

---

# Projektkompetenz als Kernkompetenz

## Aufbau und Gestaltung der Projektleiterqualifizierung

# Ziele der Projektleiterqualifizierung

---



Aufbau und Stärkung einer umfassenden Projektkompetenz im Hinblick auf alle Anforderungen und Aufgaben

- in der Angebotsphase
- in der Startphase
- in der Ausführungsphase und
- in der Abschlussphase von Projekten

Insbesondere geht es darum,

- das Rollen- und Selbstverständnis der Projektleiter mit dem Ziel zu stärken, Kundenzufriedenheit und Wirtschaftlichkeit in der Projektarbeit sicherzustellen
- die Projektleiter darin zu stärken, Projekte unternehmerisch zielführend und für Kunden und Mitarbeiter zufrieden stellend zu gestalten
- das dazu jeweils erforderliche methodische Handwerkszeug in allen Projektphasen gekonnt einzusetzen und
- ein effektives Zusammenspiel aller internen und externen Projektbeteiligten zu gewährleisten.

# Teil 1: Attraktive Ziele finden und fixieren - Projekterfolge vorbereiten (1)



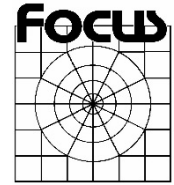
## Von der Kundenanfrage bis zur Auftragserteilung

### Inhalte:

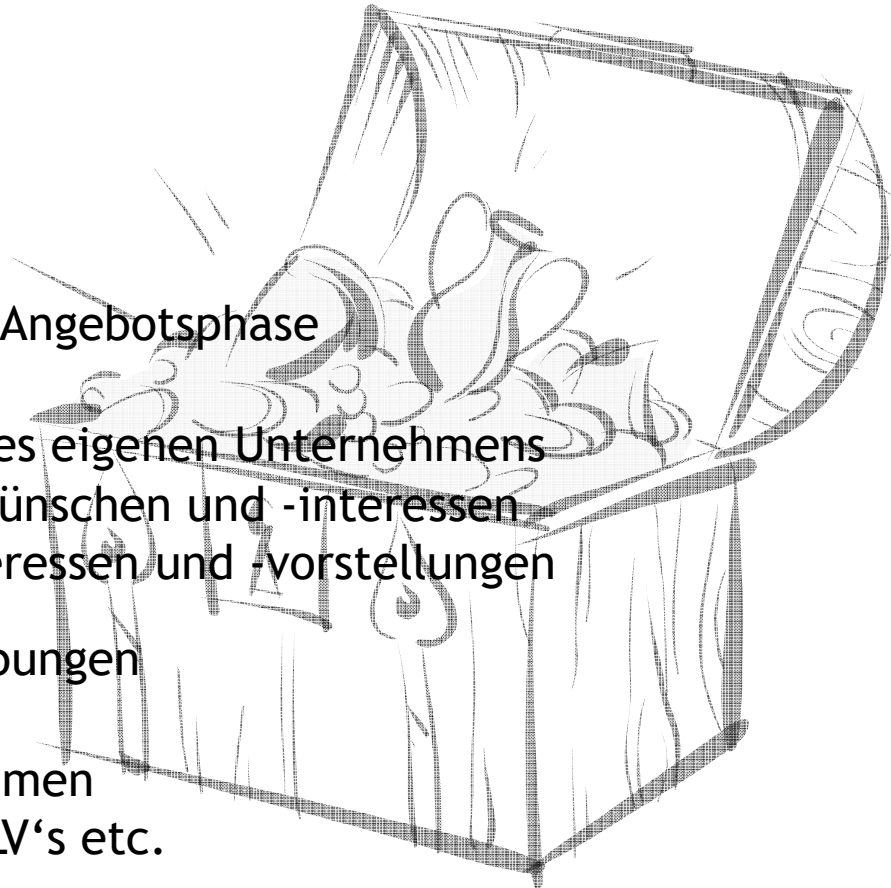
- Projekte als wichtigster Geschäftsprozess
  - Was ist ein Projekt?
  - Prozessmodell der Projektabwicklung
  - Anforderungen an das Managen von Projekten
  - Rollen und Selbstverständnis von Projektleitern
- Wirtschaftlichkeit als Voraussetzung für Projekterfolg
  - Prinzip von Angebot und Nachfrage
  - Grundlagen der Wirtschaftlichkeit
  - Möglichkeiten zur Herstellung und Erhaltung von Wirtschaftlichkeit und zur Kostenminimierung im Projekt
- Erwartungen und Interessen von Kunden
  - Was ist Kunden wichtig?
  - Entscheidungsgrundlagen für Kunden



