

Erfolgsprogramm für IT-Projektmanager

3 Hebel machen den Unterschied zwischen Burn-Out und Lebensqualität



Das Webinar im Überblick

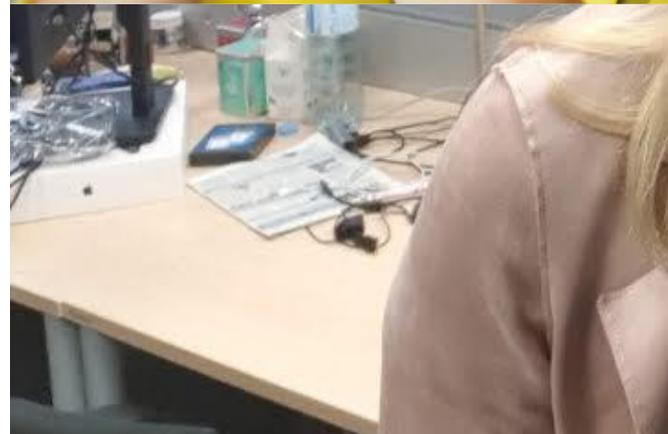
1. Kurze Vorstellung
2. Was ist Erfolg?
3. 4 gängige Erfolgsrezepte als „Road to Hell“
4. Hebel 1: Karrierestrategie
5. Hebel 2: Projektmanagement-Skills
6. Hebel 3: Work-Life-Balance
7. Es gibt nichts Gutes: Außer man tut es
8. Hatte Baron von Münchhausen doch recht?



Dr. Gerhard Friedrich

- Studium der Psychologie
- Projektleiter von interdisziplinären Forschungsprojekten
- Freiberuflicher Trainer (Führung, Kommunikation)
- Mitglied der Geschäftsleitung bei einem deutschen Industrieberater
- Gründungsgesellschafter der M+I Management und Informatik Unternehmensberatung GmbH
- Geschäftsführer der act Management Consulting GmbH
- Geschäftsführender Gesellschafter der 360PM Dr. Friedrich und Partner KG
- Senior Principal Consultant der msg Plaut Austria GmbH
- Autor, Blogger, Speaker, Coach

Einige meiner Kunden



Was ist Erfolg?



"I BELIEVE NO HUMAN

UNOFFICIAL
01:59:40.2

FINISH INEOS

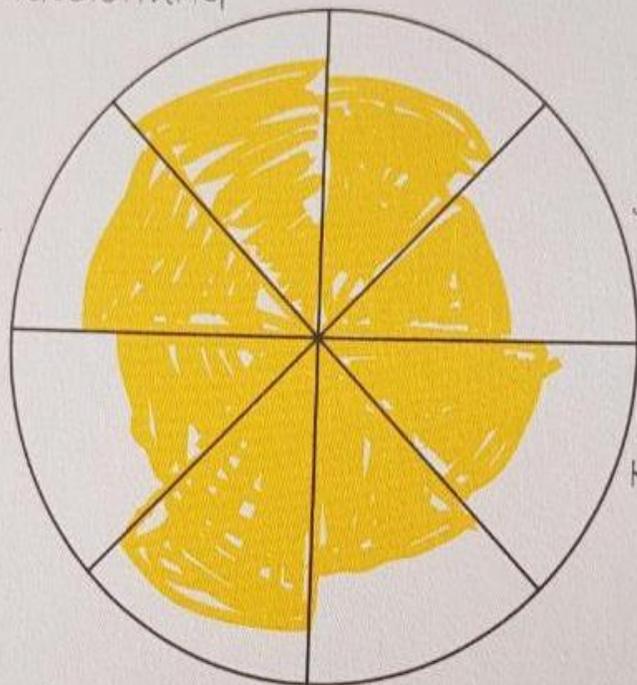
INEOS
1:59
CHALLENGE

UNOFFICIAL
01:59:40.2
#NOHUMANISLIMITED
1:59



KREATIVITÄT/
SELBST-
VERWIRKLICHUNG

LIEBE



FITNESS/
GESUNDHEIT

SPASS/ERHOLUNG

REICHTUM/
FINANZEN

KARRIERE

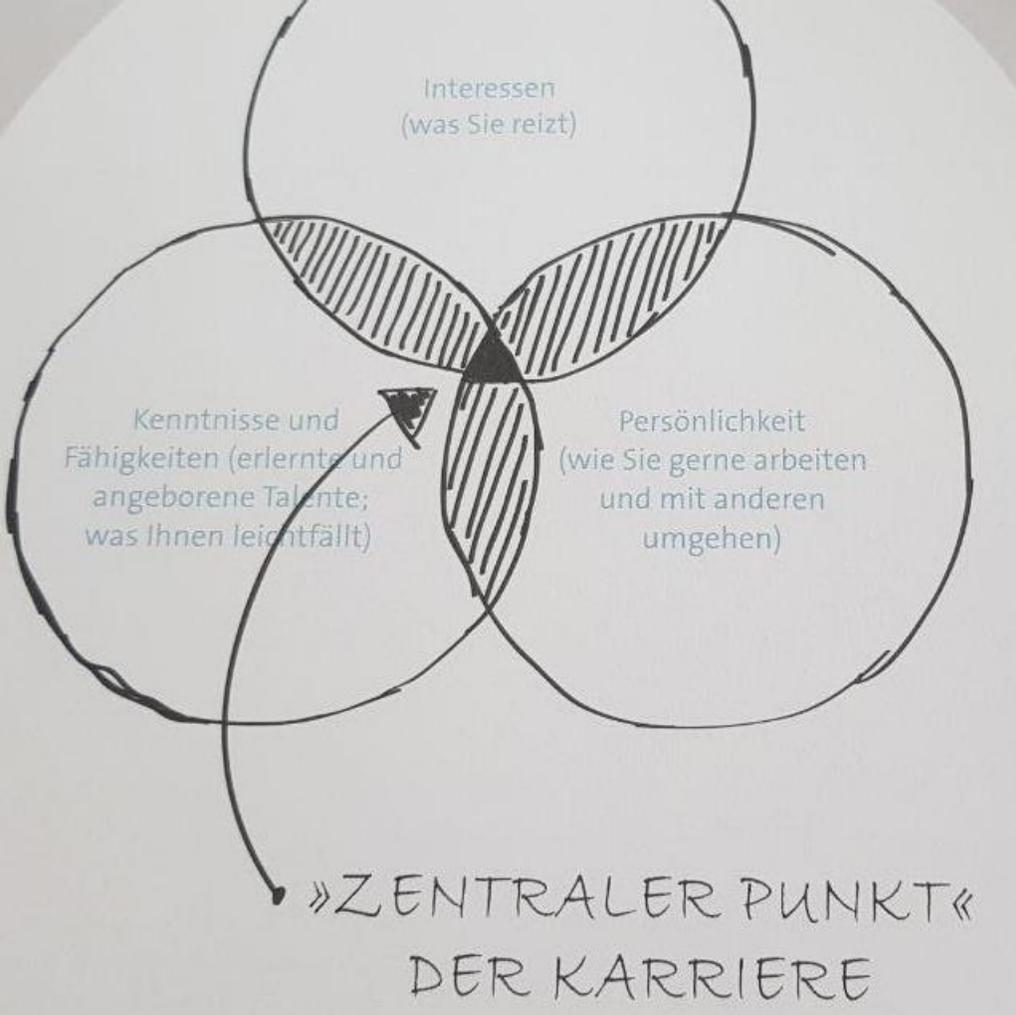
PERSÖNLICHES/
SPIRITUELLES WACHSTUM

FREUNDE/FAMILIE

Das „Rad des Lebens“
Tim Clark u.a. in „Business Model YOU“

Erfolg ist (auch) eine Frage des Maßstabes

- *Aristoteles*: All unser Streben ist ausgerichtet auf ein glückliches Leben.
- Die Gewichtung der Bereiche ist unterschiedlich:
 - Kulturelle Prägungen spielen eine wichtige Rolle.
 - Subkulturen weisen spezifische Wertmaßstäbe auf.
 - Individuelle Ausprägungen können von den gesellschaftlichen Prägungen abweichen.
- *Søren Kierkegaard*: Das Vergleichen ist das Ende des Glücks und der Anfang der Unzufriedenheit.
- *Bernhard Ludwig*: Unzufriedenheit = Erwartetes/Erreichtes



