

COPARGO®

HIGH PERFORMANCE PROJECTS



Die 7 Erfolgsfaktoren wie Sie Ihr Projekt-Business zukünftig krisensicher machen

High Performance Projektlösungen
Mit den richtigen Hebeln ein rentables Projektgeschäft sichern.

Herzlichen Glückwunsch



Sie als Unternehmer im Projektbusiness beweisen Weitblick, indem Sie diesen Guide heruntergeladen haben.

Sie wissen: Die Welt dreht sich weiter – und das sehr schnell. Die Herausforderungen nehmen zu. All dies macht es erforderlich, dass wir uns in unseren Projekten und in den Rahmenbedingungen für Projekte ständig optimieren müssen.

Die aktuelle Situation ist nicht leicht

Die rasanten Entwicklungen in den vergangenen Monaten zeigen ihre Auswirkungen auf das Projekt-Business. Jedes Unternehmen ist direkt oder indirekt betroffen von den Auswirkungen der Corona-Krise und dem politischen Weltgeschehen. Themen, die uns herausfordern, sind beispielsweise die unterbrochenen Lieferketten, die steigenden Energiepreise sowie die allgemeine Inflation.

Speziell im Projekt-Business ist das Personal ein weiterer wichtiger Faktor: Unzufriedenheit der Mitarbeiter, schlimmstenfalls Mitarbeiterfluktuation, gepaart mit Fachkräftemangel machen das Recruiting dringend benötigter Projektmitarbeiter zu einer langwierigen Herkulesaufgabe.

Der Covid-bedingte Lockdown führte zu weiteren Herausforderungen für die Mitarbeiter. Projektarbeit aus dem Home-Office machte eine gänzlich veränderte Projektkommunikation mit Videokonferenzen notwendig; Veränderungen, die teilweise bis heute noch nicht vollständig akzeptiert sind.

Sie als Unternehmer im Projekt-Business sind üblicherweise bereits sehr gut darin, in einem ständigen Veränderungsprozess den Status Quo zu hinterfragen und Ihre Ergebnisse zu optimieren.

Sie arbeiten immer daran, Ihre Projekte besser zu machen. Den einzelnen Mitarbeiter im Projekt wertzuschätzen und stabile Teams mit eingespielten Abläufen zu bauen: Das ist für die meisten Unternehmer bereits eine Selbstverständlichkeit. Auch dass Termineinhaltung koordiniert wird und die Qualität im Projekt hoch sein muss, sind Faktoren, die völlig auf der Hand liegen. Darüber hinaus sind häufig schon kurze Feedbackschleifen etabliert, um sehr kurzfristig von Erkenntnissen zu profitieren. Zudem werden Kunden schon eng ins Projekt eingebunden, um Verantwortlichkeit zu schaffen und so beste Ergebnisse zu erzielen.

Und doch:

Immer häufiger wird uns berichtet, dass Projekte aus dem Ruder laufen und die Wirtschaftlichkeit von Projekten stärker abnimmt.



Vielleicht kennen Sie das auch aus Ihrem Tagesgeschäft:

- Die Kommunikation ist schwierig und kompliziert, weil der Kunde eigene Vorstellungen über die Zusammenarbeit hat und zudem auf seine eigene Plattform beharrt.
- Die Mitarbeiterzufriedenheit leidet, weil durch fehlende Zuarbeit des Kunden die Arbeitslast ungeplant sehr hoch ist.
- Die Dauer von Projekten zieht sich in die Länge. Oft müssen ungeplante zusätzliche Anforderungen erfüllt werden, bevor das Projekt zum Abschluss kommt.
- Für hohe Unzufriedenheit sorgt zudem ein Mix vieler einzelner historisch gewachsener Tools. Der Überblick über das Projekt geht verloren, die Datenpflege sorgt für zusätzlichen unproduktiven Aufwand.
- Zudem findet sich keine Zeit um mit einem Digitalisierungsvorhaben endlich den entstandenen Wildwuchs zu beseitigen und neue schlanke digitalisierte Prozesse zu etablieren.

Was es braucht

Bei der Fülle dieser Herausforderungen braucht es einen Ansatz um konsequent und proaktiv zu handeln, damit das Projektbusiness die kommenden drohenden Krisenmonate erfolgreich meistern kann.

Dafür ist eine entscheidende Frage zu beantworten:

Wenn die Märkte stagnieren und der Wettbewerb enger wird, was sind unsere besseren Argumente, um Marktanteile zu erhalten?



