

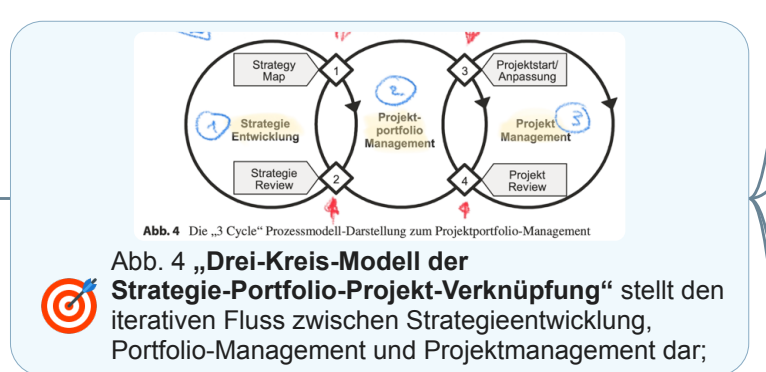
Hauptaussagen:

- **Portfolio-Management** ist die verbindende Brücke zwischen Strategie- und Projektwelt.
 - **Strategie** → Prozesse → **strategisches Projektportfolio** → **Projekte**: Das ist die Kette, die geschlossen sein muss.
 - **Agilität** entsteht durch iterative Schleifen: Projekte melden Wirkung und Lernpunkte zurück, Strategie und Portfolio werden angepasst.
- **Agilität** entsteht durch iterative Schleifen: Projekte melden Wirkung und Lernpunkte zurück, Strategie und Portfolio werden angepasst.
- **Strategie** → Prozesse → **strategisches Projektportfolio** → **Projekte**: Das ist die Kette, die geschlossen sein muss.
- **Portfolio-Management** ist die verbindende Brücke zwischen Strategie- und Projektwelt.
 - **Strategie** → Prozesse → **strategisches Projektportfolio** → **Projekte**: Das ist die Kette, die geschlossen sein muss.
 - **Agilität** entsteht durch iterative Schleifen: Projekte melden Wirkung und Lernpunkte zurück, Strategie und Portfolio werden angepasst.

Inhalt:

Strategie-Umsetzung kann **klassisch**, oder mit einem **agilen Projektportfolio** erfolgen:

Agile Strategie-Implementierung



1 Start = Strategieentwicklung

- **Inhalt Strategie**
 - Treiber?
 - Marktchancen?
 - Ziele: kurz, mittel, langfristig
 - Kopf- bzw. Masterprogramme festhalten
- In Strategie werden die **strategischen Stossrichtungen** abgeleitet (Strategy Map)
- --> [1] --> strat. Kopf-Programme (= strat. Stossrichtung)

2 Projektportfolio-Management

- **Bewertung der Projekte nach:**
 - „Strategic value“ = Strategiebeitrag
 - „Economic value“ (Wirtschaftlichkeit)
 - Risiko
 - Dringlichkeit
 - Weiter: Finanziell, zeitliche, marktspezifische Aspekte
- **Zuteilung der Ressourcen**
- **Priorisierung der Projekte**