Die Erfolgsfaktoren des Berufes

Tim Clark u.a. in „Business Model YOU“

Beruflicher Erfolg ist eine Frage der Positionierung

- „Folge deiner Leidenschaft“ ist ein Rat, der nicht immer zu einem Erfolg führt.
- „Wollen“ und „Können“ müssen in einer angemessenen Relation stehen.
- Erwerbstätigkeit macht nicht immer Spaß, sondern ist manchmal anstrengend, unangenehm, stressig.
- „Der Appetit kommt mit dem Essen“ gilt auch für die Motivation, einen bestimmten Job auszuüben.
- Aber natürlich gilt für alle 3 Faktoren der Satz: „Wenn Du ein totes Pferd reitest, steig ab!“

Gängige Erfolgsrezepte als „Road to Hell“





Erfolgsrezept „Generalist“

**Jeder findet Generalisten großartig,
aber den Auftrag bekommt der Spezialist!**

- Vielseitigkeit führt zwangsläufig zu Überforderung
- Vielseitigkeit schwächt die Position am Arbeitsmarkt
- „Wiederholung ist die Mutter der Pädagogik“ gilt für alle Skills.
- Kontinuität schlägt Talent!



Erfolgsrezept „Zertifizierung“

**Zertifikate sind die Pflicht,
aber zum Erfolg führt erst die Kür.**

- Bei öffentlichen Ausschreibungen sind Zertifizierungen oft Vorgabe.
- Fehlende Zertifizierungen können ein Hindernis bei der Vertrauensbildung in Angebotssituationen sein.
- Eine Zertifizierung zwingt dazu, die Grundbegriffe des Projektmanagements zu lernen.
- Zertifizierungen sind wie Rechtschreibung und Grammatik: Es geht nicht ohne sie, aber über den Erfolg (als Autor) entscheiden andere Faktoren.



Erfolgsrezept „Methoden und Tools“

„A fool with a tool is still a fool.“

But: „Only a fool works without a tool“.

- Als IT-Projektmanager kann man heute ohne Kenntnisse von Methoden wie Scrum, Kanban, Extreme etc. nicht mehr am Markt bestehen.
- Die intelligente Nutzung von Tools ist unverzichtbarer Teil des Projektmanagements.
- Der Tooleinsatz ist in größeren Unternehmen (fast) immer vorgegeben. Die Detailarbeit mit den vorgegebenen Tools kann man (fast) immer delegieren oder in relativ kurzer Zeit erlernen.
- Beherrschung von Methoden und Tools ist notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzung für den Erfolg als IT-Projektmanager.



Erfolgsrezept „Volle Kraft voraus“

**Je mehr ich mich anstrenge,
umso erfolgreicher werde ich sein.**

- Es gibt in jedem IT-Projekt Phasen, in denen mit höchstem Einsatz an Energie und Zeit gearbeitet werden muss. Wer dazu nicht bereit oder in der Lage ist, muss sich einen anderen Beruf suchen.
- Wenn die Feuerwehr immer gut ausgelastet wäre, dürfte es nie brennen. Es muss immer wieder Phasen geringerer Auslastung geben.
- Die Leistungsfähigkeit von Menschen unterscheidet sich, aber sie ist immer endlich.
- Kein einzelner Mensch kann so viel leisten wie ein gut funktionierendes Team.



Erfolgsrezepte mbH

- Generalist
- Zertifizierung
- Methoden und Tools
- Volle Kraft voraus

Hebel 1: Karrierestrategie





Best Practice Nr. 1: EKS

Engpasskonzentrierte Strategie

ProjektMagazin
Das Fachportal für Projektmanagement

Ausgabe 22/2014

Sonderdruck

Spezialisieren – aber worauf?

Strategische Karriereplanung mit dem EKS-Modell

Projektmanager, die einen Orientierungsrahmen für professionelles Projektmanagement suchen, finden diesen in den allgemein bekannten und anerkannten Standards von PMI (PMBOK), IPMA (ICB) und AXELOS (PRINCE2). Eine Fülle von Fachbüchern ergänzt und variiert die dort angesprochenen Inhalte. So wird auch schnell klar, welche Ausbildungen man absolvieren soll, um die benötigten Kenntnisse zu erlangen. Weitgehend alleingelassen sind Projektmanager jedoch, wenn es darum geht, auf dieser Basis konkrete Karriereentscheidungen so zu treffen, dass die größte Aussicht auf Erfolg besteht.

Dieser Beitrag stellt ein Handlungsmodell vor, das solche Entscheidungsprozesse unterstützen kann: die "Engpasskonzentrierte Strategie" (EKS), begründet von Wolfgang Mewes.

Am Beispiel der persönlichen Karriereplanung wollen wir das Potenzial der EKS für berufliche Entscheidungssituationen zeigen. Dabei richten wir uns an ProjektmanagerInnen, die sich in dieser Rolle professionalisieren wollen

Autor



Dr. Gerhard Friedrich

Psychologe, spezialisiert auf Beratung für organisatorische & informationstechnologische Veränderungsprojekte. Geschäftsführender Gesellschafter der 360PM Dr. Friedrich & Partner KG

Kontakt: gfr@360pm.eu



Dr. Rupert Schmutzer

Soziologe, berät Unternehmen bei der Suche und Auswahl von Führungskräften und Schlüsselpersonen

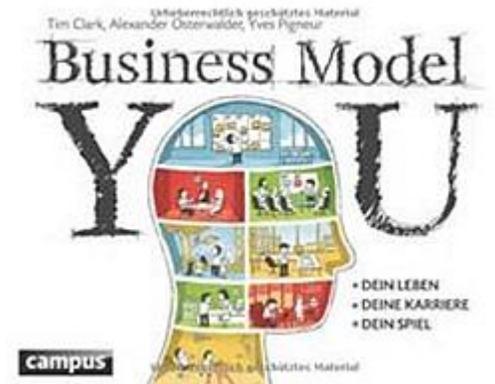
Kontakt: rupert.schmutzer@isg.com

Mehr Informationen unter:
projektmagazin.de/autoren



Best Practice Nr. 2: Business Model Canvas

- Alexander Osterwalder u.a. haben für die Darstellung von Geschäftsmodellen ein Schema entwickelt, das eine standardisierte Darstellung der Inhalte von Geschäftsmodellen bietet: Das „Business Model Canvas“.
- Tim Clark u.a. haben diesen Ansatz auf die persönliche Karrierestrategie angewendet.
- Business Model YOU ist Best Practice für die Darstellung der Karrierestrategie.
- Die EKS ist Best Practice für die inhaltliche Ausrichtung und Erarbeitung der Karrierestrategie.