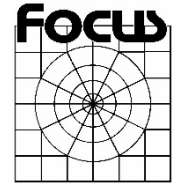
# Teil 1: Attraktive Ziele finden und fixieren - Projekterfolge vorbereiten (2)



- Organisationsstrukturen beim Kunden
  - Aufbauorganisation beim Kunden
  - Kundenprozesse kennen und nutzen
  - Entscheider und Schlüsselpositionen
  - Interne Kräfteverhältnisse
- Gestaltung des Kundenkontaktes in der Angebotsphase
  - Kontaktaufnahme bzw. -anbahnung
  - Darstellung der eigenen Person und des eigenen Unternehmens
  - Erkennen und Ermitteln von Kundenwünschen und -interessen
  - Einbringen eigener Unternehmensinteressen und -vorstellungen
- Bearbeiten von Anfragen und Ausschreibungen
  - Risikoanalyse und Bewertung
  - Erkennen von Fallstricken und Freiräumen
  - Möglichkeiten zur Einflussnahme auf LV's etc.
  - Freigabe zur Angebotserstellung



# Teil 1: Attraktive Ziele finden und fixieren - Projekterfolge vorbereiten (3)

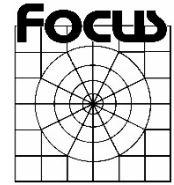


- Kalkulieren von Angeboten
  - Aufwandsplanung
  - Berücksichtigung verschiedener Kalkulationsparameter
  - Kalkulation von Gewinn
  - Vorgaben in der Kostenkalkulation (Quartzt)
- Erstellen und Platzieren von Angeboten
  - Grundelemente und -ansprüche an Angebote
  - Herausarbeiten von Konditionen
  - Zusammenstellen von Anlagen
  - Möglichkeiten, eigene Potenziale und Vorteile im Angebot zu platzieren
- Überprüfen von Aufträgen
  - Übereinstimmung mit Anfrage, Angebot und Vergabeverhandlungen
  - Auftragsbestätigung



## Teil 2: Die Route festlegen und die Reise vorbereiten - Projekterfolge planen (1)

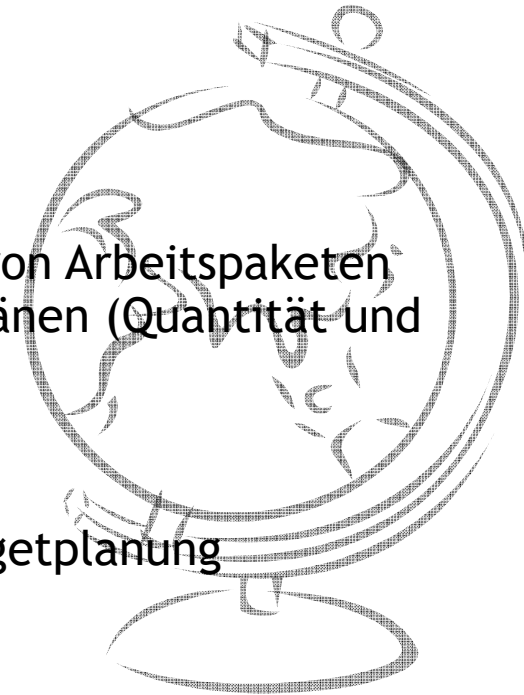
---



Von der Auftragserteilung bis zum „1. Spatenstich“

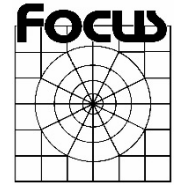
Inhalte:

