



**Takticum**  
Consulting GmbH

**Fallbeispiele zur Kompetenz  
„Projekt- und Angebotsmanagement“**

**Berlin 2008**



Auf den folgenden Seiten sind drei Fallbeispiele für die Kompetenz „Projekt- und Angebotsmanagement“ dargestellt.

Fallbeispiele für Kompetenzen

Branchen	High Tech & IT-Services	Telekommunikation und Medien	Banken & Versicherungen	Automobil & Zulieferer	Maschinen- und Anlagenbau	Energieversorger & Bauwirtschaft	Handel & Konsumgüter	Chemie & Pharma
Marktanalyse und Geschäftsentwicklung	○	○	○	○	○	○	○	○
FuE- und Technologiemanagement	○	○	○	○	○	○	○	○
IT-Management und E-Business	○	○	○	○	○	○	○	○
Produktions- und Logistikmanagement	○	○	○	○	○	○	○	○
Prozessoptimierung und Kostenmanagement	○	○	○	○	○	○	○	○
<b>Projekt- und Angebotsmanagement</b>	●	○	●	○	○	○	○	○

# Für eine **Bank** wurde ein Shared Service Center für IT-Infrastruktur-Dienstleistungen gegründet und der Betriebsübergang gemanaged.

## Projektziel

Gründung eines Shared Service Centers als GmbH im Konzernverbund sowie Stabilisierung aller technischen und betriebswirtschaftlichen Prozesse

## Ausgangssituation

- Gründung der GmbH beabsichtigt
- Vertragswesen aufzubauen
- Neubesetzung der Führungspositionen erforderlich
- Kaufmännisches Management aufzubauen
- Technische Prozesse zu stabilisieren
- Aufgabe: Projektleitung

## Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

### Vorgehensweise

- Begleitung der GmbH-Gründung sowie Erarbeitung und Verhandlung der Service-Verträge mit SLAs
- Management des Betriebsübergangs von Organisation und Mitarbeitern
- Workshops mit den Mitarbeitern zur Initiierung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses entlang des ITIL-Standards

### Projektergebnisse

- Gründung und Aufbau eines Shared Service Centers für IT Infrastruktur-Betrieb in Form einer IT-GmbH mit Erstellung der relevanten Verträge und Definition der SLAs
- Begleitung von Führung und Organisation der GmbH von der Aufbauphase bis in die Operation
- Erstellung eines Handbuchs mit Prozessbeschreibungen inklusive Systematisierung vorhandener und notwendiger Instrumentarien
- Verbesserung des IT-Betriebs durch prozessorientierte Restrukturierung des IT-Bereichs nach ITIL-Standard

## Für einen *IT-Dienstleister* wurde das Angebotsmanagement für eine öffentliche Ausschreibung übernommen.

### Projektziel

Management für die Erstellung eines technischen Angebots als Antwort auf eine öffentliche Ausschreibung

### Ausgangssituation

- Öffentliche Ausschreibung eines Ministeriums
- Gegenstand: Versorgung eines europäischen Landes mit Krankenversicherungs-Chipkarten
- Notwendigkeit zur Strukturierung eines Großprojektes
- Anspruchsvolle Konkurrenzsituation
- Aufgabe: Bid Manager

### Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

#### Vorgehensweise

- Analyse der Ausschreibung
- Strukturierung des Angebots
- Koordination der Technologie-Experten
- Methodische Prüfung der technischen Angebotsinhalte auf Konsistenz
- Prüfung der Umsetzungsfähigkeit

#### Projektergebnisse

- Strukturiertes Angebot mit allen technischen Spezifikationen
- Definierte Vorgehensweise für Initiierung des Umsetzungsprojektes
- Gewonnenes Angebot

## Für die *IT-Dienstleister* mehrerer Banken wurde eine neue Gesellschafts- und Führungsstruktur zur Kostensenkung entworfen.

### Projektziel

Hebung von Synergiepotenzialen  
bei den Rechenzentren

### Ausgangssituation

- Mehrere Rechenzentren mit jeweils unterschiedlicher Eigentümerstruktur
- Redundante Führungsstrukturen
- Redundante Ressourcen
- Aufgabe: Projektleitung für Due Diligence

### Vorgehensweise und wesentliche Ergebnisse

#### Vorgehensweise

- Bestandsaufnahme mit Mengen- und Wertegerüst
- Entwicklung der Optionen für die Reorganisation von Administration, Entwicklung, Produktion und Vertrieb
- Erstellung eines Stufenplans für die Umsetzung

#### Projektergebnisse

- Optionen zu Gesellschaftsstruktur und Organisation
- Optionen für die Führungsstruktur
- Konzeption zur Reduktion von Personal(kosten)
- Kostenmodell zur Hebung von Synergiepotentialen

Tacticum steht für **Top Management Beratung** mit langer Tradition und wissenschaftlichem Know-how.

## Tacticum Consulting GmbH

### ■ Tacticum ist eine Unternehmensberatung

- mit Fokus auf Strategie- und Technologie-Management
- arbeitet an der Schnittstelle zwischen Betriebswirtschaft und Technik
- hat für Klienten aus fast allen Branchen gearbeitet
- basiert auf den Erkenntnissen der Systemtheorie und des Komplexitätsmanagements

### ■ Philosophie

- Kunden- und Serviceorientierung
- Qualitätsmanagement im Projekt
- Sicherstellung konkreter und messbarer Ergebnisse

### ■ Team

- Für die Zusammenarbeit mit unseren Klienten steht ein Team hochmotivierter und professioneller Berater zur Verfügung

### ■ Berater-Tradition

- 1971 - 1975 Dr. rer. pol. Volker Hartmann als Unternehmensberater und Partner bei Mummert + Partner
- 1980 Übernahme der HABO als Vorläufergesellschaft der Tacticum Consulting GmbH

### ■ Top Management Beratung u. Wissenschaft

- 1992 - 1997 Prof. Dr. rer. pol. Matthias Hartmann als Unternehmensberater bei der Forschungsgruppe für Innovation und Technologische Voraussage, Prof. Dr. Werner Pfeiffer, Universität Erlangen-Nürnberg
- 1997 - 2000 Unternehmensberater bei der Top Management Beratung A.T. Kearney GmbH
- seit 2000 Professor für Produktion und Logistik sowie Informationsmanagement an der FHTW Berlin (Fachhochschule für Technik u. Wirtschaft)
- seit 2007 Beurlaubung als Hochschullehrer und Arbeit für die Tacticum Consulting GmbH

■

**Takticum**  
Consulting GmbH

**Professor Dr. Matthias H. Hartmann**

Potsdamer Platz 11

D-10785 Berlin

Tel: +49 (0) 30 2589 4064

Fax: +49 (0) 30 2589 4100

Mobil: +49 (0) 172 8134771

e-mail: [m.hartmann\(at\)takticum.com](mailto:m.hartmann@takticum.com)

[www.takticum.com](http://www.takticum.com)

■