Die 4 EKS-Prinzipien

Prinzip 1: Konzentration statt Verzettelung

Voraussetzung jedes Erfolgs ist die Konzentration der Kräfte auf vorhandene Stärken. Zuspitzung bringt bei gleichem Krafteinsatz mehr Durchschlagskraft als Breite. Egal wie groß also die eigenen Talente und Ressourcen sind – mit Spezialisierung kann man stets mehr Wirkung erzielen als mit Diversifikation.

Prinzip 2: Minimumprinzip

Man kann auch mit geringen Kräften eine große Wirkung erzielen, wenn man auf den richtigen Punkt zielt („David gegen Goliath“). Man muss "das brennendste Problem seiner Zielgruppe" adressieren.

Prinzip 3: Immaterielles vor Materiellem

Anziehungskraft zählt mehr als Kapital, Ideen mehr als Besitz. Mit diesen immateriellen Gütern kann man sich die materiellen Ressourcen beschaffen. Umgekehrt funktioniert das selten.

Prinzip 4: Nutzenmaximierung

Ein überlegenes Nutzenangebot für eine definierte Zielgruppe ist die sicherste Grundlage für langfristigen materiellen Erfolg.





3 Arten der Spezialisierung

Primärspezialisierung: Klassische Form der Spezialisierung auf bestimmte Produkte, Materialien, Dienstleistungen etc. Gefahr der Substitution.

Beispiele: Zertifizierungen (PMP, Scrum Master, ...), Tools (MS Project Server, JIRA, ...), Plattformen (Java, .NET, SAP, ...)

Problemspezialisierung: Heute weit verbreitet. Automobilhersteller und die Bahn positionieren sich als Spezialisten für Mobilität, Telekommunikations-unternehmen als Spezialisten für Kommunikation etc. Wesentlich nachhaltiger, erfordert aber entsprechendes Potenzial, um die versprochenen Leistungen auch tatsächlich zu erbringen.

Beispiele: Spezialisierung auf Anwendungsentwicklung, Test, Security, SAP-Module, ...

Zielgruppenspezialisierung: Das strategische Ziel einer EKS-konformen Strategie ist es, "Zielgruppenbesitzer" zu werden („Plattformökonomie“, „Community“). Erfordert Kenntnis und Vertrauen einer Zielgruppe mit darauf abgestimmter Problemspezialisierung. Weiterentwicklung durch Kooperation.

Beispiele: Spezialisierung auf Branchenlösungen, Funktionsbereiche von Unternehmen wie Risk Management, Identity Management, ...

Das EKS-Phasenmodell

Die Phasen werden mehrfach durchlaufen („Spiral-Modell“). In jeder Phase gibt es ein ausführliches Brainstorming. Keinesfalls sind die Phasen im Sinne eines Wasserfallmodells zu verstehen. Es ist ein iteratives und rekursives Vorgehen.

Phase 1: Analyse der Ist-Situation und der speziellen Stärken

Dieser Ausgangspunkt stellt sicher, dass das Ergebnis der Strategieplanung umsetzbar und erfolgreich ist. Der Begriff „Stärke“ ist allerdings weit gefasst.

Phase 2: Das erfolgversprechendste Spezialgebiet suchen

Die identifizierten Stärken werden danach abgeklopft, ob sie sich für ein Nutzenangebot an eine Zielgruppe eignen könnten.

Phase 3: Die erfolgversprechendste Zielgruppe suchen

Die Ergebnisse der Phasen 1 und 2 werden mit allen möglichen Zielgruppen abgeglichen. Dabei kommt es zu Ergänzungen der Stärken und der möglichen Spezialgebiete.

Phase 4: Engpassanalyse

Die „Pain-Points“ der Zielgruppe werden gesucht und ihre Dringlichkeit bewertet. Was ist „das brennendste Problem der Zielgruppe“, das ich mit meinem Leistungsangebot (siehe Phase 2), das auf meinen Stärken aufbaut (siehe Phase 1) lösen könnte?

Damit ist eine erste Version der Karrierestrategie erreicht. Diese wird umgesetzt, Erfolge und Misserfolge werden analysiert und führen zu Verfeinerungen und Anpassungen.

Für die langfristige Absicherung des Erfolges folgen 3 weitere Phasen:

