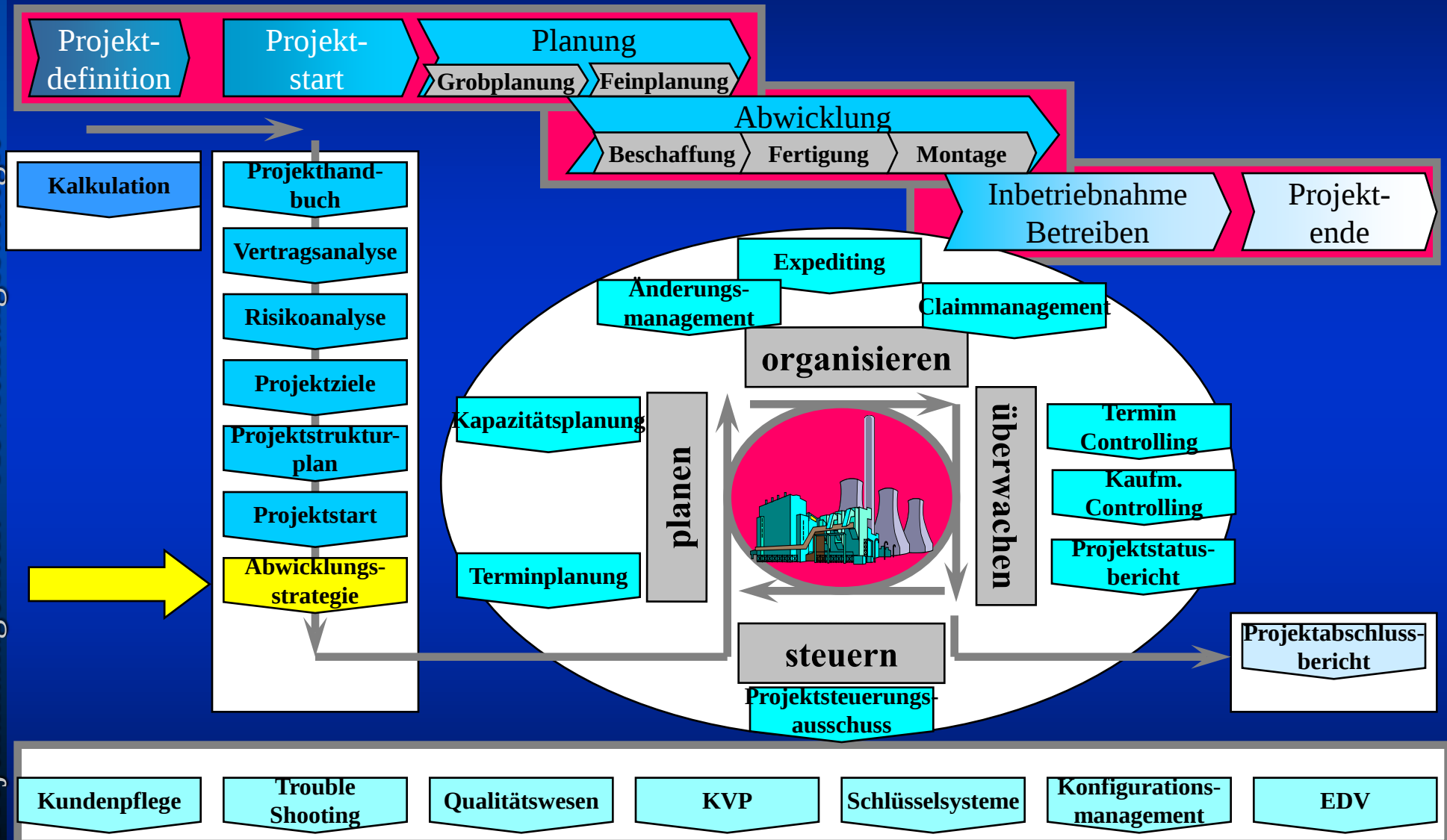


Inhalt

- 1 Das Element im Projektablauf
- 2 Definition des Elementes
- 3 Erstellungszeitpunkt
- 4 Produkt und Abwicklungsstrategie
- 5 Wichtung von Abwicklungsstrategien
- 6 Beispiele