Oliver Buhr, Geschäftsführer Copargo GmbH

Unsere Antwort geht in eine Richtung



Es geht nicht mehr nur darum, sich das Anteil an Projektaufträgen zu sichern und abzuarbeiten, sondern gezielt mehr Mehrwert für den Kunden zu schaffen, proaktiv Kunden konkrete Vorteile zu bieten, die seine eigene Wettbewerbslage verbessern.

Eine Umfrage von COPARGO in einem Zeitraum von 6 Monaten bei Unternehmen im Projekt-Business macht die Antwort noch klarer. Die Teilnehmer nannten als zusätzlich erwarteten Nutzen folgendes:

- On-Demand-Services
- Kurze Reaktionszeiten
- Ein reduzierter Overhead, bezogen auf Dokumentation, Controlling, Abrechnung und Nebenkosten
- Hohe Flexibilität
- Co-Creation mit dem Kunden
- Schnelle Ideen-Entwicklung
- Großes Spektrum an Kompetenzen

Um solche Mehrwerte für den Kunden erzielen zu können, sind Sie als Projekt-Dienstleister gefordert, Ihre Prozesse konsequent zu optimieren und kundenorientiert auszurichten:

- Die Zusammenarbeit im Projekt muss virtuell abgebildet sein und in der Cloud funktionieren.
- Damit alle Beteiligten gleichermaßen Zugriff auf alle Informationen bekommen, sollten Daten auf einer Plattform zentral zur Verfügung stehen.
- Darüber hinaus gewinnt die Vernetzung in Ecosystemen an Bedeutung, das heißt ein branchenübergreifender Verbund von Unternehmen, der auf eine gemeinsame Wertschöpfung ausgerichtet ist.
- Und schließlich ergeben sich vielfach neue Vertragsformen, die als Alternative zu den herkömmlichen Projektverträgen wertbasiert sind.

[Lesen Sie auf den nächsten Seiten](#)

Die 7 Erfolgsfaktoren wie Sie Ihr Projekt-Business zukünftig krisensicher machen

1. Stabile Marge sichern...

... durch konsequente Prozessstandardisierung



Für Unternehmen, die im Projektbusiness tätig sind, ist Effizienz DER entscheidende Faktor, um eine zufriedenstellende Marge zu erreichen. Zwar sollte mit dem Kunden ein Projekt inhaltlich individuell gestaltet werden. Gleichzeitig müssen bei Ihnen als Lieferant die Projektabläufe nach innen stringent einheitlich und wiederholbar aufgesetzt werden.

Projektunternehmen mit hoher Marge verfügen über ein ausgefeiltes Prozess-System, das bei jedem neuen Kundenprojekt „out-of-the-box“ aufgesetzt werden kann und lediglich auf die Besonderheiten des Kunden konfiguriert wird.



Mit den richtigen Hebeln sichern auch Sie sich ein rentables Projektgeschäft
Oliver Buhr, Geschäftsführer Copargo GmbH

2. Einheitlichkeit...

... reduziert signifikant das Geschäftsrisiko



Viele Unternehmen im Projektbusiness verlassen sich zu sehr auf die individuellen Stärken Ihrer Projektberater. Das erzeugt gravierende Risiken für ihr Geschäft.

Denn zu leicht wird der Projekterfolg von der Kompetenz und der Vorgehensweise einzelner Mitarbeiter abhängig. Wenn ein Projektmanager für eine längere Zeit unverhofft erkrankt oder das Unternehmen verlässt, gerät das Projekt ins Stocken.

Eine plötzlich notwendige Projektübergabe an einen anderen Projektmanager kommt dann einem vollständigen Onboarding gleich. Auch die Projektmanager selbst fühlen sich unter Druck, wenn der Projekterfolg völlig von ihrer Person abhängt. Ein längerer ungestörter Urlaub Ihrer Mitarbeiter ist oftmals nicht möglich. Sorgen Sie dafür, dass das PM-Wissen in Ihrem Projektbusiness einheitlich angewendet wird. Das gilt für das gesamte Know-how Ihrer Vorgehensweise in den Projekten, insbesondere für Rollen, Abläufe und Projektdokumentation. So lassen sich Projekte leicht an Kollegen übergeben und die Projekte laufen auch während urlaubs- oder krankheitsbedingter Abwesenheit des Projektleiters weiter.

