

Unser Topthema: Portfoliomanagement

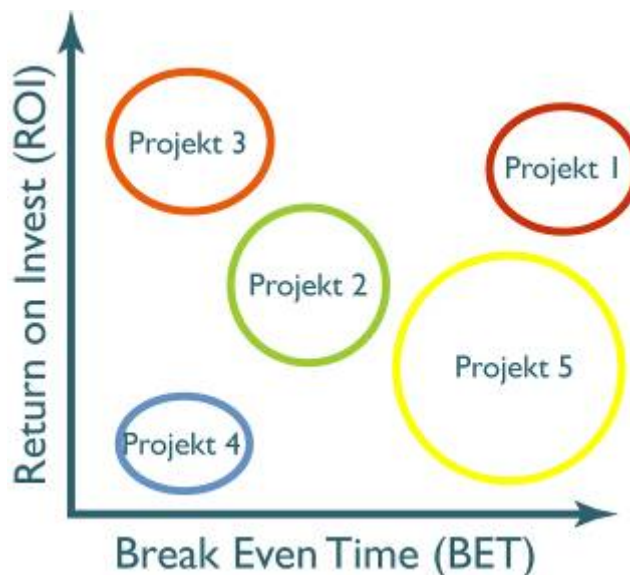
Die Inhalte dieser Ausgabe:

- Projektmanagement in schwierigen Zeiten – Portfoliomanagement hilft Kosten sparen
- Success Story PharmaZell: Portfolio-Management als Schlüssel zum Erfolg
- Interview mit Herrn Dr. Oliver Bolzern, Geschäftsführer von PharmaZell
- Die Methodischen Grundlagen des Portfoliomanagements kennenlernen und 20 % Rabatt sichern
- Wir sind mit dabei: Zukunft Personal 2009 in Köln
- Unsere aktuellen Seminartermine im Herbst

Projektmanagement in schwierigen Zeiten – Portfoliomanagement hilft Kosten sparen

Immer wieder hören wir von unserer Kunden die Frage, welchen speziellen Beitrag Projektmanagement leisten kann in Zeiten knapper Budgets und Ressourcen bei gleichzeitig steigenden Anforderungen. Natürlich leistet die strukturierte Planung und Abwicklung von Projekten auf der Basis klarer Projektmanagement-Richtlinien an sich schon einen wichtigen Beitrag. Wer aber darüber hinaus auf weitere Optimierungs- und Einsparungspotentiale angewiesen ist, für den ist Portfoliomanagement das Mittel der Wahl.

Portfoliomanagement erfasst und bewertet in regelmäßigen Abständen relevante Projektdaten aller Projekte zum Projektfortschritt, aber auch zum wirtschaftlichen und unternehmerischen Nutzen der Projekte. Es lässt sich auf diese Weise ein Portfolio aufbauen, das z. B. den personellen und finanziellen Ressourcenverbrauch dem Nutzen des Projektes gegenüberstellt.



Hierüber lässt sich z.B. die Frage beantworten, ob das Unternehmen seine knappen Ressourcen in die richtigen Projekte investiert. Kosten können unmittelbar dadurch eingespart werden, indem unwirtschaftliche Projekte beendet oder – noch besser – aufgrund schlechter Bewertungszahlen erst gar nicht begonnen werden.

Eine ausführliche Produktbeschreibung finden Sie [hier](#).

Success Story PharmaZell: Portfolio-Management als Schlüssel zum Erfolg

Portfolio-Management als Schlüssel zum Erfolg

In vielen mittelständischen Unternehmen wird Projektmanagement nicht systematisch genutzt, sondern pragmatisch-intuitiv. Das kann bis zu einer gewissen Unternehmensgröße sehr gut funktionieren – doch kommen Unternehmen irgendwann an einen Punkt, bei dem diese Form der Projektdurchführung an Grenzen stößt und den weiteren Erfolg des Unternehmens behindert. PharmaZell ist ein innovatives international tätiges Unternehmen, dessen Dienstleistungs-Business hauptsächlich auf erfolgreicher Projektarbeit basiert. Neben dem Hauptsitz in Raubling gehören noch weitere 2 Standorte in Indien sowie ein Standort in Dänemark zum Portfolio.



Christian Mugrauer

Dipl.-Wirtschaftsingenieur,
systemischer Berater,
Senior Berater bei PS Consulting

Kontakt:

christian.mugrauer@psconsult.de

Weitere Informationen zu
PharmaZell: www.pharmazell.com

Die Ausgangssituation

Nach einem erfolgreichen Management-Buyout aus einem amerikanischen Mischkonzern haben die beiden Eigentümer und Geschäftsführer PharmaZell in eine dynamische Wachstumsphase gebracht. Mit zunehmender Größe und Komplexität zeigte sich aber immer deutlicher, dass das Projektmanagement in der Art und Weise nicht mehr adäquat war und den weiteren Erfolg limitiert hätte. Was dagegen unternommen wurde, lesen sie [hier](#)...

Interview mit Herrn Dr. Oliver Bolzern, Geschäftsführer von PharmaZell

Frage: Herr Dr. Bolzern, was hat Ihnen die Projektmanagement-Initiative gebracht. Welche Unterschiede erkennen Sie im Vergleich zu früher?

Dr. Bolzern: „Die Initiative hat uns als Unternehmen einen wesentlichen Schritt vorgebracht. Wir entscheiden heute neue Projekte nicht mehr aus dem Bauch heraus, sondern systematisch. Wir sehen z.B. nicht mehr nur die reine R&D Sicht bei Entwicklungsprojekten, sondern bewerten auch strategisch und wirtschaftlich. Wir wählen somit bewusst aus und gehen in klaren Phasen vor. Außerdem haben wir einen festen Rhythmus etabliert. Alle Entscheider sind jetzt daran gewöhnt, jeden Monat den aktuellen Stand des Projektportfolios gezielt zu steuern. Hierzu haben wir heute eine professionelle Grundlage und einen viel besseren Überblick.“

Frage: Weshalb ist der feste Rhythmus aus Ihrer Sicht so wichtig?