Abwicklungsstrategie : Der Weg zu den Projektzielen



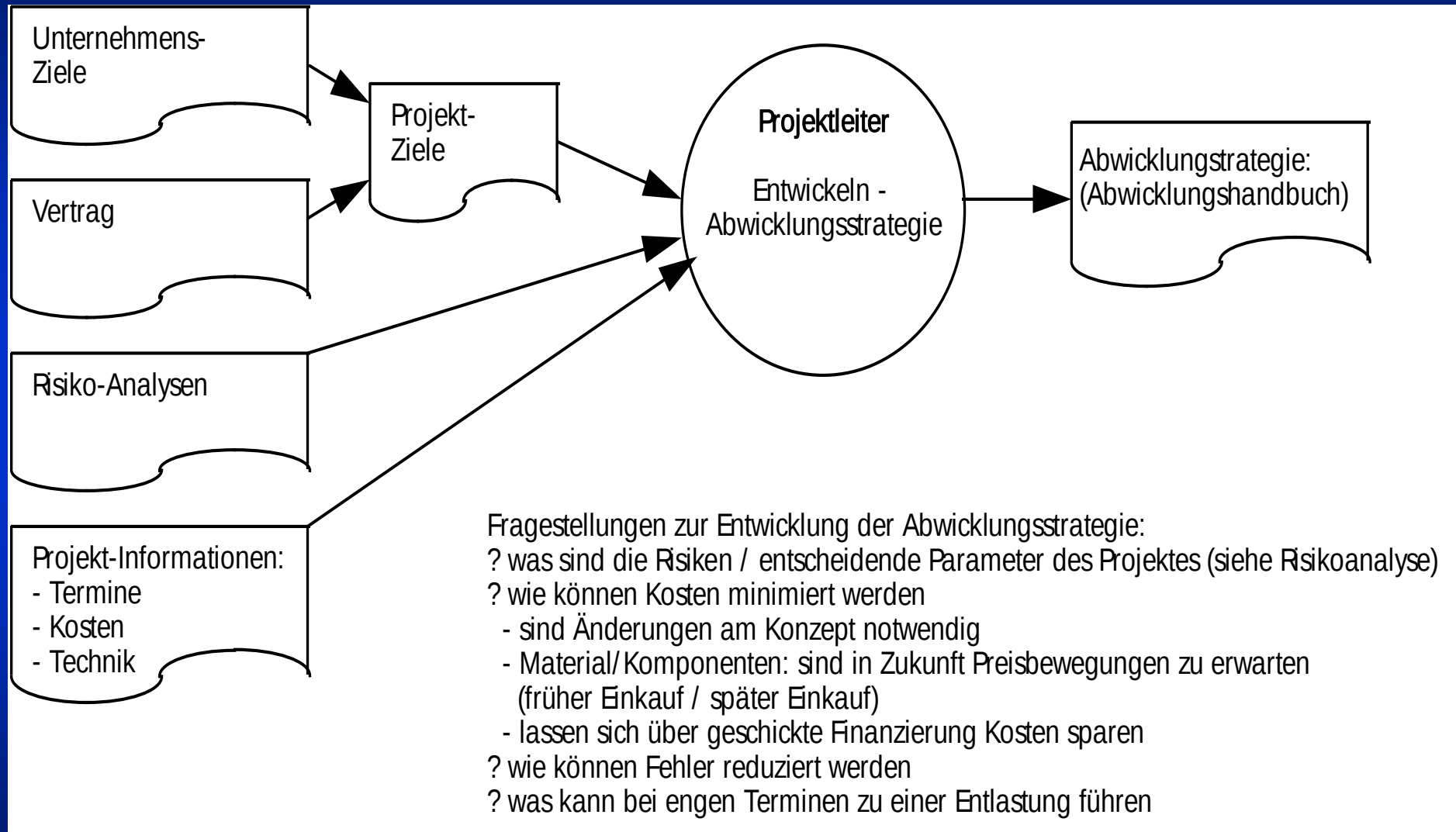


Die **globale Abwicklungsstrategie** legt fest, auf welchem Weg man die Projektziele erreichen will.



Die **detaillierte Abwicklungsstrategie** legt Vorgehensweisen und Aktionen unter Beachtung des Projektzielkorridors fest. Sie ist zumeist auf einzelne Themen begrenzt, wie z.B. auf die Vorgehensweise zur Durchsetzung von Mehrkosten.





