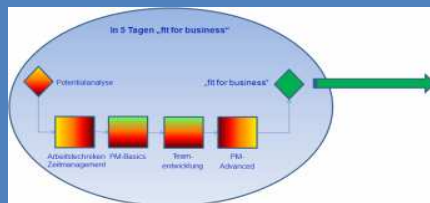
**Entwicklung des „Leitgedankens“ in der Projektwirtschaft.**



# Coaching im Programm „Fit for Business“

Kontinuierlicher Support durch externen Coach

Durchführung des Programms in Ihrem Unternehmen



Strategische Einbettung

Ready for Business

Fit for Business

Coaching

Action Learning

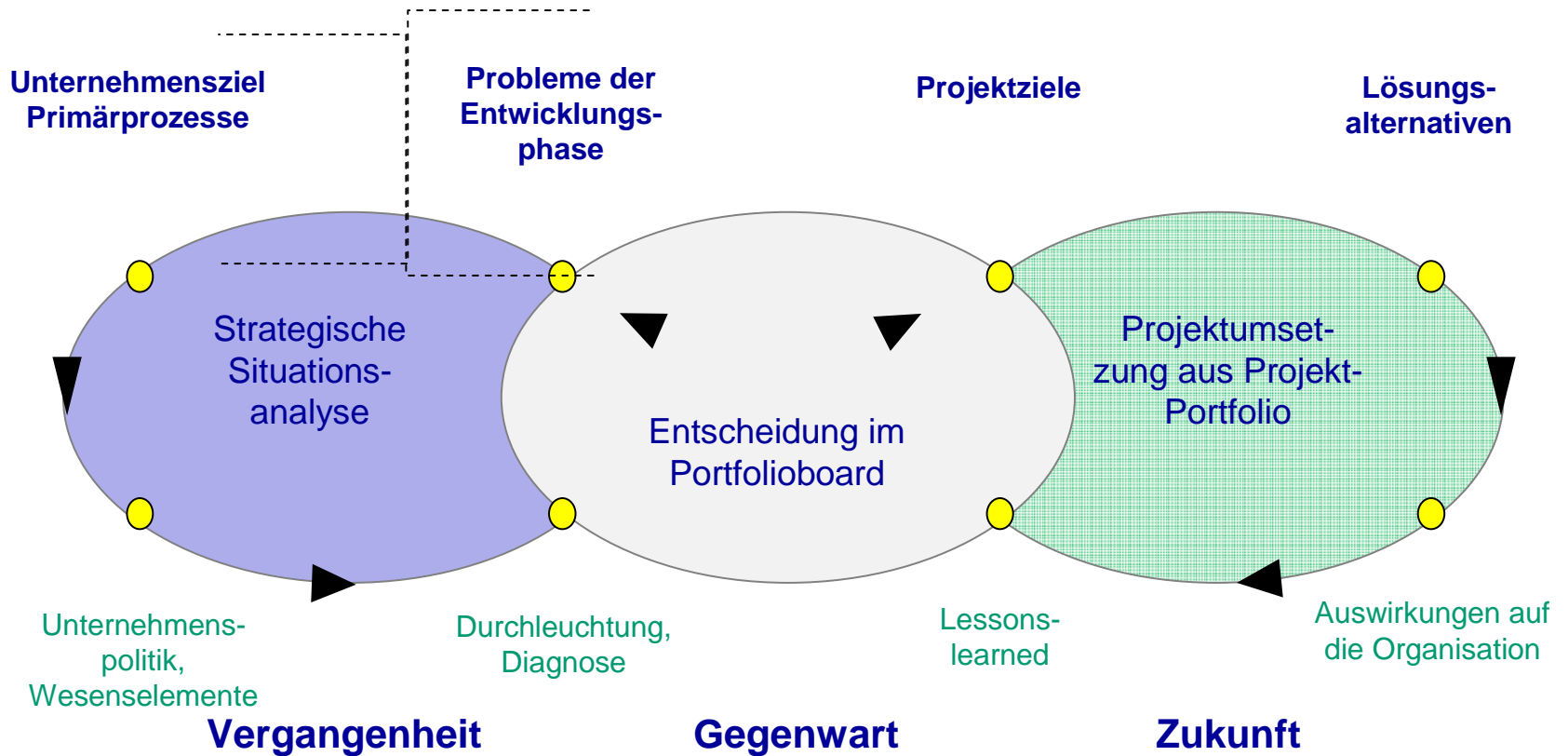




# Planungsmanagement

- Die **Dynamische Projektwirtschaft** basiert auf 2 Elementen:
  - 1) der Projektwirtschaft, wie sie von der Simple Six Group e.V. definiert wird und
  - 2) dem Modell der **Dynamischen Urteilsbildung**, welches am NPI in den Niederlanden von den Kollegen Lex Bos und Hans von Sassen entwickelt wurde.
- Die Nutzung des Modells der **Dynamischen Urteilsbildung** ermöglicht es, das Thema **Planungsmanagement** direkt in die Zeitachse einzubetten.
- So wird es möglich, klar aufzuzeigen, wie es zur Umsetzung eines bestimmten Projektes gekommen ist. Die Ergebnisse dieser Strategie können damit unmittelbar für die weitere Projektwirtschaft des Unternehmens genutzt werden.

# Dynamische Urteilsbindung



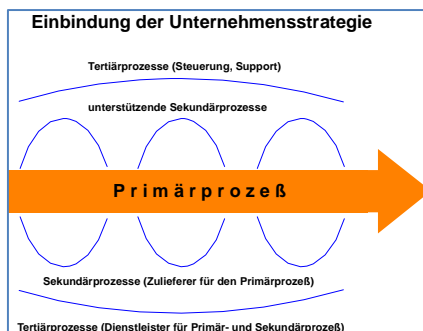
# Einbindung der Unternehmensstrategie

Einbindung der Unternehmensstrategie

Priorität	Prozeß Ziel	Prozeß 01	Prozeß 02	Prozeß 03	Prozeß 04	Prozeß 05
