

Praxisbericht Webco@ch

"Realisierung eines personalisierten Intranets
auf Basis von TYPO3"

Coach: Jörn Oehmichen, pulsaris GmbH

Coachee: Tim Krüger, TARGET-E

Vorstellung pulsaris business consulting GmbH

- Gründung 1998
- Drei geschäftsführende Gesellschafter: A. Gaiser, J. Oehmichen, Dr. Strommer
- Firmensitz Pliezhausen, Kundenschwerpunkt Süddeutschland
- Platzierung
 - Unabhängige Unternehmensberatung
 - "Mitarbeiter auf Zeit" an der Seite unserer Kunden
- Beratungsfelder
 - Strategie (Strategiefindung, Zielbestimmung ...)
 - IT(Architekturkonzept, System- und DL-Auswahl, Expertisen ...)
 - Organisation (Projektmanagement, Prozessoptimierung ...)
 - Betriebswirtschaft (Planungsrechnung, Prozesskosten ...)

Unsere Kunden - Referenzen pulsaris

0800 **DocMorris.com**

- Prozessberatung Backend
- Dienstleisterauswahl
- Projektmanagement
- Sicherheitskonzept

RÜCKLE

- Lastenheft-Erstellung
- ERP-Systemauswahl
- Dienstleisterauswahl
- Projektüberwachung
- Qualitätssicherung

J.FINK VERLAGE

- Strategie dsv-atlas.de
- Gesamt-Architektur
- Datenbankkonzept
- Projektmanagement

LUK **IINA** **FAG**

- IT-Architektur (Web-Technologie)
- Planung Vorprojekt
- Analyse, Bewertung, Sollkonzept

PFALZWERKE

- Strategieberatung Intranet / Internet
- CMS und Architektur
- SAP IS-U Anbindung
- Customer Self Services
- Projektmanagement

EnBW
Die Energie-AG

- Prozessanalyse
- Prozessmodellierung
- Prozessoptimierung
- Coaching

Vorstellung TARGET-E

TARGET-E GmbH

TARGET-E
eBusiness & eMarketing

- Gründung: 1.7.1999 in München
- Mitarbeiter: 12 Feste / 4 Freie (Stand Sep. 2005)
- „Die ganze Welt des Internets aus einer Hand“:
 - Internet / Extranet / Intranet
 - eBusiness-Lösungen, Content Management Systeme
 - Online & Performance Marketing, Web Controlling

TYPO3 **Google** **overture** **esportline** **contentmetrics**
Erfolg ist messbar!

Vorstellung TARGET-E

Unsere Erfolge – Referenzen

- ratiopharm (multinationale Website, Intranet)
- CT Arzneimittel (Website, Apotheker-Bonussystem, Präparatedatenbank)
- HypoVereinsbank BKK (Website)
- Vereinigung clubfreier Golfspieler (Website)

ratiopharm



SIEBEL

Das Projekt: Aufgabenstellung

Auftraggeber:

- mittelständischer bayerischer Elektronikdienstleister
- ca. 420 Mitarbeiter

Ziel: Aufbau eines Intranets

- Verwendung eines CMS (TYPO3)
- Zusammenführung bestehender Datenbanken (Reports aus dem MIS, Schulungskatalog, Mitarbeiter-Datenbank)
- Personalisierung (Single-Sign-On, Active Directory, Zeitkonto)



Das Projekt: Lösungskonzept

- phasenorientierte Projektierung mit separater Freigabe
- möglichst viele Standardextensions (TYPO3) verwenden
- Anbindung des MS SQL-Server in einer LAMP-Umgebung
- Abbildung eines Rechte- und Rollenkonzepts im Zusammenspiel von TYPO3 und Active Directory

Das Projekt: Projektplan

Projektphasen

- Design und Konzeption
- Prototyp 1 (CMS-Basissystem, Standardextensions, Spezialprogrammierung)
- Prototyp 2 (Single-Sign-On und Personalisierung, Spezialprogrammierung)
- Release 1 (Korrekturschleife)
- Dokumentation und Schulung

- Ausbaustufe 2 (Q3/Q4 2005)
- Ausbaustufe 3 (Q1/Q2 2006)

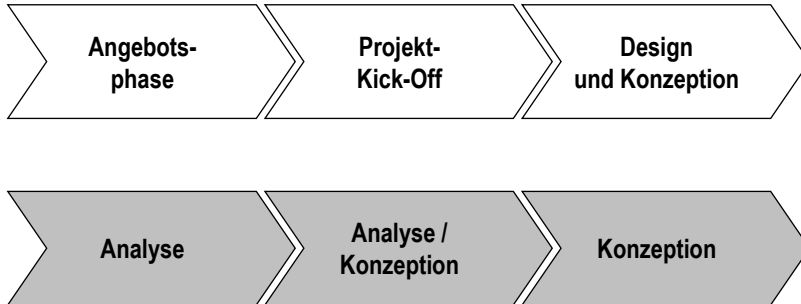
Erwartungen an WebCoach (TARGET-E)