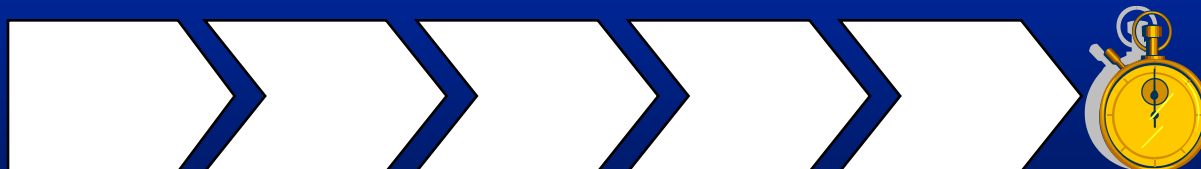
Zeitpunkt der Erstellung

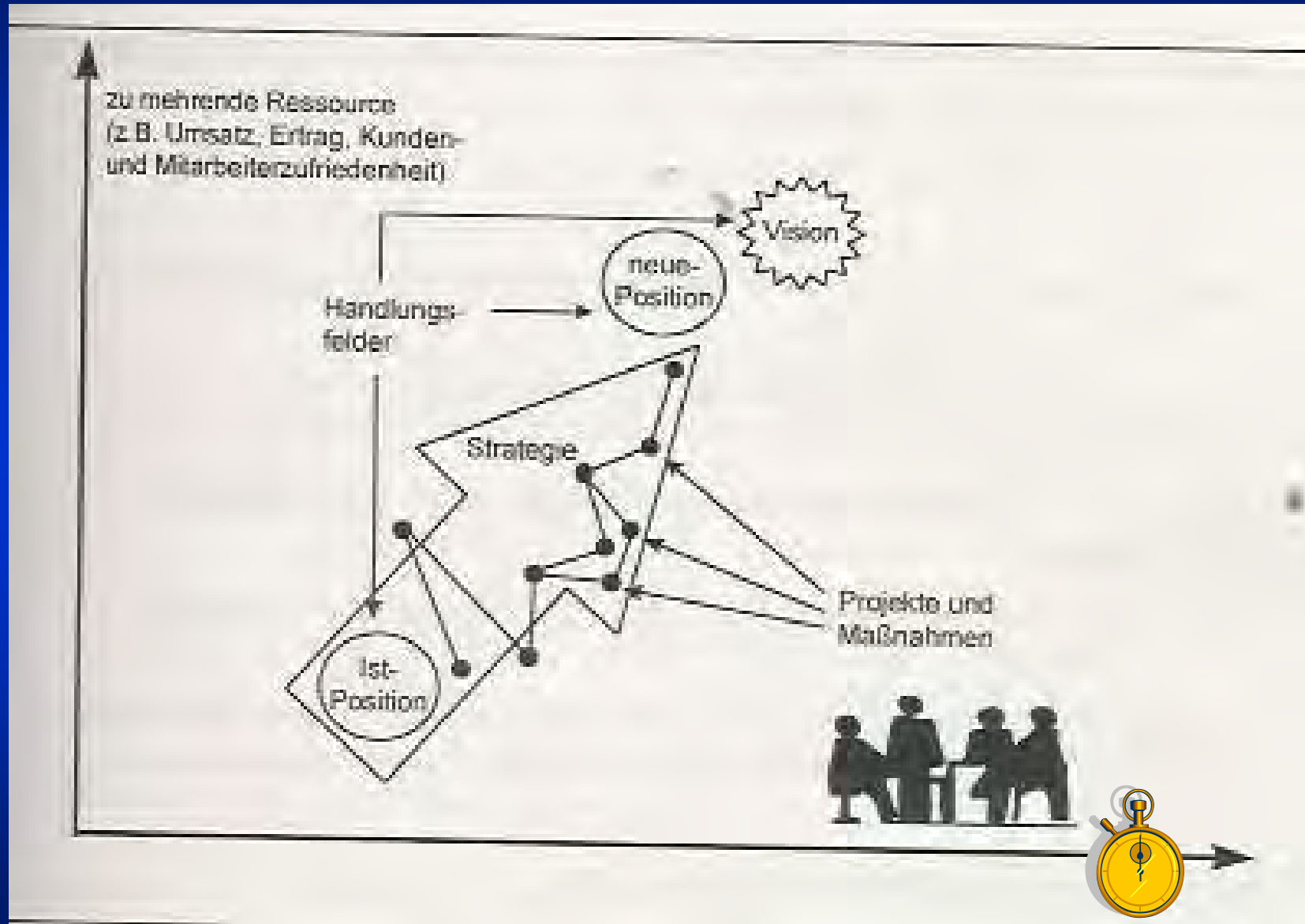
Die Abwicklungsstrategie muss beim Projektstart grundlegend festgelegt werden (Dokumentation im Projekthandbuch).