Phase 5: Innovationsstrategie

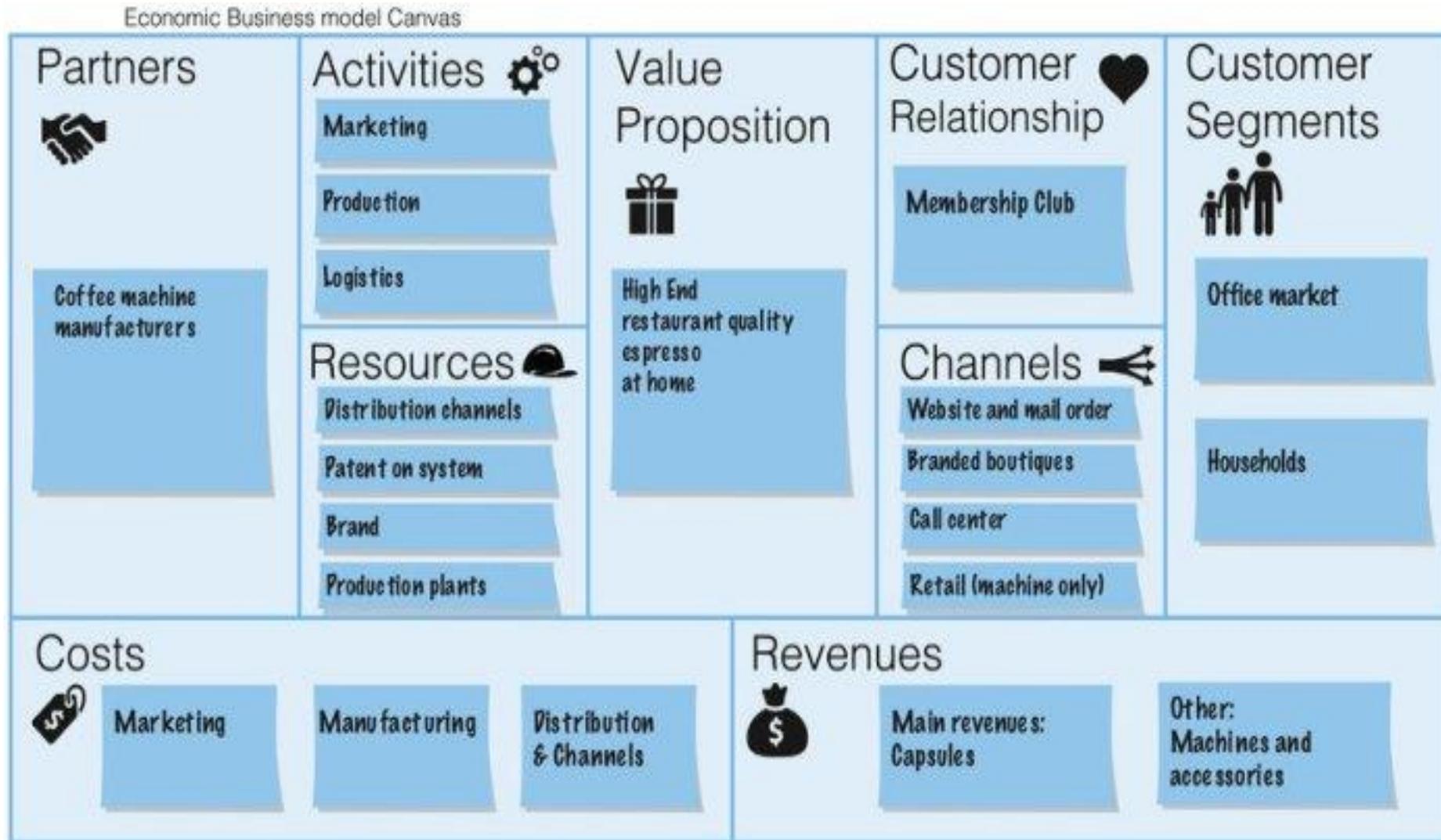
Phase 6: Kooperationsstrategie

Phase 7: Das konstante Grundbedürfnis

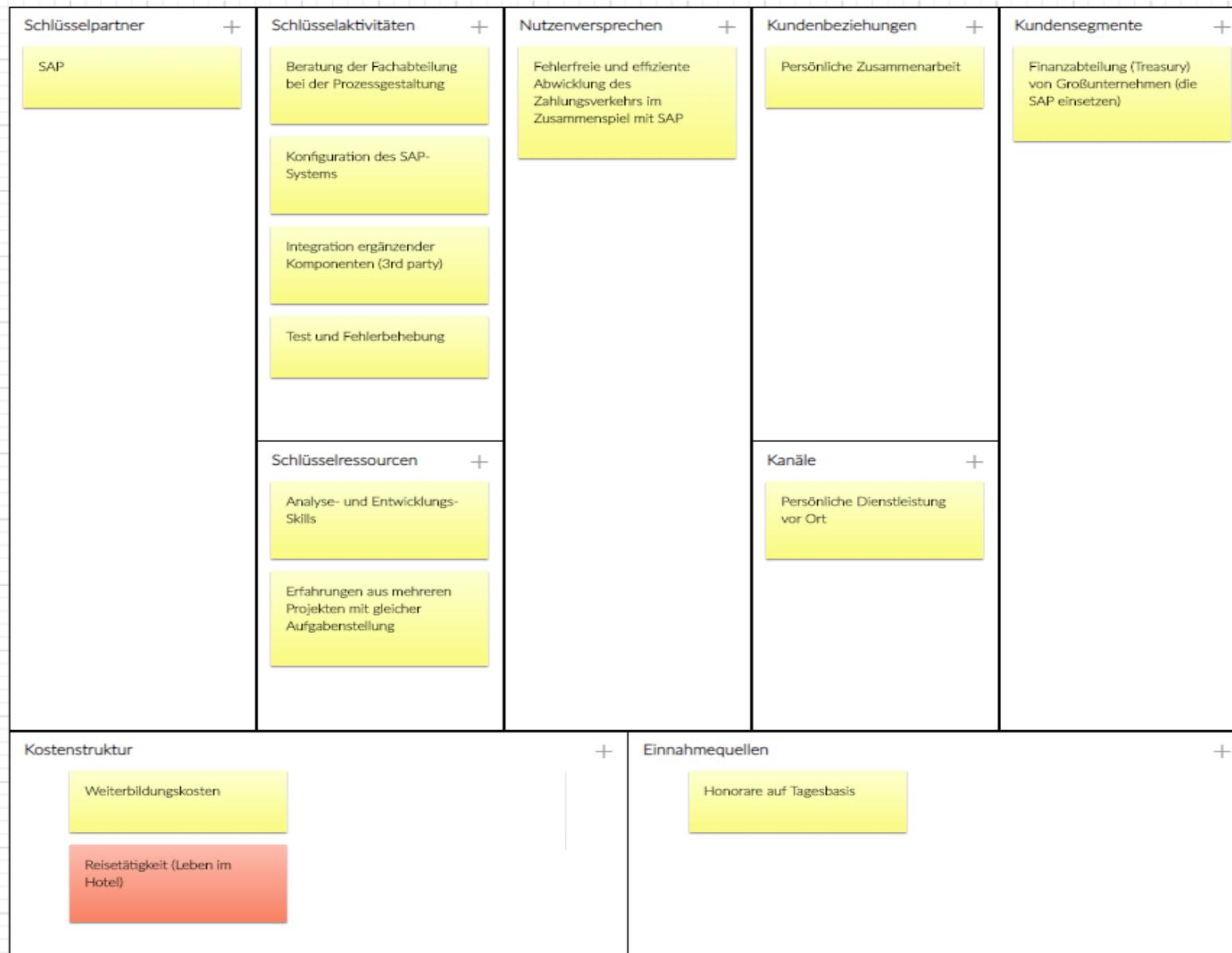


Business Model Canvas

Das Geschäftsmodell von Nespresso als Beispiel



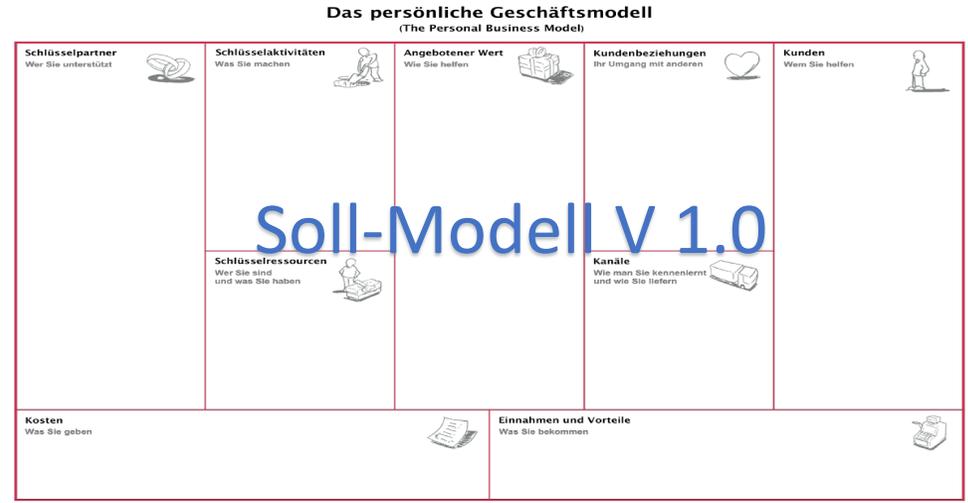
Karrierestrategie mit dem Business Model Canvas – Ein Fallbeispiel



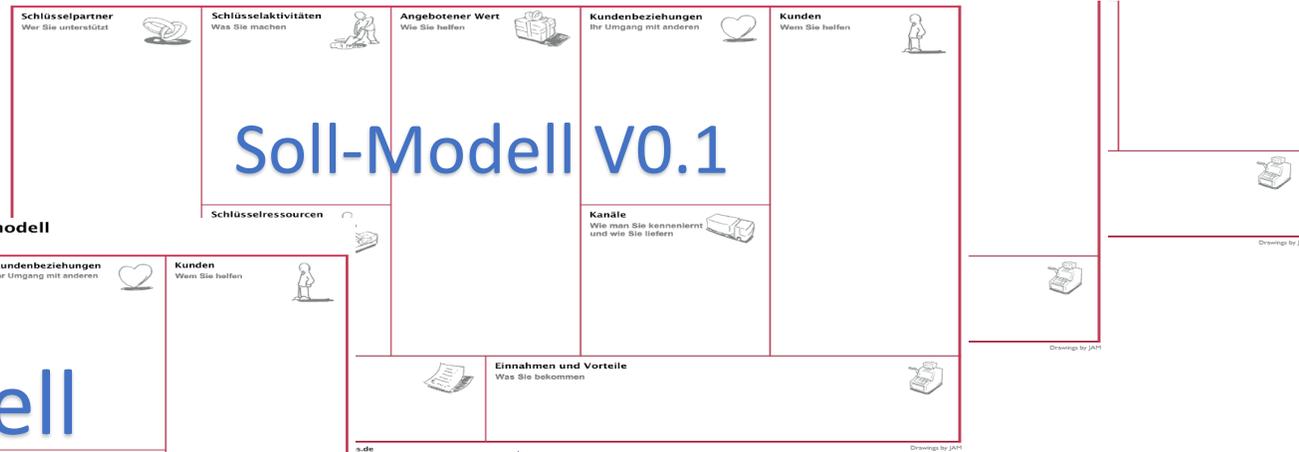
- Klare Fokussierung.
- Kompetenzen passen zum Nutzenversprechen.
- Schmerzpunkte sind klar erkennbar, können gezielt adressiert und abgebaut werden.
- Ist-Modell kann in verschiedene Richtungen weiterentwickelt werden, indem einzelne Items ersetzt werden.
- Versionsvergleich wird durch einheitliches Format unterstützt.