Zudem wird es durch einen gemeinsamen Standard viel leichter für Projektmanager, sich untereinander auszutauschen und voneinander zu lernen. Das Projektmanagement wird vorhersehbarer. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten ein wichtiger Aspekt für Entscheider im Unternehmen.

3. Das richtige Mindset...

... stabilisiert Ihre Kundenprojekte



Die wichtigste Ressource im Projektbusiness sind für jedes Projektunternehmen die Mitarbeiter, die in Kundenprojekten eingesetzt sind. Sie sind nicht nur die entscheidende Größe für den möglichen Projektumsatz, sondern auch die wichtigsten Gestalter der Projektarbeit beim Kunden.

Beim Mitarbeiterereinsatz sind viele unterschiedliche Rollenausprägungen möglich. Es braucht einen Mix aus Fachwissen, Branchen-Knowhow, methodischem Projektwissen aber auch Soft Skills für eine gute Kommunikation, Führung und Koordination.

Die COPARGO-Umfrage zeigt, dass jene Unternehmen mit weniger Problemen zu kämpfen haben, die verstärkt auf die sozialen Skills ihrer Projektberater achten und ihnen eine aktive Gestaltung der Projektumgebung und das Coaching des Kunden ermöglichen. Diese Skills sind deshalb so bedeutsam, weil für Kunden Projekte zumeist mit gravierenden Veränderungen und dadurch auch mit Verunsicherung verbunden sind. Ein externer Projektberater muss in der Lage sein, seinen Kunden zu führen und Stabilität schaffen, ihn an die Hand nehmen und Zuversicht vermitteln.

Ist dies der Fall, können Konflikte und Missverständnisse von vornherein reduziert werden. Projekte werden vorhersehbarer, kritische Situationen und Überlastung vermieden.

All das führt zu höherer Zufriedenheit bei den eigenen Mitarbeitern und reduziert die Fluktuation beim beratenden Unternehmen. Zudem können mit Projektberatern mit Coaching-Skills höhere Tagessätze erzielt werden als mit reinen Fachspezialisten.

4. Höhere Kundenbindung...

... durch mehr Nutzen für den Kunden



Erfolgreiche Unternehmen im Projektbusiness hören nicht bei der Lieferung eines Projektergebnisses auf. Vielmehr hinterfragen sie den Zweck des Projektergebnisses. So können Sie gemeinsam mit ihren Projektkunden den geschäftlichen Nutzen des Projektes anstreben und diesen im Projektverlauf verfolgen. Das gibt Ihnen als Lieferant die Chance, zum wertvollen Sparringspartner auf Augenhöhe für die geschäftliche Entwicklung des Kunden zu werden.

Eine nach Projektende vereinbarte Überprüfung der Nutzen gibt die Möglichkeit, offen und ehrlich den Erfolg eines Projekts zu bewerten. Der hohe Wert der Zusammenarbeit wird explizit belegt und nützliche gemeinsame Folgeprojekte lassen sich identifizieren.

5. Fokus auf Touchpoints...

... schafft eine effiziente Kommunikation



Kommunikation ist im Projektbusiness essentiell. Denn sobald ein Lieferant beauftragt und eingebunden wird, treffen im Projekt-Business zwei Welten aufeinander. Das Verständnis über Zusammenarbeit, Kommunikation, Führung, Dokumentation und vor allem der Projektdurchführung kann bei beiden einbezogenen Parteien gänzlich verschieden sein. Was ist die Lösung? Eine Harmonisierung ist bei knappen Projektbudgets und engem Zeitrahmen kein gangbarer Weg. Ein erfolgversprechender Ansatz ist, die bedeutsamsten Kommunikationspunkte in Kundenprojekten zu identifizieren und professionell im Voraus zu planen. Sie definieren und beschreiben als Lieferant im Projektbusiness diese „Touchpoints“ und vermitteln diese an alle Projektberater. Ihr Kunde kann dann in vielen Bereichen weiterhin seine Individualität beibehalten. Dennoch ist eine stringente, klare und widerspruchsfreie Kommunikation sichergestellt.

6. Ein überlegtes Anforderungsmanagement...

... sorgt für Termin- und Budgettreue



Ein weit verbreitetes Problem in Kundenprojekten ist die fortlaufende Konfrontation mit neuen und geänderten Anforderungen auf Kundenseite. Der Lieferant entscheidet dann häufig zugunsten der Kundenzufriedenheit, was aber intern Zeit- und Budgetreserven aufbraucht. Im schlimmsten Fall endet das Projekt mit einem halbwegs zufriedenen Kunden und einer nicht mehr existenten Marge.

