



build-brain
Bauprojektmanagement
powered by nukleus

effizient arbeiten – effektiv entscheiden

Arbeit beschleunigen – Entscheide verdichten

Wir machen Bauen idiotensicher.

effektives Projektmanagement für effiziente Handwerkerprofis

- Effektiv
 - Projekt
 - Gesamtprodukt
 - Gesamtprozess
 - Prozess
 - Störungen managen
 - Wissensverdichtung
 - Informationsverdichtung
 - Engpassverdichtung
 - Entscheiden
- So wohl als auch
- Effizient
 - Lieferprodukte
 - Einzelprozesse
 - Fachbereiche
 - Ressourcen (Menschen, Maschinen)
 - Wissensverdichtung
 - Engpass

- Effektiv (kommunizieren)
 - Entscheidungskompetenz
 - So wohl als auch
 - Systemkompetenz
 - Informationskompetenz
 - Managementkompetenz
 - Problemlösungskompetenz
 - Bestellerkompetenz
- Effizient (verdichten und beschleunigen / steuern und regulieren)
 - Informationsverdichtung
 - Engpassverdichtung
 - Wissenverdichtung
 - Ergebnisverdichtung
 - Faktenverdichtung
 - Anforderungsverdichtung
 - Selbstmanagement

- Effektiv
 - Störungen **Managen**
 - Verdichtungen nutzen und richtig entscheiden
 - Das Richtige tun.
- So wohl als auch
 - System das Effizienz und Effektivität ermöglicht
 - Das Richtige richtig tun.
- Effizient
 - **Arbeiten** erledigen
 - Single tasking
 - Es richtig tun.

Indikator
 Gates
 Störung
 Hebel
 Entscheidungen
Bauen idiotensicher machen

Wir beschleunigen die Arbeiten und wir verdichten die Entscheidungen.

MVP
effizient



MVP
effizient



MVP
effizient



MVP
effizient

Kette von MVP (arbeiten) verbunden durch Entscheidungsgates.