Karrierestrategie – Ein iteratives Vorgehen

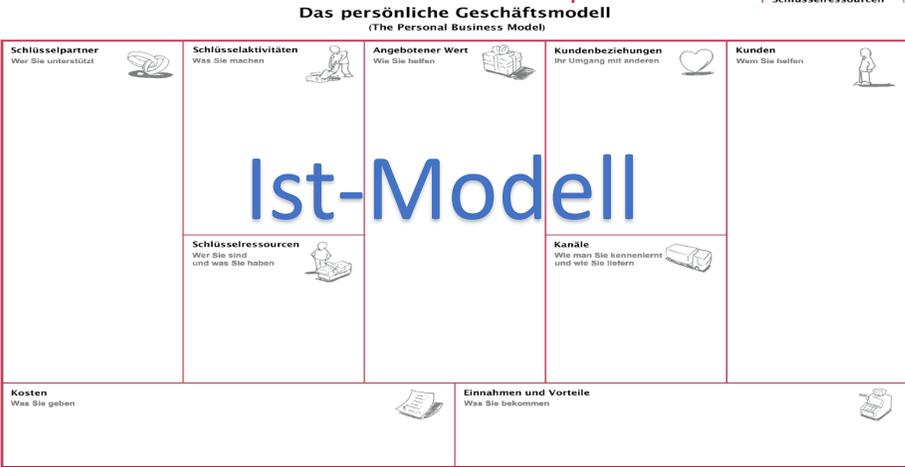
Erarbeitung des Soll-Modells
nach dem Phasenmodell der EKS
Wiederholung
der SWOT-Analyse



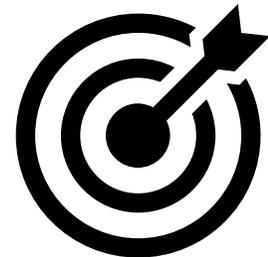
SWOT-Analyse des Ist-Modells
nach den Prinzipien der EKS



Roadmap für die Umsetzung
Meilensteinplanung
Identifikation der Action-Items
Ressourcenplanung



Kooperationsstrategie
Innovationstrategie
Konstantes Grundbedürfnis



Hebel 2: Projektmanagement- Skills



Projektmanagement – was tut man da?

Schlüsselaktivitäten

Was ich mache



- Projektmanagement erfordert lt. ISO 21500 die Ausführung von 39 Geschäftsprozessen.
- Dafür relevant sind 10 Wissensgebiete.
- Für jedes Projekt ist eine dem Projekt angemessene Selektion und Konfiguration der Prozesse zu wählen.

ISO 21500: Leitlinien Projektmanagement

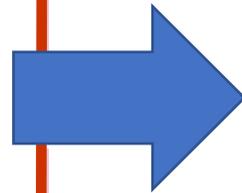
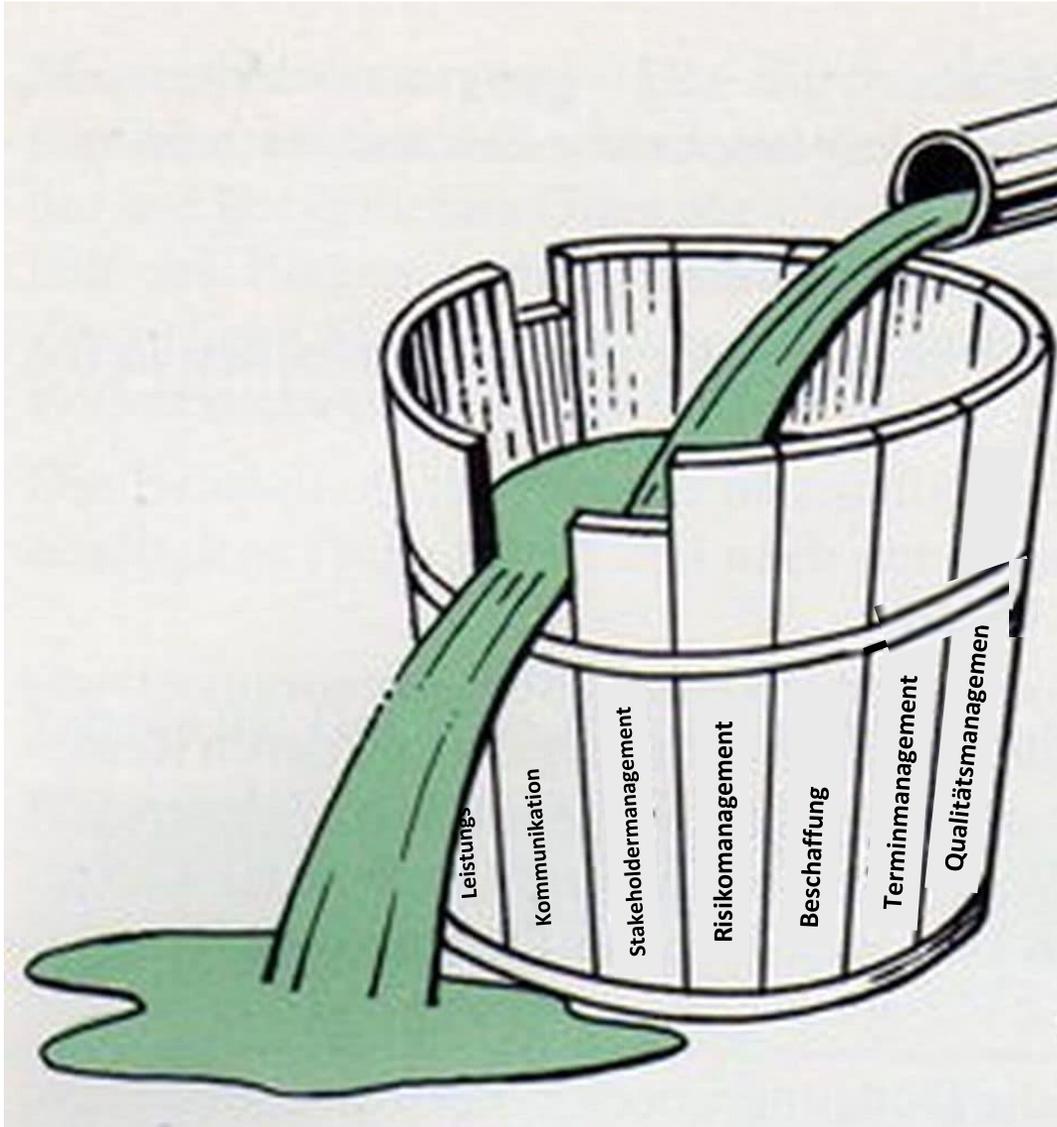