Ein bewusstes und überlegtes Anforderungsmanagement muss für jedes Unternehmen im Projektbusiness eine Kernkompetenz sein. Je nach Projektansatz führt dies entweder zu einem konsequenten Change-Request-Verfahren (klassisch) oder eine intensive Kundeneinbindung über priorisierte Backlogs und regelmäßige gemeinsame Reviews (agil).



Im schlimmsten Fall endet das Projekt mit einem halbwegs zufriedenen Kunden und einer nicht mehr existenten Marge.

7. Die richtige Software schafft...

... Kundenbegeisterung und hebt Digitalisierungspotenziale



Projektunternehmen sind in ihren Bestrebungen zur Digitalisierung oftmals zu kurzichtig. Der Fokus liegt aktuell überwiegend auf einer digitalen Interaktion mit dem Kunden, zum Beispiel über Videoconferencing und Ticketsysteme. Solche Systeme helfen zwar bei der Kommunikation, führen aber zu keiner integrierten und harmonischen Zusammenarbeit. Hierfür braucht es eine gesamthafte Projektumgebung, die der kundenorientierte Projektdienstleister bereitstellt.

Diese Betrachtung führt jedoch noch nicht zu den entscheidenden wirtschaftlichen Vorteilen beim Projektdienstleister. Um von den enormen Potenzialen einer Digitalisierung im Projektbusiness zu profitieren, bedarf es einer über die Projektservices hinausgehende Betrachtung der gesamten „Customer Journey“ mit dem Kunden, von einem ersten Marketingkontakt bis zu einer kontinuierlichen nachgelagerten Betreuung.

Eine geeignete Software für diese Umsetzung findet sich weniger im Markt der gängigen Projektmanagement-Lösungen, sondern eher in individualisierten ERP-Anwendungen. Ist die richtige Software ausgewählt und eingeführt, sind nicht nur die Kernprozesse verschlankt und effizient. Der Kunde nimmt entlang seiner Customer Journey eine schnelle und serviceorientierte Kommunikation mit einem durchgängig digitalisierten Dienstleister wahr.

Bei einem Digitalisierungsvorhaben bietet sich noch eine zusätzliche Möglichkeit: mit der Auswahl einer geeigneten Lösung für digitale Projektservices sollte das heutige und zukünftige Geschäftsmodell eingehend betrachtet werden. So lassen sich vollkommen neue und für den Kunden nützliche digitalbasierte Services entwickeln, die zuvor nicht möglich gewesen wären.

Frage:

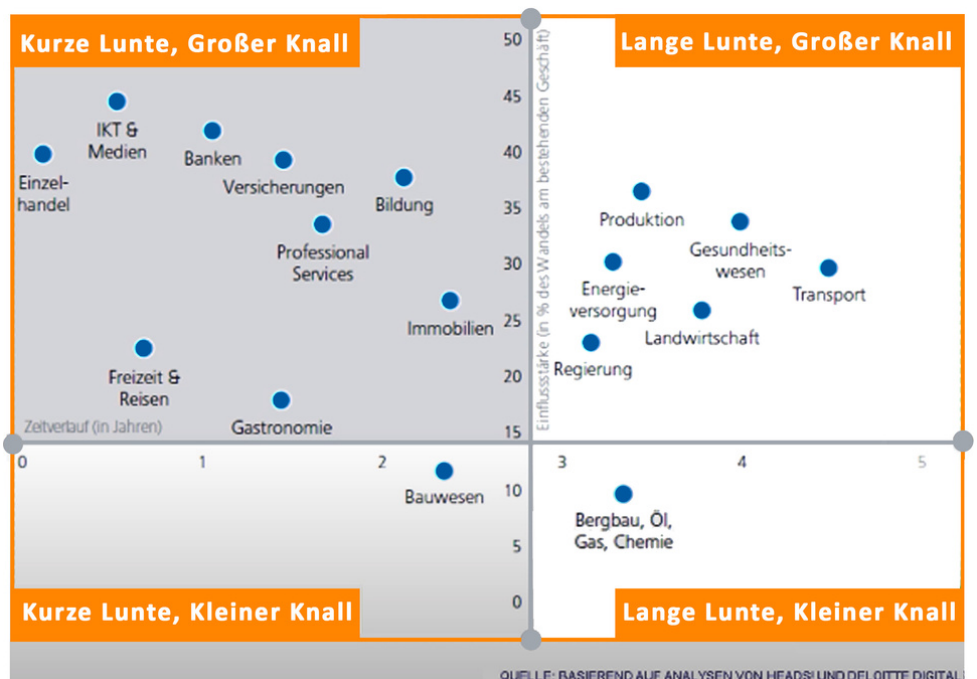


Welcher dieser Tipps war neu und relevant für Sie?

