

Advertorial

Ultralight und leicht verdaulich – auf der Suche nach einem Einführungsrezept, das auch Skeptikern schmeckt

Projektmanagement ist populärer denn je. Egal ob man sich die Studiengänge ansieht, die diese Disziplin lehren, die Zertifizierungszahlen, die Anzahl der Publikationen oder der Unternehmen, die PM-Tools einsetzen – die Kurven zeigen seit Jahren nur in eine Richtung, und zwar nach oben. Also alles gut? Nein, meint Gerald Aquila, Geschäftsführer des PM-Lösungsanbieters onepoint und plädiert für ein eher ungewöhnliches Einstiegskonzept: Projektmanagement Ultralight.

Herr Aquila, bevor wir zu der Frage kommen, was Sie unter „Projektmanagement Ultralight“ verstehen, zunächst zu Ihrer Motivation, über die Entwicklung des Projektmanagements in den Unternehmen noch mal grundsätzlich nachzudenken. Ist die kontinuierliche Verbreitung von Projektmanagement nicht eine Erfolgsstory?

Es stimmt, dass Projektmanagement immer populärer wird, wenn man die Anwenderzahlen und auch die Geschäftsentwicklung von uns, den Lösungsanbietern, ansieht. Doch es gibt noch eine zweite Wahrheit: Nach wie vor werden in den meisten Unternehmen die Mehrheit der Projekte ohne einschlägige Tools und Methoden gemacht und die Widerstände, dies zu ändern, sind noch immer enorm.

Woran liegt das?

Oft ist es so, dass der Wunsch, einen Überblick zu haben, durch eine Excel-Liste mit Projekten und eine zweite mit ungefährender Ressourcenauslastung bezogen auf Monate oder Quartale erfüllt wird. Damit kommen viele zurecht und haben erst mal keine Motivation, eine neue Software einzusetzen.

Obwohl solche handgestrickten Lösungen ja durchaus Nachteile haben, etwa, dass Berichte jedes Mal eigens erzeugt werden müssen...

Ja, richtig. Der Einsatz von Tools hat definitiv viele Vorteile. Deshalb müssen wir sich uns als Lösungsanbieter die Frage stellen, was wir den Projektverantwortlichen anbieten können,

damit sie den Nutzen für sich klar sehen und eben nicht vor dem Einsatz einer neuen Software zurückschrecken.



Gerald Aquila

Gerald Aquila ist der Gründer und CEO von onepoint. Seine Kernaufgaben umfassen Marketing, Finanzen, Business Development, sowie den Vertrieb in Österreich.

Zuvor konnte Herr Aquila seit 1996 bei der Hyperwave AG, einem führenden Anbieter für Wissensmanagement-Software in Europa, umfassende Erfahrung in den Bereichen Softwareentwicklung, Projektmanagement, Produktmanagement und Marketing sammeln. Er war weiters als Business Consultant für verschiedenen Unternehmen tätig und als technischer Berater und Projektmanager für das Know-Center, das österreichische Kompetenzzentrum für Wissensmanagement.

Jetzt wird es spannend: Was ist Ihre Antwort?

Lassen Sie mich einen Schritt zurückgehen und einen Blick darauf werfen, wie wir bisher vorgegangen sind. Wir haben bei onepoint ähnlich angefangen wie die meisten Lösungsanbieter: mit Einzelprojektmanagement plus ein wenig Multiprojektmanagement; als einer der Ersten hatten wir von Anfang an auch Ressourcenmanagement integriert. Doch dieses und andere Einzelprojekt-Features wie Projektstrukturplan, Terminplan, Gantt-Diagramm haben tatsächlich einen relativ hohen Grad an Komplexität. Wir haben deshalb

überlegt: Wenn wir deutlich mehr Projekte und Menschen mit ins Boot holen wollen, müssen wir viel einfacher anfangen – aber wie? Eine zweite Software nur für einfache Projekte? Das hätte unsere Positionierung zu stark verwässert und wahrscheinlich auch die Kunden irritiert. Im Frühjahr kam uns dann ein interessanter Gedanke, wie wir diesen Gordischen Knoten auflösen könnten: Wie wäre es, wenn wir die Detailplanung und das Detailcontrolling aus dem Basisprodukt “herausnehmen” und in ein optionales Modul verpacken? Also die klassische Funktionalität, mit dem man von der Toolseite in der Regel anfängt, erst einmal weglassen? Wir haben uns entschlossen, diesen Weg zu gehen.

Welche Funktionalität sehen Sie dann sinnvollerweise noch in der Basisversion?

Gehen wir davon aus, dass das Management einen Überblick über die Projekte benötigt. Das Basisprodukt sollte diese Anforderung erfüllen, aber nicht auf Grundlage von Detailplänen, sondern “nur” gespeist durch ein sehr einfaches Ressourcenmanagement, To-dos und Besprechungsprotokolle. Wir denken, dass das für sehr viele Unternehmen im ersten Anlauf ausreicht. Optional sind damit selbst Portfolioanalysen mit Bubblecharts möglich.