Tabelle 1 — Projektmanagementprozesse nach Prozess- und Themengruppen

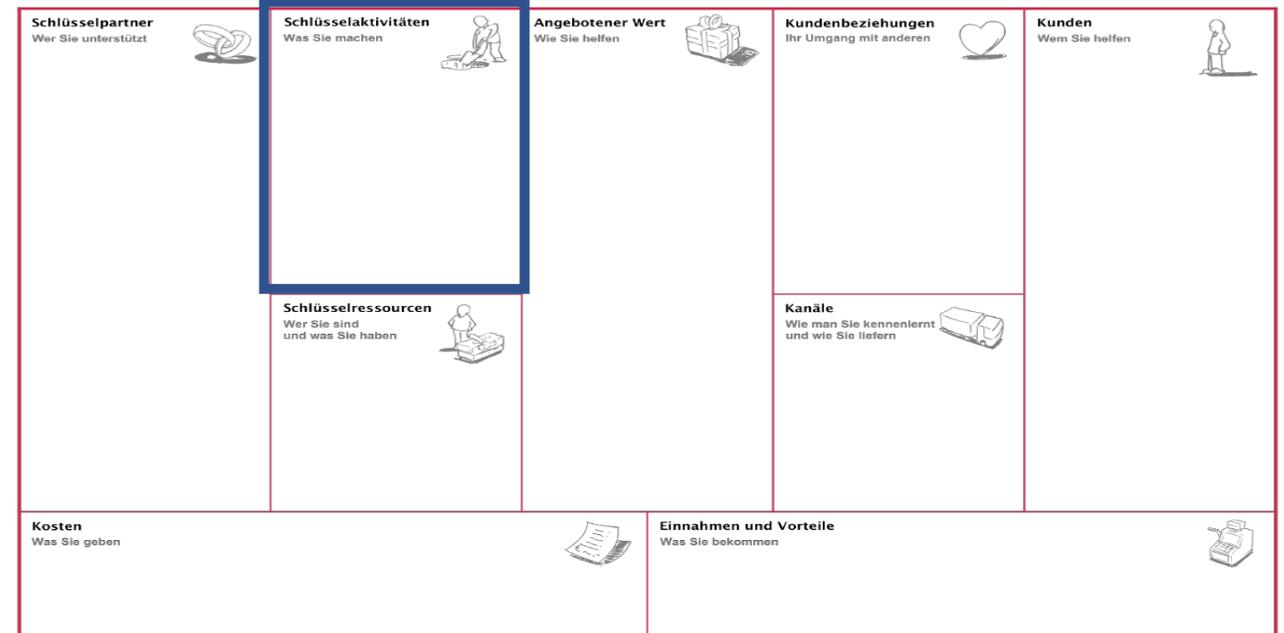
| Themengruppen | Prozessgruppen | | | | |
|-----------------|---|---|--|---|--|
| | Initiierung | Planung | Umsetzung | Controlling | Abschluss |
| Integration | 4.3.2 Erstellen des Projektauftrags | 4.3.3 Erstellen der Projektpläne | 4.3.4 Koordinieren der Projektarbeiten | 4.3.5 Controlling der Projektarbeiten 4.3.6 Controlling von Änderungen | 4.3.7 Abschließen von Projektphasen oder des Projekts 4.3.8 Sammeln der Lessons Learned |
| Stakeholder | 4.3.9 Ermitteln der Stakeholder | | 4.3.10 Stakeholdermanagement | | |
| Leistungsumfang | | 4.3.11 Definieren des Leistungsumfangs 4.3.12 Erstellen des Projektstrukturplans 4.3.13 Definieren der Vorgänge | | 4.3.14 Leistungscontrolling | |
| Ressourcen | 4.3.15 Zusammenstellen des Projektteams | 4.3.16 Schätzen des Ressourcenbedarfs 4.3.17 Festlegen der Projektorganisation | 4.3.18 Weiterentwickeln des Projektteams | 4.3.19 Controlling der Ressourcen 4.3.20 Management des Projektteams | |
| Termine | | 4.3.21 Festlegen der Abfolge von Arbeitspaketen und Aktivitäten 4.3.22 Schätzen der Dauer von Arbeitspaketen und Aktivitäten 4.3.23 Erstellen des Terminplans | | 4.3.24 Termincontrolling | |
| Kosten | | 4.3.25 Schätzen der Kosten 4.3.26 Erstellen des Projektbudgets | | 4.3.27 Kostencontrolling | |
| Risiko | | 4.3.28 Ermitteln der Risiken 4.3.29 Risikobewertung | 4.3.30 Risikobehandlung | 4.3.31 Risikocontrolling | |
| Qualität | | 4.3.32 Qualitätsplanung | 4.3.33 Qualitätssicherung | 4.3.34 Qualitätskontrolle | |
| Beschaffung | | 4.3.35 Planen der Beschaffung | 4.3.36 Auswählen von Lieferanten | 4.3.37 Steuern der Beschaffung | |
| Kommunikation | | 4.3.38 Planen der Kommunikation | 4.3.39 Bereitstellen von Informationen | 4.3.40 Kommunikationsmanagement | |

ANMERKUNG Es ist nicht der Zweck dieser Tabelle, eine zeitliche Abfolge der Vorgänge festzulegen. Ihr Zweck ist es, Themen- und Prozessgruppen abzubilden.

Engpassanalyse: Projektmanagement-Skills



Das persönliche Geschäftsmodell (The Personal Business Model)



BusinessModelGeneration.com BusinessModelYou.com Übersetzung: Fa.lttings.de

Drawings by JAM

Persönliche Engpassanalyse in Relation zur Karrierestrategie:

- Wo ist der wirksamste Hebel, um meinen Erfolg zu steigern?
- Was kann ich tun, um hier wirksam anzusetzen?
- Machbarkeitsanalyse
- Persönlicher Aktionsplan
- Terminplan
- Budget (Zeit und Geld)
- Umsetzungsplan

Hebel 3: Work-Life-Balance





Schlüsselresource: Ich

„Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts“

Was ist Gesundheit (WHO-Definition):

Gesundheit ist ein Zustand vollkommenen körperlichen, geistigen und sozialen Wohlbefindens und nicht allein das Fehlen von Krankheit und Gebrechen.

Physische Fitness:

- Ausdauer
- Kraft
- Beweglichkeit und Koordination

Mentale Fitness:

- Kognitive Leistungsfähigkeit
- Emotionale Stabilität
- Stressresistenz
- Resilienz.

Unterstützende Faktoren:

- Genetische Disposition
- Suchtvermeidung (Rauchen, Drogen, Alkohol)
- Gesunde Ernährung (Essgewohnheiten, Ernährungspyramide)
- Sport (Ausdauer, Kraft, Beweglichkeit, Koordination, Entspannung)
- „Social Support“ (positives privates und berufliches Umfeld)
- Sinnerfüllung („Ich liebe das Suchen mehr als das Finden“ - Alexa Feser)

**Es gibt nichts Gutes.
Außer: Man tut es.**



Was ist der Engpass – Suchraster für die eigene Karrierestrategie

Das persönliche Geschäftsmodell
(The Personal Business Model)

| | | | | |
|--|--|---|--|---------------------------------|
| Schlüsselpartner Wer Sie unterstützt | Schlüsselaktivitäten Was Sie machen | Angebotener Wert Wie Sie helfen | Kundenbeziehungen Ihr Umgang mit anderen | Kunden Wem Sie helfen |
| | Schlüsselressourcen Wer Sie sind und was Sie haben | | Kanäle Wie man Sie kennenlernt und wie Sie liefern | |
| Kosten Was Sie geben | | Einnahmen und Vorteile Was Sie bekommen | | |