Entscheiden in 7 Schritten systemisches Entscheiden

- 1. Schritt: Worum geht es wirklich?
 - Die saubere Bestimmung des wirklichen Problems.
 - Gründlich und Vollständig (Tatsachen und Ursachen)
 - Nicht schnell entscheiden, besser gut entscheiden und dafür eine schnelle Umsetzung zum Ergebniss.
 - Fragen stellen, Nachhacken, Prüfen, Überlegen, braucht Zeit
 - Worum geht es hier wirklich?
- 2. Schritt: Spezifizieren des Sollzustandes.
 - Die Spezifikation der Anforderungen, die die Entscheidung erfüllen muss.
 - Was ist der Soll Zustand?
 - Welche Kriterien muss die Lösung, für die zu entscheiden ist, erfüllen? Nicht welche soll sie maximal erfüllen, sondern minimal.
 - Keine frühen Kompromisse
 - Beginnen mit dem was richtig ist
- 3. Schritt: Suche nach Alternativen.
 - Das Herausarbeiten aller Alternativen.
 - Schlechteste und beste Variante ausarbeiten, Extremvarianten
 - Methoden: Brainstorming, morphologischer Kasten, 3-6-9
 - Zu wenig Alternativen = zu faul nicht zu früh zufrieden geben
 - Immer auch «Nullvariante» = Status Quo (nichts tun ist vielleicht besser)
 - Heute: alte Situation = Probleme bekannt
 - Morgen: neue Situation = neue Probleme nicht bekannt (Verschlimmbesserung)
- 4. Schritt: Durchdenken der Folgen, Risiken, Chancen jeder Alternative!
 - Die Analyse der Risiken und Folgen für jede Alternative und die Festlegung der Grenzbedingungen.
 - A) Folgen: zeitliche Bindung, Reversibilität, Machbarkeit der Rückgängigmachung
 - B) Risiken: 4 Arten des Risikos unterscheiden
 1. Risiko: Das Risiko, welches mit allem wirtschaften unvermeidlich verbunden ist! (Grundrauschen immer vorhanden)
 2. Risiko: Welches zusätzlich zum 1. Risiko einzugehen man sich leisten kann! (bringt die Firma nicht um, möglich einzugehen, weil es mich nicht umbringt)
 3. Risiko: Zusätzliches Risiko, welches man sich nicht leisten kann und daher auch nicht eingehen sollte!
 4. Risiko: Das Risiko welches nicht einzugehen man sich nicht leisten kann! (häufig eine Folge früherer Fehler)
 - C) Chancen: Chancen durchdenken und bewerten
- 5. Schritt: Grenzbedingungen festlegen
 - Annahmen, Prämissen, treffen wir immer, Wechselkurs (durch uns nicht beeinflussbar)
 - Schlüsselfrage: Beim Eintreffen welcher Bedingungen, Umstände wollen / müssen wir akzeptieren, dass wir uns getäuscht haben, wir falsch entschieden haben!
 - Dann Lagebeurteilung, weiter oder neu entscheiden
 - Grenzbedingungen so festlegen, dass sie «Point of Return» sind. (Hier kann ich noch zurück, nicht «Point of now return»)
- 6. Schritt: Entscheid!
 - Der Entschluss selbst.
 - Jetzt kann und muss man entscheiden!
 - Es ist alles vorbereitet, ich kann also jetzt entscheiden
- 7. Schritt: Aktionsprogramm!
 - Der Einbau der Realisierung in die Entscheidung.
 - Festlegen der für die Realisierung der Entscheidung notwendigen
 - Resultate => Massnahmen (Erklären, Nachfragen, Wer weiter mit einbeziehen?)
 - Verantwortlich => Person (Ein Name, Verantwortung bei einer Person)
 - Termine => Was ist bis wann gemacht? (Mit Datum so Präzise als möglich, eher kürzer verlängern kann man immer noch)
 - Kontrolle => Wer kontrolliert? Wie wird kontrolliert?
- → Follow through / up!
 - Die Etablierung von Feedback: Follow-up und Follow-Through
 - Regelmässig sicherstellen das kontrolliert wird und das es getan wird.
 - Wie erfahre ich es?
 - Ich werde informiert.
 - Ins Berichtswesen aufnehmen
 - Reportings
 - Sitzungen
 - Kleine Erfolge sichtbar machen! Schauen das Bereiche entstehen wo Erfolge sichtbar werden.



Acht fundamentale Fragen um Erfolg zu haben

Es braucht ein unwiderstehliches und scharfes Wertversprechen um erfolgreich sein zu können. Der Kundenwert ist der Sinn und Zweck des Geschäfts. Unser Produkt muss dem Kunden mehr Wert bieten als die bereits existierenden.

1. Bringen wir unseren Kunden einen Mehrwert?
2. Versprechen wir unseren Kunden einen Mehrwert?
3. Was ist eigentlich Wert?
4. Kennen wir die Probleme unserer Kunden?
5. Können wir versprechen, die Probleme unserer Kunden zu beseitigen?
6. Können wir mehr versprechen, als die momentan am Markt erhältlichen Lösungen versprechen?
7. Können wir glaubhaft machen, dass unsere Dienstleistung das Versprechen auch einhalten wird?
8. Sind die Kosten für unsere Lösung niedriger als die Kosten, die aus dem Kundenproblem entstehen?