Die Anwendung des einen oder anderen Erfolgsfaktoren ist ein erster Schritt um Verbesserungen zu erzielen. Jedoch bedarf es einer individuellen Betrachtung des Gesamtumfelds um eine Strategie zu entwickeln. Speziell bei Unternehmen im Projektbusiness müssen die Kernprozesse effizient, risikoarm und margenstark gestaltet sein. Kunden von COPARGO folgen dem bewährten Implementierungsfahrplan „GRIP“ und sorgen damit für eine schnelle und nachhaltige Optimierung ihrer Kundenprojekte.

Studie

Eine große Bedeutung für das Projekt-Business stellt der globale Trend der Digitalisierung dar. Unternehmen, die schon jetzt die Veränderungen identifizieren und sich darauf einstellen werden die Gewinner dieses Trends sein. Eine in diesem Zusammenhang hochinteressante Studie legt für jede Branche dar, in welchem Umfang und in welchem Zeitraum sie von der Digitalisierung betroffen sein wird. Finden Sie die Branche Ihrer Kunden?



Das ist die COPARGO GmbH

COPARGO ist ein innovatives Beratungs- und Trainingsunternehmen mit einem Team aus spezialisierten und erfahrenen Menschen. Jede Dienstleistung ist geprägt durch Wirkung, spezifische Ausrichtung und pragmatische Umsetzung. Immer fokussiert, die Projekt-Performance der Kunden zu steigern. Seit 2005 setzen wir dabei auf ein Set an bewährten Best Practices für Projektmanagement.

Profitieren auch Sie in der aktuell herausfordernden Situation mit den richtigen Methoden und Tools basierend auf den jahrzehntelangen Erfahrungen unserer Mitarbeiter. Schaffen Sie eine effiziente Projektumgebung, die wiederholbar Ihre Projekte zum Erfolg führt.

Mit innovativen Konzepten in Workshops und in Trainings ist das Team von COPARGO immer darauf aus, eine maximale Wirkung für seine Kunden zu schaffen.

- **Über 500 Kundenaufträge für Beratung und Trainings sind mit höchster Zufriedenheit durchgeführt**
- **Über 10.000 Projektmanager wurden in Trainings und Workshops in ihrer Entwicklung unterstützt**
- **Mehr als 150 Unternehmen konnten die Performance ihrer Projekte gravierend steigern.**



Oliver Buhr

IHR VORDENKER FÜR EIN EFFEKTIVES PROJEKTBUSINESS



PROJEKTE, das ist der rote Faden in seinem Berufsleben. In seinen Aufträgen liebt er es, Herausforderungen zu begegnen, neue Lösungen zu entwickeln, Visionen Realität werden zu lassen und begeisternde Produkte zu erschaffen. Das Ergebnis ist immer High Performance. So entsteht ein echter Mehrwert für seine Kunden.

Seit 30 Jahren agiert er im Projektbusiness. Als Projektmanager durfte er sich in vielen Projektherausforderungen beweisen. Sei es in Projekten zur Entwicklung neuer Produkte, zur Einführung neuer IT-Systeme oder fürs Outsourcing eines ganzen Unternehmensbereichs.

Interesse?

Sie möchten für Ihre Kundenprojekte ebenfalls...

- + zufriedene Projektkunden
- + reduzierte Kosten und höhere Margen
- + verlässliche Budget- und Zeiteinhaltung



Wenn auch Sie eine High Performance in Ihren Projekten erreichen möchten, dann sollten wir miteinander sprechen. Vereinbaren Sie hier einen persönlichen und unverbindlichen Gesprächstermin mit Oliver Buhr:

Klick >> <https://copargo.de/termin>

Gemeinsam identifizieren wir den wichtigsten Hebel für eine bedeutsame Verbesserung Ihres Projektbusiness.



COPARGO GmbH

E-Mail: office@copargo.de

Fon: +49 6103 2002-110

www.copargo.de