BusinessModelGeneration.com BusinessModelYou.com Übersetzung: Fa.ltings.de

Drawings by Jaki

Globale „diagnostische Fragen“:

- Wo sind Deine Schmerzpunkte im Ist-Modell?
- Wo steckt das größte Risiko? Was ist Deine größte Sorge?
- Wie lange kannst Du mit diesem Modell erfolgreich sein, Deine Ziele erreichen und gesund bleiben?
- Möchtest Du eher von etwas loskommen oder Dich zu etwas hin entwickeln?
-

Spezifische „diagnostische Fragen“:

- Wer sind Deine wichtigsten Kunden?
- Was ist das brennendste Problem Deiner Kunden?
- Adressiert Dein angebotener Wert die brennendsten Probleme der Kunden in ihrer Sprache?
- Wie könntest Du Deine Kundenbeziehungen zu langfristigen Partnerschaften ausbauen?
- Wie könntest Du Deine Leistungserbringung für Dich **und** für Deine Kunden (Win-Win) verbessern?
- Wie könntest du regelmäßiges Einkommen gewinnen, und nicht immer nur „Zeit gegen Geld“ tauschen?
- Welche Schlüsselaktivität liegt Dir am meisten, welche am wenigsten?
- Was wäre, wenn Du selbst als Schlüsselressource ausfällst (Unfall, Krankheit, ...)?
- Ist mein Lebensstil so, dass Du langfristig leistungsfähig und gesund bleiben kannst?
- Gibt es Marktbegleiter, die Du als Partner gewinnen könntest? Welchen Nutzen hätten sie davon und welchen Du?
- Welche Kunden und welche Aktivitäten bringen Dir finanziell am meisten? Welche sind gut für Deine Lebensqualität und welche schaden dieser eher?
- Was belastet Dich auf der Kostenseite? Finanziell, zeitlich oder mental?
- ...

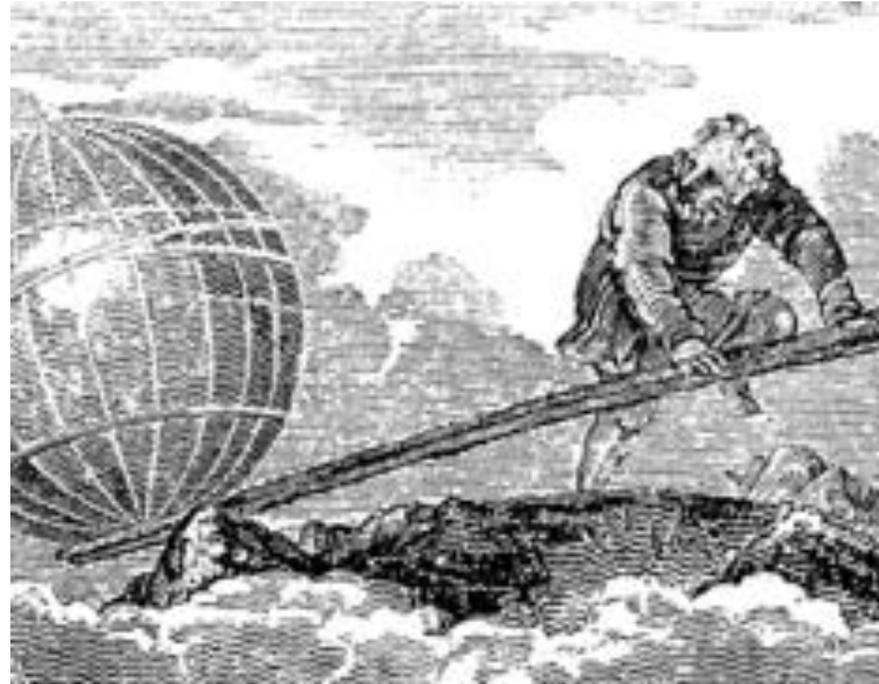
Münchhausen?



Hier hätte ich unfehlbar umkommen müssen, wenn nicht die Stärke meines Armes mich an meinem eigenen Haarzopf, samt dem Pferd, welches ich fest zwischen meine Knie schloss, wieder herausgezogen hätte.

(Baron von Münchhausen)

Oder Archimedes?



Gebt mir einen festen Punkt außerhalb der Erde, und ich hebe die Welt aus den Angeln.

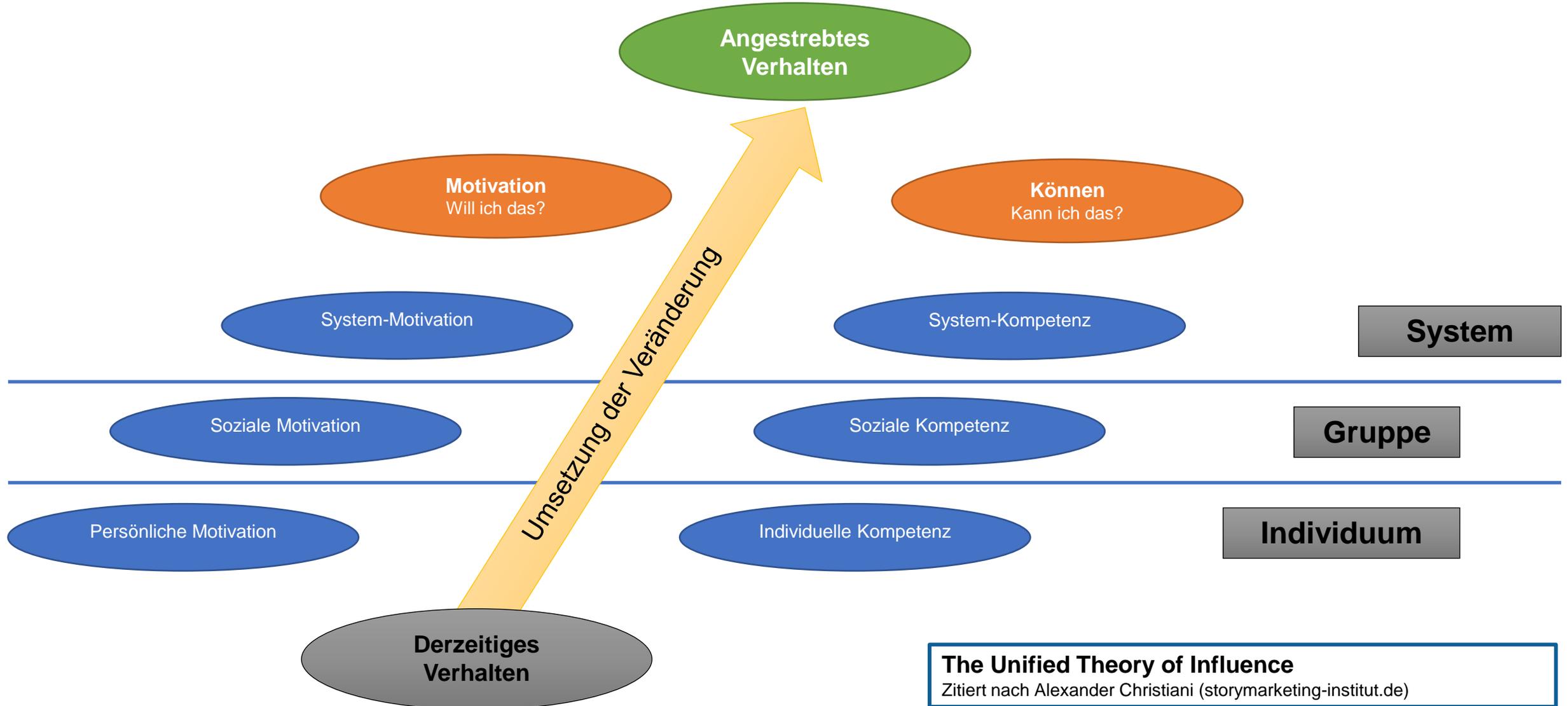
(Archimedes)