- persönlicher Know-How-Gewinn
 - methodisch (z.B. Moderationstechnik, Projektplan usw.)
 - technisch (z.B. Einsatz von Tools, Softwareempfehlungen usw.)
- Verbesserung der Kommunikation zum Kunden
- Verbesserung des PM intern
 - Teamführung
 - Zeit- und Budgetplanung
 - Risikomanagement

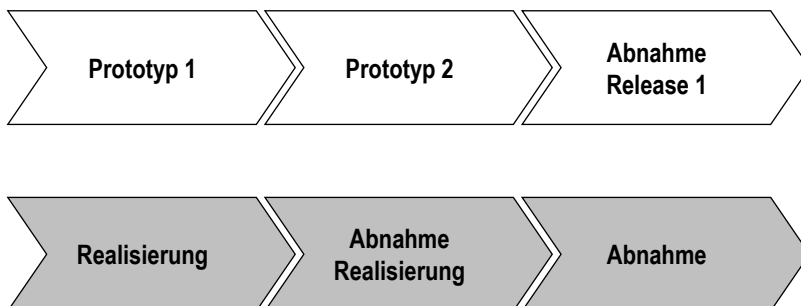
Erwartungen an WebCoach (pulsaris)

- Qualitätssicherung des Coaching-Prozesses
 - durch Vorgehen anhand des Referenzprozesses
 - durch Dokumentation des Coaching-Prozesses
- Transparenz des Coaching-Prozesses
 - Prozess-Dokumentation für Coachee und Coach überprüfbar
- "Objektivere" Einschätzung des Projektsituation
 - durch Webcoach-Tools z.B. X-Checker

Coachingphasen analog Projektphasen I



Coachingphasen analog Projektphasen II



Beispiele Coaching-Sessions (Tools)

The screenshot shows a web-based discussion forum titled 'Diskussionsforum'. It features a search bar and a list of discussion topics. A 'WebConferenc...' pop-up window is overlaid on the forum, providing instructions on how to start and access a web conferencing session. To the right, a file explorer window shows a directory structure for a 'Projekt' folder, including subfolders like 'Design' and 'Kundenbriefings', and various files such as 'content.png', 'faq.png', and 'Inhalte Intranet Rev.101a.pdf'.

Beispiele der Coaching-Sessions (Coach-Sicht)

- Coaching-Gespräche (Status, evtl. Probleme, Handlungsempfehlungen, Vorschläge zur Überprüfung der Projektsituation)
- X-Checker-Analysen

GRM für Realisierungsphase**	Erfüllungsgrad				
	0%	25%	50%	75%	100%
► Unterstützung des Projektes					
1.1 Wird die Realisierung des Projektes bzw. das Projektziel durch die etablierte Kommunikation unterstützt?	●	●	●	●	●
1.2 Werden wirtschaftliche Interessen wie z.B. Vergütung von Change Requests, Budgetkontrolle durch die etablierte Kommunikation gestärkt?	●	●	●	●	●
► Gesamte Erfahrungswerte					
2.1 Inwieweit existiert eine Regelkommunikation im Projekt? (eingespielte Kommunikation vs. permanente Störungen)	●	●	●	●	●
2.2 Werden die richtigen Personen und die richtige Anzahl an Personen in das Projekt eingebunden?	●	●	●	●	●
2.3 Wie schätzen Sie die Belastbarkeit der Kommunikationsbeziehung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer hinsichtlich Konfliktsituationen, Eskalationen, Projektdruck ein?	●	●	●	●	●
2.4 Wie schätzen Sie die Anzahl der vorhandenen Kommunikationskanäle zwischen sämtlichen Projektbeteiligten ein?	●	●	●	●	●
2.4.1 Wie beurteilen Sie die Auswirkungen von mehreren Kommunikationskanälen aufeinander und deren Zusammenspiel?	●	●	●	●	●
► Überprüfung der Kommunikationsqualität					
3.1 Wird die Kommunikation im Projekt hinsichtlich Qualität und Quantität reflektiert?	●	●	●	●	●
3.2 Bleibt neben rein operativer Kommunikation (Projektrealisierung) ausreichend Raum für inhaltliche Kommunikation?	●	●	●	●	●
3.3 Ist die Schnelligkeit der Kommunikation dem Zeitplan der Realisierungsphase angemessen?	●	●	●	●	●
3.4 Wie bewerten Sie die Kommunikationsqualität während der Realisierungsphase hinsichtlich Sachlichkeit, Intensität, Thematisierung von Risiken?	●	●	●	●	●

Beispiele der Coaching-Sessions (Coachee-Sicht)

- Projektstatus
 - Was ist seit der letzten Session passiert?
 - Wie liegen wir im Plan?
- Ausblick
 - Was beinhaltet die nächste Phase?
 - Wo gibt es Probleme (Technik, Kommunikation, Budget)?
- Coaching
 - Verbesserungsvorschläge und Anregungen
 - Feedback auf Rückfragen
 - Handlungsempfehlungen
- Festlegung ToDos und nächster Termin

Diskussion

Tim Krüger	Senior Project Manager tim.krueger@target-e.de
Target-E GmbH	www.target-e.de Fon: +49.89.53 88 65-60
Jörn Oehmichen	Geschäftsführer oehmichen@pulsaris.de
pulsaris business consulting GmbH	www.pulsaris.de Fon: +49.7127.81 09-13