Würden Sie das noch etwas vertiefen: Was ist drin und was nicht?

Das Basisprodukt umfasst keinen Terminplan, keinen PSP. Was Ressourcen und Kosten angeht, werden wirklich nur ein paar Zahlen erfasst, etwa eine Grobplanung, wie viele Stunden pro Monat oder Quartal anfallen. Die Aufgaben stehen in der To-do-Liste. Die Projektmitarbeiter nehmen maximal Zeitbuchungen auf Projektebene vor. Für den aktuellen Status der Projekte gibt es eine Ampel – aber ohne Details dahinter. Keine komplexen Controllingtools. Also nichts, was man erst mal lernen muss. Denn, wie bereits erwähnt: Die Mehrheit der Projekte in vielen Unternehmen sind ja tatsächlich sehr einfach. Da kann es passieren, dass unter 50 bis 60 Projekten keine fünf sind, die eine klassische Projektplanung brauchen. Viele Projekte laufen über längere Zeit, haben aber keine Komplexität.

Was ist der Vorteil auf Projektseite, wenn man für diese reduzierte Funktionalität eine Software einsetzt? Warum nicht gleich bei Excel bleiben?

Der entscheidende Vorteil ist der gleiche wie der einer komplexen Software: konsistente Daten. Es bereitet auch den besten Excel-Spezialisten durchaus Probleme, wenn die verschiedenen Tabellen nicht miteinander synchronisiert sind und mehrere unterschiedliche Versionen in den Abteilungen kursieren. Dazu ergeben sich als weiterer Quick Win ein schneller, aktueller Überblick, was in anderen Bereichen passiert und damit weniger Doppelarbeit und Überschneidungen – die ohne Tool übrigens oft erstaunlich lange nicht erkannt werden – und ein deutlich reduzierter Aufwand für Berichte.

Man bietet den Projektmanagern also erst mal eine Software an, die nicht mehr fordert, als das, was sie sowieso schon machen?

Ja, genau so ist es. Die Planer werden bei dem unterstützt, was sie heute schon auf dem Whiteboard oder dem Papier erledigen oder inoffiziell in der Kaffeeküche. Nichts wird komplizierter, nur das Vorgehen wird vernünftiger unterstützt. Deshalb der Begriff: Projektmanagement Ultralight.

„Nichts was man lernen muss“ sagten Sie vorher über die Funktionalität. Wie sollte dann der Einstieg aussehen? Ganz ohne Einarbeitung?

Eine Analyse unserer klassischen Einführungskonzepte hat gezeigt, dass 80 Prozent des Key User Trainings auf Projektplanung, Controlling und damit verbundene Themen fallen. Wenn das wegfällt, bleibt ein Schulungsaufwand von vielleicht einer Stunde, für den voraussichtlich ein videogestütztes Selbstlernprogramm ausreicht.

Damit wären die einfachen Vorhaben also erst mal versorgt. Wie geht es weiter, wenn die Komplexität höher ist oder im Lauf der Projektarbeit steigt?

Wir haben das in unserem neuen Softwarerelease so gelöst, dass die Reiter “Planung” und “Controlling” in eine “Planning & Controlling Option” gewandert sind. Die kann problemlos

und schnell dazugeschaltet werden, wobei es dann natürlich sinnvoll ist, die Anwender ordentlich einzuarbeiten.

Wenn ein Unternehmen Projektmanagement Ultralight ausprobieren möchte, wie ist dann das Vorgehen?

Viele Interessenten nutzen erst mal die Möglichkeit, sich auf unserer Website mit wenigen Klicks einen Testzugang zu bestellen. Für den Fall, dass ein Kunde sich entscheidet, auf Projektmanagement Ultralight umzusteigen, steht eine einfache Funktionalität zum Excel-Import bereit. Man muss ein paar Begriffe anpassen und Spalten beziehungsweise Reihenfolgen anordnen und schon geht es los. Auch der Aufwand der Systemadministratoren, etwa um Berechtigungen anzulegen, ist typischerweise bei solchen Projekten viel einfacher als in komplexen Projektlandschaften.

Ihr neues Release mit der beschriebenen einfachen Funktionalität ist ja gerade erst herausgekommen. Haben Sie dennoch bereits Resonanz von Kunden beziehungsweise potenziellen Kunden?

Als wir bei unserem letzten internationalen Anwendertreffen von unseren Ideen erzählt haben, war das Interesse weit größer als erwartet und es ergab sich gleich eine intensive Diskussion. Tenor: „Vielleicht ist das die Chance, die vielen Businessprojekte endlich in unser Multiprojektmanagement einzubinden.“

Herr Aquila, herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Elisabeth Wagner

Kontakt:

onepoint PROJECTS GmbH, Dr. Auner Strasse 22/4, A-8074 Raaba/Graz, Tel.: +43 (316) 267 267 0,
Fax: +43 (316) 267 267 99, www.onepoint-projects.com, info@onepoint-projects.com