**Anstöße von außen
sind notwendig,
um erfolgreiche
Änderungen
herbeizuführen!**

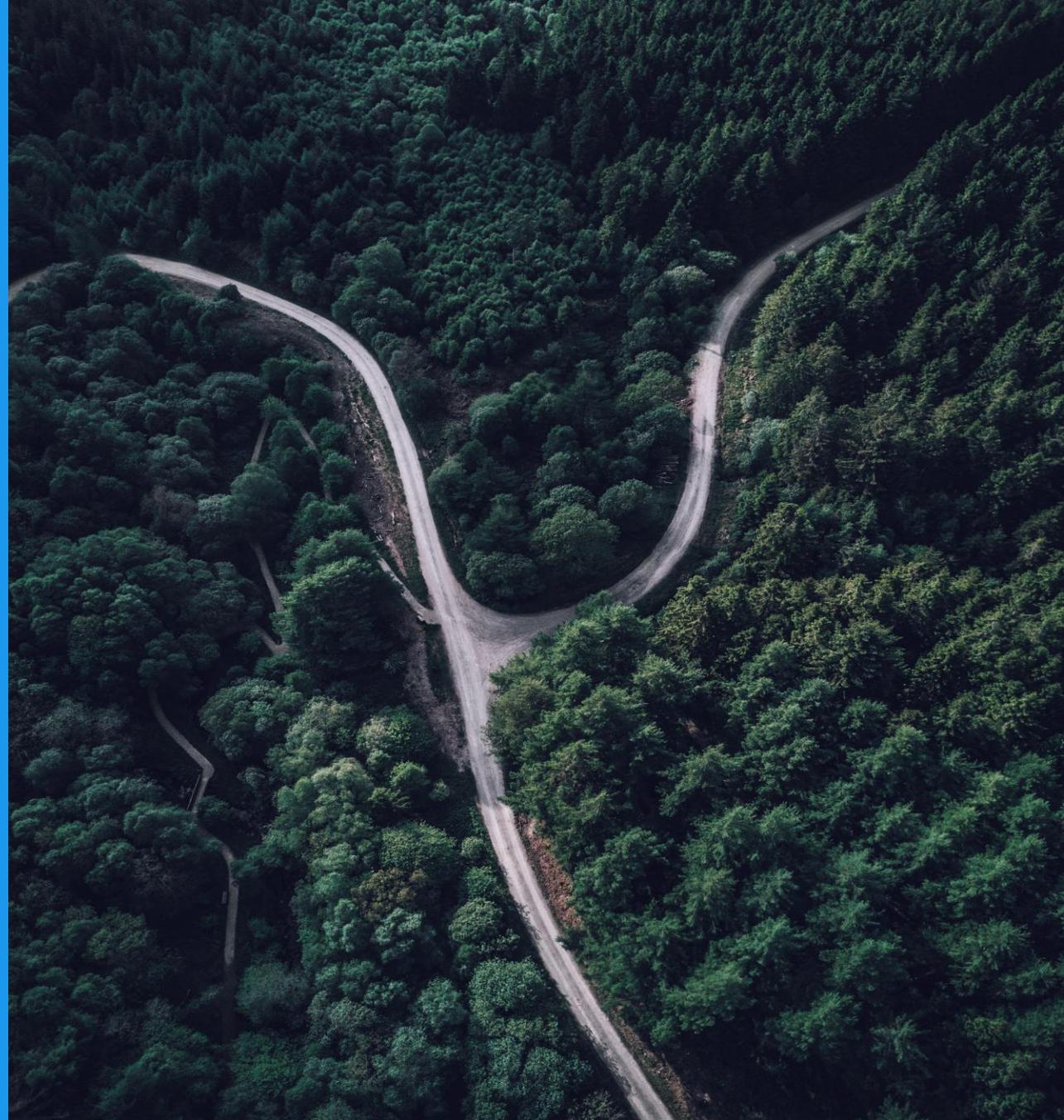
Wirksame Anstöße können sein:

- Wissen: Bücher, Vorträge, Training, Studium
- Vorbilder („Role Models“)
- Erfahrungen (Erfolge und Krisen)
- Persönliche Anleitung (Mentoring, Coaching)

Wie funktioniert Veränderung?



**Jetzt ist eine
Entscheidung fällig.**



Danke für den Input, ich weiß, was ich davon wie umsetzen werde!

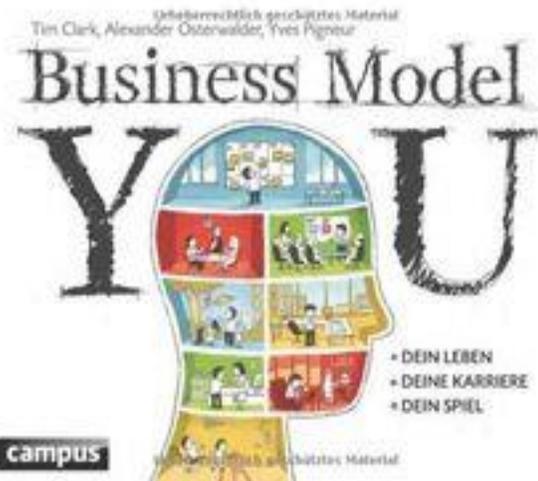
Wunderbar!

Alle Inhalte dieses Webinars stehen Dir zur freien Verfügung.
Heute noch bekommst Du ein Mail von mir mit der Aufzeichnung
des Webinars und dem Download der Präsentation.

Dazu habe ich zwei Buchempfehlungen:



<https://amzn.to/2Y4sfD6>



<https://amzn.to/3frcBY3>

Ich freue mich, wenn wir in Kontakt bleiben:

<https://enjoyprojects.net>

Dort sind direkte Links zur Vernetzung auf XING, LinkedIn, Twitter,
Facebook und zu meinen Podcasts.

Danke für den Input, ich wünsche mir eine maßgeschneiderte Unterstützung bei der Umsetzung

Gerne!

Dazu mein Angebot:

- Ein kostenloses und unverbindliches Strategiegelgespräch (Telefon oder Video-Call). Wir klären, ob und wie ich bei der Umsetzung unterstützen kann.
- Wenn positive Entscheidung, dann Vertragsabschluss und Vereinbarung einer ausführlichen Situationsanalyse und Zielvereinbarung.
- Wir arbeiten per Video-Call (Teams, Zoom, Skype, Hangouts, WebEx, Whatsapp, ...) zusammen. Damit ist höchste zeitliche und örtliche Flexibilität gegeben. Alle Termine werden individuell online vereinbart.
- Die Mindestdauer beträgt 3 Monate. Je nach Aufgabenstellung kann eine Vereinbarung für einen längeren Zeitraum getroffen werden.
- Als Richtwert wird – zusätzlich zum Startworkshop – von 9-12 Stunden Coaching in den ersten 3 Monaten ausgegangen. Zwischen den Coaching-Sessions gibt es Support per Mail entsprechend dem Bedarf.
- **Link zur Terminvereinbarung kommt mit meiner Mail noch heute!**

Vielen Dank!

**Ich wünsche einen
schönen Abend.
Viel Erfolg und Spaß
bei allem!**

Enjoy Projects!