Überarbeitung

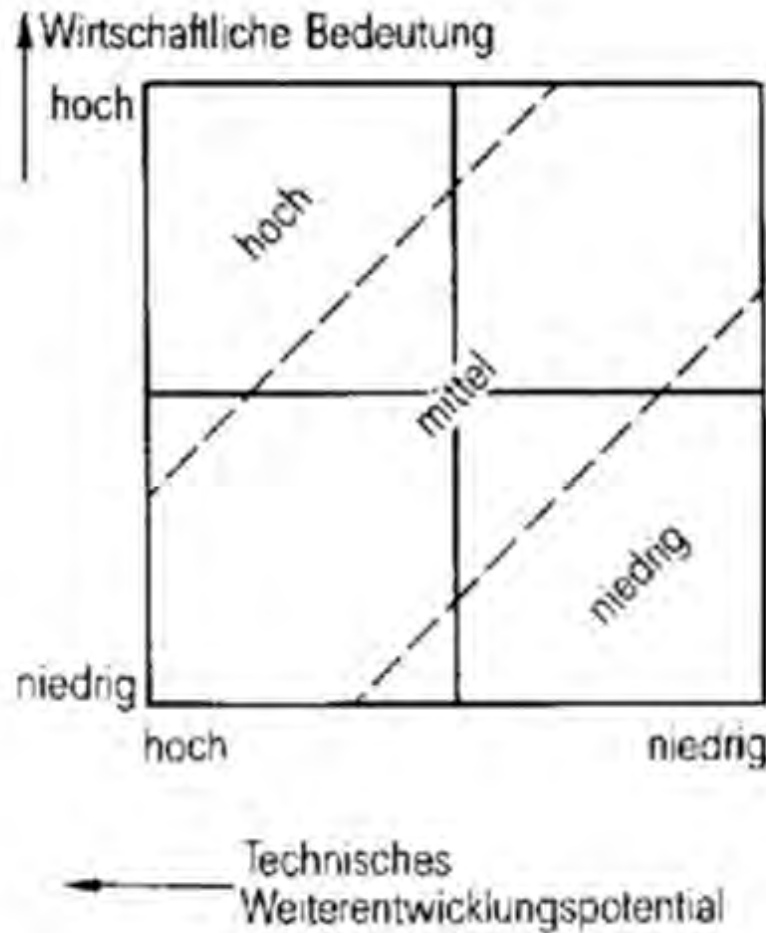
Im Zuge der laufenden Projektbearbeitung sollten sich alle Projektbeteiligten immer wieder – z.B. bei den Projektbesprechungen - fragen, ob die Strategie noch mit den Projektzielen im Einklang ist.

Die Kommunikation einer Kurskorrektur erfolgt dann im Zuge der Projektstatusgespräche.





Das Produkt des Auftrages bestimmt über die Abwicklungsstrategie : Selbst – Fremd – Partner - ...



Vorüberlegung : Wert des Produktes



Schlussfolgerung : Abwicklungsstrategie

Zielgewichtung hilft Abwicklungsstrategien festzulegen



Nr.	Elemente des Zielkataloges	Gewicht		
1	Wettbewerbsziele	19		
1.1	Kundenzufriedenheit	6	6	
1.2	Wettbewerbsfähigkeit durch Bauverfahren und Bauprodukte	4	4	
1.3	Wettbewerbsfähigkeit durch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter	5	5	
1.4	Wettbewerbsfähigkeit durch Preis-/Leistungsverhältnis	4	4	
2	Marktziele	18		
2.1	Bauleistung p.a. (differenziert nach Bauwerksarten/Gewerken)	5	5	
2.2	Marktanteile in % der Branche/der Region	5	5	
2.3	Bewahrung der Unabhängigkeit	4	4	
2.4	Ansehen in der Öffentlichkeit, Corporate Identity	4	4	
3	Ertragsziele	39		
3.1	Gewinn in % der Bauleistung	15		
3.1.1	Lohnkosten in % der Bauleistung		10	
3.1.2	Gerätekosten in % der Bauleistung		10	
3.1.3	Allgemeine Geschäftskosten in % der Bauleistung		3	
3.2	Cash-flow in % der Bauleistung	10		
3.2.1	Abschreibungen		6	
3.2.2	Rückstellungen		2	
3.2.3	Gewinn nach Steuern		2	
3.3	Rendite in % des eingesetzten Kapitals (Eigen- u. Fremdkapital)	9	9	
3.4	Liquidität in % des betriebsnotwendigen Kapitals	5	5	
4	Leistungsziele	15		
4.1	Leistungsangebot/-breite	4	4	
4.2	Leistungstiefe (Eigen- u. Fremdleistungen)	4	4	
4.3	Förderung der Mitarbeiter und Sicherung der Arbeitsplätze	4	4	
4.4	Leistungsqualität/-spezialität	3	3	
5	Umweltziele	9		
5.1	Bauwerke für den Umweltschutz	3	3	
5.2	Umweltfreundliche Baustoffe	2	2	
5.3	Umweltfreundliche Bauweisen	2	2	
5.4	Bau- und Reststoffrecycling	2	2	
Summen		100	100	100