A	Ziel-01					
C	Ziel-02	✓	✓	✓	✓	
A	Ziel-03				✓	
B	Ziel-04		✓			
A	Ziel-05	✓		✓		
C	Ziel-06					✓
B	Ziel-07			✓		

Die Erkenntnis, welche Geschäftsprozesse für den Wertschöpfungsprozess eines Unternehmens, einer Kooperation oder eines Projektes eine und welche Rolle spielen, wird erst durch Verknüpfung der Geschäftsprozesse mit den strategischen Zielen deutlich.

Entwicklung schlanker Organisationen.



**Intelligente Einbindung der Primärprozesse**  
[Abfolge aller Handlungen, die unmittelbar die Wertschöpfung (Produkt, Dienstleistung, etc.) bestimmen]  
**und der Sekundärprozesse**  
[Alle interne Dienstleistungen, die nicht direkt in die Wertschöpfung eingehen]  
**in die Unternehmensstrategie.**

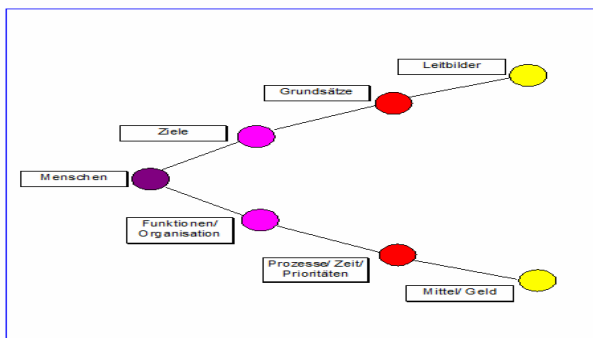
# Ausrichtung der Planung

Wesenselement	Subsystem
1. Identität	<i>kulturelles Subsystem</i>
2. Policy, Strategie, Programme	
3. Struktur (Aufbauorganisation)	<i>soziales Subsystem</i>
4. Menschen, Gruppen, Klima, Führung	
5. Einzelfunktionen, Organe	
6. Prozesse, Abläufe	<i>technisch-instrumentelles Subsystem</i>
7. Physische Mittel	

## Paradigmenwechsel

Die einzelnen Elemente der Subsysteme stehen nicht im Gegensatz zueinander, sondern im engen Spannungsverhältnis, aus dem überhaupt erst und direkt Energie erwächst.