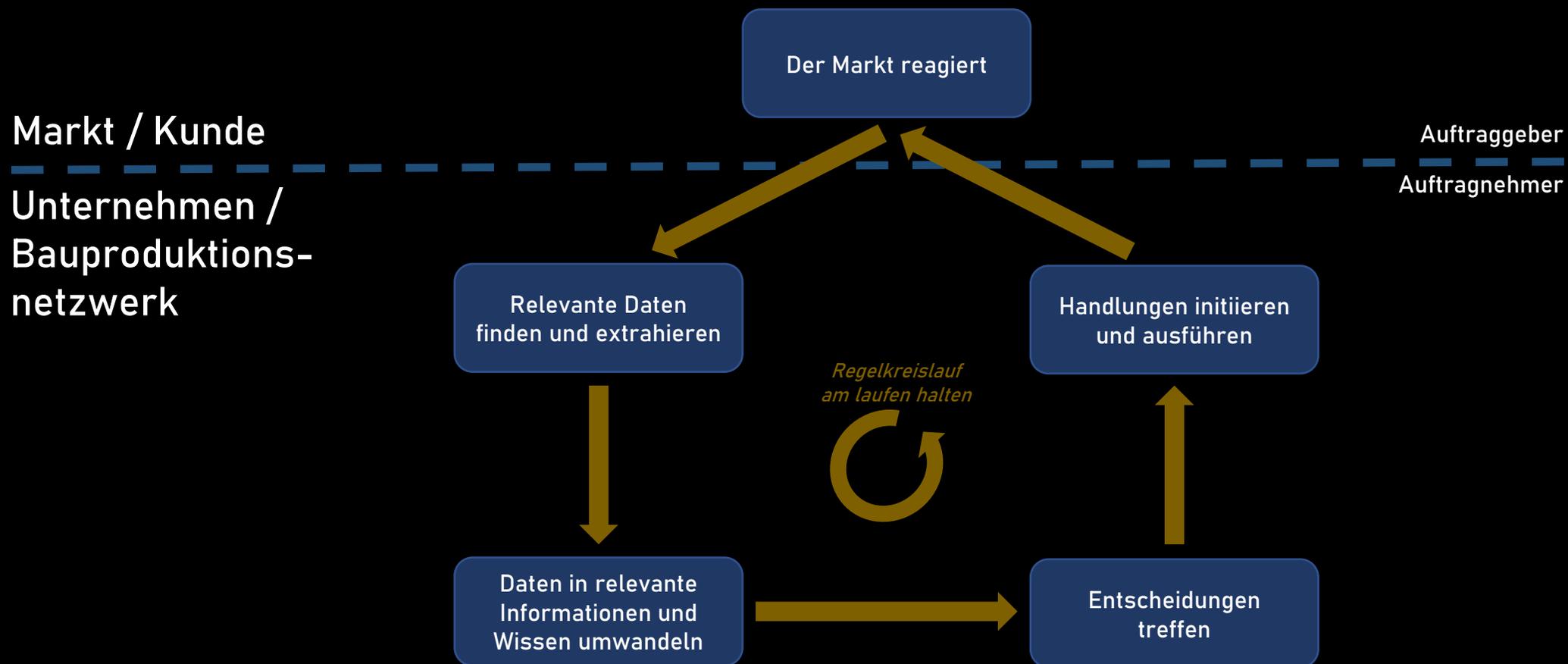
Problem →

→ Lösung



Input < Output < Outcome

Mittel und Aufwendungen, die als Input in den Wertstrom hinein gehen und die entweder zu Lösungen transferiert oder dafür genutzt werden, sollten einen geringeren Wert besitzen als der Output, der aus dem Wertstrom heraus geht und dieser wiederum sollte einen geringeren Wert haben, als der Outcome, der dann beim Kunden entsteht.



Projektmanagement im Kontext von Geflecht aus Wertströmen (externe / interne Kunden) – Systemkompetenz

Steuern & Regulieren & Kommunizieren – Managementkompetenz
Projekt Management – Menschen wirksam machen

Handlung initiieren

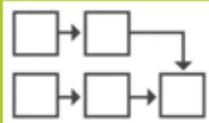
Handlung ausführen

Der Markt reagiert

relevante Daten finden und extrahieren

Daten in relevante Informationen und Wissen umwandeln

Entscheidung treffen



Geschlossener Regelkreislauf mittels Assistenzsystem «nukleus» – Das Richtige richtig machen – Informationskompetenz

Problem

Bestellerkompetenz

Produkt

Informationsverdichtung

Prozess

Engpassverdichtung

Ressourcen

Wissensverdichtung

Markt

Ergebnisverdichtung

Ausgangslage

Faktenverdichtung

Validierung

Anforderungsverdichtung

Lösung

Entscheidungskompetenz

Input

kleiner als

Output

kleiner als

Outcome

Erfolg ist die Mission – Problemlösungskompetenz