Dr. Bolzern: „Der feste Rhythmus ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Als Geschäftsleitung haben wir ganz klar festgestellt, dass wir dadurch rechtzeitiger Maßnahmen ergreifen können, weil wir viel früher von aufkommenden Problemen erfahren als in der Vergangenheit.“

Frage: Was heißt eigentlich PROST? Lesen Sie [hier](#) weiter...

Die Methodischen Grundlagen des Portfoliomanagements kennenlernen und 20 % Rabatt sichern mit unserem PMP Prep Kurs

Bereiten Sie sich in unserem PMP Prep Kurs zeitsparend und effektiv auf die erfolgreiche Zertifizierung zum Project Management Professional vor.

Der PMP Prep Kurs am 05.-07. Oktober 2009 & 05.-06. November 2009 in Haiterbach hat noch freie Plätze. Wenn Sie sich bei der Anmeldung auf diesen Newsletter berufen, erhalten Sie 20% Rabatt.

Eine ausführliche Seminarbeschreibung finden Sie [hier](#)

Wir sind mit dabei: Zukunft Personal 2009 in Köln



Nutzen Sie die Gelegenheit mit uns persönlich über die aktuellen Entwicklungen beim Project Management Institute zu sprechen.

Wir sind vom 22.-24. September mit einem Stand auf der [Zukunft Personal 2009](#) vertreten. Dies ist Europas größte Fachmesse für Personalmanagement.

Sie finden uns unter dem Dach von [Seminus, der großen Weiterbildungsplattform](#), in der Halle 5.2 - Stand P20.

Wenn Sie Interesse an einer kostenfreien Eintrittskarte zur Messe haben, teilen Sie es uns mit. Wir machen gerne einen Termin mit Ihnen und lassen Ihnen eine Eintrittskarte im Wert von EUR 75,- zukommen. [Kontakt](#)

Unsere aktuellen Seminartermine

Hier eine Übersicht unserer Seminartermine im Herbst:

Seminar	Termin
<u>PMP ZERTIFIZIERUNG</u>	
<u>PMP Preparation Course</u> Bereiten Sie sich zeitsparend und effektiv auf die erfolgreiche Zertifizierung zum PMP vor	Modul 1: 05.-07. Oktober 2009 Modul 2: 05.-06. November 2009
<u>PMP Preparation Course Refresher</u> Erfahren Sie, welche Änderungen sich durch die Umstellung auf die vierte Version des PMBOK®-Guide ergeben und bereiten sich intensiv auf die Prüfung vor.	28.-29. September 2009 oder 01.-02. Dezember 2009
<u>PM MASTER LEVEL</u>	
<u>Spitzenleistung mit Projektteams erzielen</u> Gestalten Sie gezielt das Zusammenspiel in Ihrem Projektteam	11.-12. November 2009
<u>Konflikte lösen und Verhandeln</u> Erkennen Sie Spannungsfelder im Projekt und erzielen Sie tragfähige Lösungen	17.-18. Dezember 2009
<u>Professionelles Risikomanagement</u> Behalten Sie die Kontrolle über Ihr Projekt	24.-25. September 2009 oder 02.-03. November 2009
<u>Kunden führen und beraten</u> Entwickeln Sie passende Lösungen, die von Ihren Kunden mitgetragen werden	07.-09. Dezember 2009
<u>PM EXPERT LEVEL</u>	
<u>Internationales Projektmanagement</u> Gestalten Sie eine effektive Zusammenarbeit über Ländergrenzen hinweg	06.-07. Oktober 2009

Communication Power für Projektleiter

Reflektieren und optimieren Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten

12.-14. Oktober 2009

Schwierige Verhandlungen meistern

Schöpfen Sie das Potenzial der Verhandlungskunst voll aus

02.-04. Dezember 2009

Claim Management

Lernen Sie Nachforderungen im Projekt pro-aktiv zu managen

11.-12. November 2009

Situatives Projektmanagement Advanced

Entfalten Sie Ihre volle Wirkung als Führungskraft

28.-29. September 2009 &
16.-17. November 2009 &
17.-18. Dezember 2009

Ihr Kontakt zu uns

Haben Sie noch Fragen zu einzelnen Seminaren oder haben Sie einen Wunsch an uns? Dann senden Sie uns eine E-Mail an info@psconsult.de oder rufen Sie uns an! Unter 0 74 56 - 7 95 72 - 60 sind wir gerne persönlich für Sie da.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder auch darauf Sie gleich persönlich bei einer unserer Veranstaltungen kennenlernen zu können. Anmeldungen nehmen wir gerne per E-Mail an unter info@psconsult.de oder über unsere [Website](#) bzw. per Fax.



Bis dahin verbleiben wir
mit freundlichen Grüßen

Patrick Schmid & Team

Herausgeber:
PS Consulting International GmbH
Horber Str. 142, D-72221 Haiterbach
Tel: +49 (0) 74 56 / 7 95 72-60 Fax -
66

Geschäftsführer: Patrick Schmid
eingetragen Amtsgericht Stuttgart, HRB 341008



Wir gehen davon aus, dass Sie an diesem Newsletter interessiert sind – wir wollen Sie jedoch nicht belästigen. Sollten Sie nicht daran interessiert sein, lassen Sie uns dies bitte wissen, senden Sie uns eine kurze Rückmail und schreiben Sie „Abbestellung“ in die Betreffzeile. Wir werden Sie in diesem Fall umgehend aus unserer Adressliste nehmen.