**Nutzung der Ganzheiten.**



## Durchleuchtung

mit der „7-Stufen-Himmelsleiter“. Erfassung von: Menschen, Ziele, Grundsätze, Leitbilder, Funktionen, Prozesse und Mittel.

an den Wesenselementen



# Von der Unternehmenspolitik



Generell ist zur Stärkung des Qualitätsmanagements eine solide Qualitätsmanagement-Politik zwingend erforderlich.

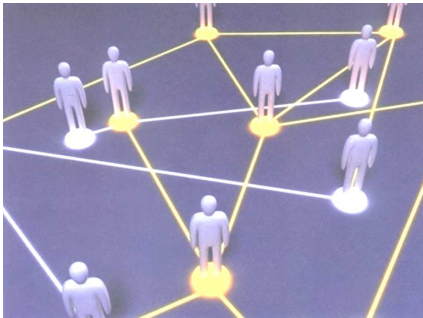
## Multiprojektmanagement



Für das Multiprojektmanagement ist es absolut notwendig, neben dem Qualitätssystem mit einer Qualitätspolitik auch eine Projektmanagement-Politik zu etablieren, die von der Unternehmensführung getragen wird.

**zur konkreten Handlung**

# Benchmarking



**Die Ausrichtung eines Unternehmens, einer Kooperation bis hin zur Projektorientierung bedarf einer kontinuierlichen Verbesserung der Fähigkeiten aller Beteiligten.**

**Eine sinnvolle Hilfe ist es hierzu, bei Abschluss einer Erweiterung, einer Kooperation oder eines Projektes (im Sinne von Lessons learned) die Erreichung des ursprünglich Geplanten durch das Management, die Teammitglieder und sonstigen Stakeholder verifizieren zu lassen.**

**Gesamtbetrachtung von der Unternehmensstrategie über die Planung bis zur Unternehmenspolitik.**



# Kontakt

→verantwortlich für die Umsetzung im System ist

**CONSEDindustry**  
Vorparkstraße 2  
D-03042 Cottbus



**Ansprechpartner:**  
**Joachim Gaßmann**  
Fon: +49(0)355 2889400  
Fax: +49(0)355 2889899  
Mobil: +49(0)160 4742720  
E-Mail: [j.gassmann@consedindustry.de](mailto:j.gassmann@consedindustry.de)

→verantwortlich für die technische Umsetzung ist

**Simple Six Group**  
Haselhang 6  
D-29614 Soltau



**Ansprechpartner:**  
**Hans-Walter Voß**  
Fon: +49(0)5191 9313177  
Fax: +49(0)5191 9313178  
Mobil: +49(0)170 5251900  
E-Mail: [hans-walter.voss@simplesix.de](mailto:hans-walter.voss@simplesix.de)

→verantwortlich für die Schulungsträgerschaft ist



**KDT Fortbildungs- und Umschulungs-GmbH**  
Calauer Straße 70  
D-03048 Cottbus



**Ansprechpartner:**  
**Margret Dörschel**  
Fon: +49(0)355 524105  
Fax: +49(0)355 544078  
Mobil: +49(0)173 7339280  
E-Mail: [margret.doerschel@kdt-bildung.de](mailto:margret.doerschel@kdt-bildung.de)



**Danke für Ihre Aufmerksamkeit**

*Unternehmensführung*  
„= Möglichst wenig zu irren.“

Heinz Otto Dürr (\*1933), Ex-Bahn-Chef