- Projektplanung/Projektvorbereitung
  - Phasen der Projektplanung und -durchführung
  - Erstellen von Projektstrukturplänen und Ableiten von Arbeitspaketen
  - Entwickeln von Personaleinsatz- bzw. Manpowerplänen (Quantität und Qualifikation)
  - Entwickeln von Projektterminplänen
  - Erstellen von Materiallisten
  - Einrichten der Kostenträger und Erstellen der Budgetplanung
  
- Gestaltung der Projektorganisation
  - Zusammenstellen erforderlicher Projektmitarbeiter
  - Erstellen des Projektorganigramms
  - Festlegen der Aufgaben und Funktionsbereiche von Projektleiter, Bauleiter, Projektmitarbeitern und anderen Beteiligten



## Teil 2: Die Route festlegen und die Reise vorbereiten - Projekterfolge planen (2)

---

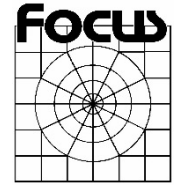


- Einbindung der Bauleitung in die Projektplanung
- Konstituieren von Projektteams
  - Durchführen von Kick-off-Meetings
  - Informationen zum Projekt
  - Klären von Aufgaben und Zuständigkeiten
  - Festlegen von Spielregeln für die Zusammenarbeit im Projekt
  - Regelung der Kommunikationsstruktur
- Instrumente der Projektsteuerung und -verfolgung
  - Prinzipien der Projektsteuerung
  - Prinzipien der Projektüberwachung
  - Projektübersicht (5 Column Sheet)
  - Stunden-Monitoring
  - Projektordner



## Teil 2: Die Route festlegen und die Reise vorbereiten - Projekterfolge planen (3)

---

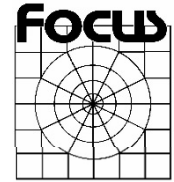


- Flexibilisierungsmöglichkeiten durch Nachunternehmereinsatz und Lieferanten
- Gestaltung des Kundenkontaktes in der Startphase
  - Definition der Ansprechpartner, Verantwortlichkeiten und Kommunikationswege
  - Einbinden des Kunden in die Planung
  - Einbringen von Vorschlägen und Anpassung von Aufträgen





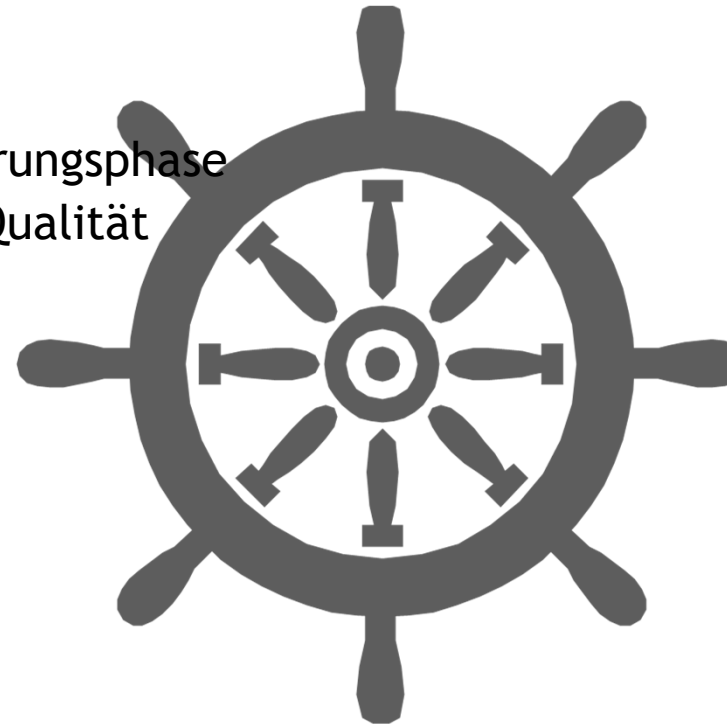
# Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (1)



## Vom 2. Spatenstich bis zum Projektabschluss

### Inhalte:

- Projektsteuerung und -kontrolle in der Ausführungsphase
  - Fortschrittsüberwachung: Kosten/Termine/Qualität
  - Überprüfung abrechenbarer Leistungen
  - Begehung der Baustelle
  - Gewährleistung der Arbeitssicherheit
  