3 Projekte

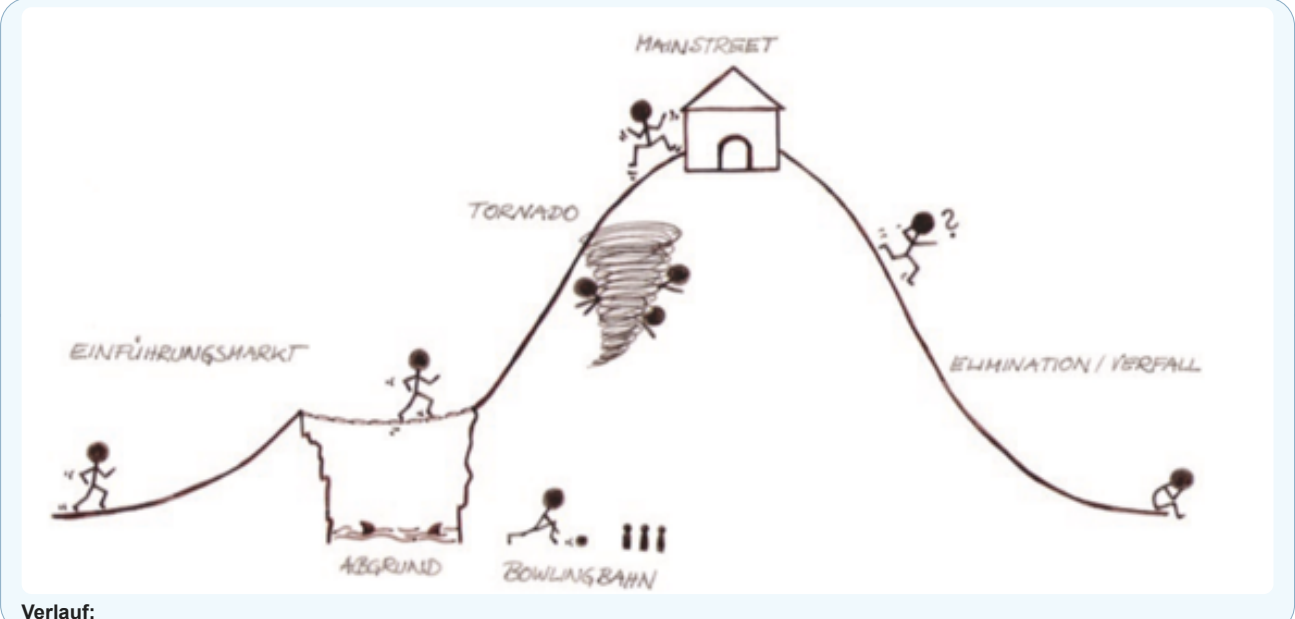
- --> [2] --> strategische Projekte
 - Haben wenig Abhängigkeiten und Überschneidungen
 - Berichten über Projektergebnisse und Entwicklungen
- Berichten über Ergebnisse und Entwicklungen
- ? **Gilt abzuwägen**, ob die Ergebnisse der Projekte die Strategische Wirkung erzielen, die gewünscht ist!
 - **Wenn nein**, gegebenenfalls Strategie überdenken!
 - **Wenn ja**, Projekt weiterführen

4 alle Start Projekte = strategische Projektportfolio

- 5. --> Ressourcen zuordnen
- 6. --> Periodisierung der Projekte

Grenzen in extrem wachsenden Märkten

- **Balanced Scorecard und Projektportfoliomanagement** eignet sich gut in etablierten Unternehmen und ausgereiften Märkten
- **Grenzen in Märkten die extrem wachsen**. Oder unter Einfluss von Megatrends (zB. Digitalisierung)
 - Hier liefert PPM wenig Mehrwert und beschränkt sich stark in ihrer Umsetzung.



Prozessphase	Beschreibung
Einführung	Typische Kunden der neuen Technologie und des damit verbundenen Einführungsmarktes sind Enthusiasten und Visionäre, die die ersten sein wollen, die mit dem neuen Paradigma in Verbindung gebracht werden wollen.
Abgrund	Das Interesse des Einführungsmarktes geht zurück, die Technologie ist nicht mehr „das Neueste vom Neuesten“. Auf der anderen Seite ist der Mainstream-Markt mit den bisher angebotenen, teilweise noch unausgereiften Eigenschaften der neuen Technologie unzufrieden.
Bowlingbahn	Die neue Technologie und seine Produkte finden Aufnahme in dedizierten Marktnischen. Dabei stehen sowohl zwingende Kundenbedürfnisse im Vordergrund, die durch die neue Technologie deutlich besser befriedigt werden, als auch die Bereitschaft der Anbieter, nischenspezifische Produkte auf Basis der neuen Technologie zu entwickeln.
Tornado	Die Akzeptanz der neuen Technologie auf dem Massen-Markt steigt rasant und irreversibel. Es findet ein Paradigmenwechsel statt. Der Mainstream-Markt orientiert sich nun an der neuen Technologie.
Mainstreet	Der Paradigmenwechsel ist vollzogen. Eine neue technologische Basis-Infrastruktur ist etabliert und wird im Rahmen von Produkt-innovationen systematisch angewendet. Die alte Technologie bedient nur noch einen Nischen-Markt.
Elimination/Verfall	Ein weiterer Paradigmenwechsel findet statt und verdrängt schrittweise die etablierte technologische Basis-Infrastruktur.

Abb. 7 Phasenmodell für die Durchsetzung neuer Technologieparadigmen

= im „Tornado“

- PPM und Balanced Scorecard reduziert auf Minimum in ihrer Anwendung!
- Es gilt zu überleben!
- Ziel: Risiko minimieren
- Keine Innovationen intern
- Parole heisst „Machen“!