ABWICKLUNGSSTRATEGIE

➔	Kunde:	Dokumentation des Baufortschritts durch Fotos, Modelle, Qualitätsansätze Termine und gesetzte Fristen einhalten Aufbau eines Serviceteams für die Zusammenarbeit mit dem Kunden Flexibilität zeigen, wenn Änderungen auftreten (Durchspielen von Änderungsauswirkungen)
➔	GF:	kurze prägnante Information über finanziellen, terminlichen, technischen und qualitativen Stand der Baumaßnahme in graphischer Darstellung Zuständigkeitskorridore einhalten Entscheidungen fördern
➔	Medien:	Medienbeauftragten benennen der für Weitergabe von Informationen zuständig ist enger Kontakt zu Fachmagazinen, TV, Printmedien Zusammenarbeit mit einer Marketingagentur (Promotion)
➔	Team:	Aufgabenverteilung Etappenziele rege und offene Kommunikation Anforderungen und Erwartungen an das Team klarstellen Ideen und Meinungsfluß fördern, Rückmeldungen aufnehmen (Lernprozeß) lokalisieren von Fehlerquellen und Risiken (Durchspielen der daraus entstehenden Einflüsse, Modell)
➔	Termine:	Terminkontrollen über Bauzeiten-, Terminpläne graphische Darstellung von Abweichungen Gründe darlegen und Lösungen aufzeigen
➔	Kosten:	laufende Ermittlung von Kosten Zuordnung der wichtigsten Kosten zu ihren jeweiligen Vorgängen ansonsten Verfahren wie bei Terminen

Anmerkung :

Eine Strategie soll einem messbaren Ziel zugeordnet sein.

Die Zuständigkeit der Ziele soll sich in den zugehörigen Strategien wiederfinden.

Eine Unterscheidung zwischen globalen und detaillierten Strategien ist hilfreich.

Anmerkung :

Eine Strategie soll einem messbaren Ziel zugeordnet sein.

Die Zuständigkeit der Ziele soll sich in den zugehörigen Strategien wiederfinden.

Strategie bezüglich	global	detailliert
Termine	• Einhaltung Vertragstermine	• realistische Terminplanung • konsequente Fortschrittskontrollen • planvoller Kapazitäteneinsatz • Troubleshooting bei Abweichungen
Kosten	• wirtschaftliche Ausführung • ausgereifte Planung	• präzise Leistungsverzeichnisse • sorgfältig ausgearbeitete NU-Verträge • aktives Claimmanagement
Qualität	• Qualitätskontrollen • Einhaltung von Normen, Vorschriften und nationale Standards • geeignete Lieferanten	• Einsatz von qualifizierten Fachpersonal • Expediting • Werkstoffprüfungen vor Ort
Kunde	• Pflege der Kundenbeziehung durch kompetentes Auftreten und gute Zusammenarbeit	• weitgehend reibungsloser Projektablauf • Einhaltung Vertragstermine • Erbringung hoher Qualität auf angenehmes Klima bei Geschäftsbesprechungen achten • sich nicht als Gegenspieler, sondern als Partner erweisen
Team	• Kompetenzen abklären • respektvoller Umgang • „Wir-Gefühl“ aufbauen	
Kommunikation	• Vermeidung von Mißverständnissen	
Arbeitssicherheit	• Einhaltung von Sicherheitsvorschriften	• Ernennung eines Sicherheitsbeauftragten • Erstellung eines Sicherheits- u. Gesundheitsschutzplans (SiGe-Plan)

Inhalt

1 To do

Abwicklungsstrategie :
Der Weg zu den Projektzielen