- Zusammenarbeit mit der eigenen Bauleitung
  - Klären von Aufgaben und Zuständigkeiten
  - Gestalten von Regelkommunikation
  - Spielregeln der Zusammenarbeit
  - Herstellen von Vereinbarungen



## Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (2)

---



- Durchführen von internen Projekt- und Baubesprechungen
  - Gestalten einer Agenda zur effektiven Gestaltung der Projektbesprechungen
  - Umgang mit unplanmäßigen Vorfällen
  - Ansprechen und Vereinbaren von Veränderungswünschen/Korrekturen
  - Sicherstellen der Arbeitssicherheit
  - Einleiten notwendiger Korrekturmaßnahmen
  
- Gestalten von Kundenkontakten während der Ausführung
  - Laufende Information und Betreuung des Kunden
  - Baubesprechungen mit Kunden
  - Anmelden von Einschränkungen und Behinderungen
  - Herstellen von Absprachen bzw. Vereinbarungen
  - Ermitteln der Kundenzufriedenheit

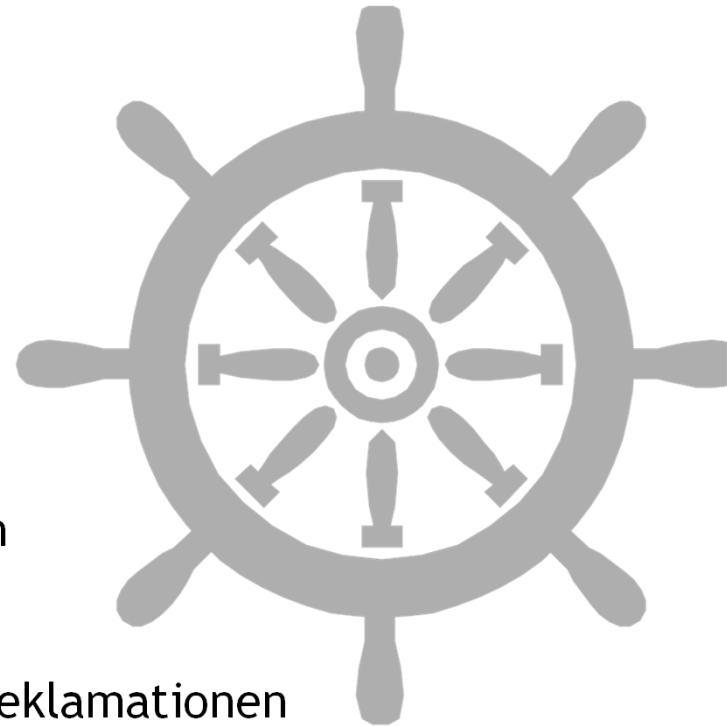


## Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (3)

---

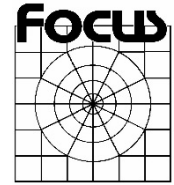


- Durchführen von Abnahmen
  - Bedeutung von Abnahmen
  - Vorbereitung von Abnahmen
  - Teilabnahmen
  - Dokumentation
  - Umgang mit Kunden in Abnahmesituationen
  
- Abrechnen erbrachter Leistungen
  - Darstellen abrechenbarer (Teil)Leistungen
  - Rechnungsstellung vorbereiten und anstoßen
  
- Umgang mit Konfliktsituationen
  - Ansprechen von Unklarheiten, Problemen, Reklamationen und Forderungen
  - Entwickeln von Lösungen
  - Treffen von Vereinbarungen



## Teil 3: Navigieren auf hoher See - Projekterfolge realisieren und absichern (3)

---



- Interner Abschluss von Projekten
  - Dokumentation
  - Erstellen einer Nachkalkulation
  - Abgleich zwischen Vor- und Nachkalkulation
  - Analyse und Bewertung des Projektes
  - Planen von Konsequenzen für die Zukunft
  - Abschlussgespräch
  
- Kundenbindungsaktivitäten nach abgeschlossenen Projekten
  - Möglichkeiten der Aufrechterhaltung und Pflege von Kontakten
  - Kundenansprache außerhalb laufender Projekte
  - Nutzen von Referenzprojekten

