P3 PMP Assessment

Ergebnisse einer Umfrage
bei Absolventen der PMP Prep-Programme
des PMI Frankfurt Chapters e.V.

im Dezember/Januar 2005/2006

Hintergrund, Ziele und Vorgehensweise

- Diskussion um Wert professionellen PMs
- Wenig konkrete Anhaltspunkte für den individuellen Nutzen der Zertifizierung

- Pilot-Datenerhebung im kleinen Kreis
  - Kein Anspruch auf Repräsentativität
  - Test von Fragen auf Beantwortbarkeit
  - Test der Fragen auf Relevanz und Korrelationen

- Versand eines Fragebogens mit 18 Fragen an 95 Absolventen aus den Prep-Programmen 1 bis 9
- Auswertung der Rückläufe (N=41)

© EOB Unternehmensberatung 2006

Vorab-Bemerkungen

Die vorliegende Erhebung hat mit einem erfreulich hohen Rücklauf von 43% hohes Interesse gefunden. Ihre Ergebnisse sind jedoch aufgrund der kleinen Stichprobe nicht als repräsentativ zu werten. Die Schlussfolgerungen aus den Nennungen sind daher noch im Rahmen einer größer gefassten Studie wissenschaftlich zu belegen.

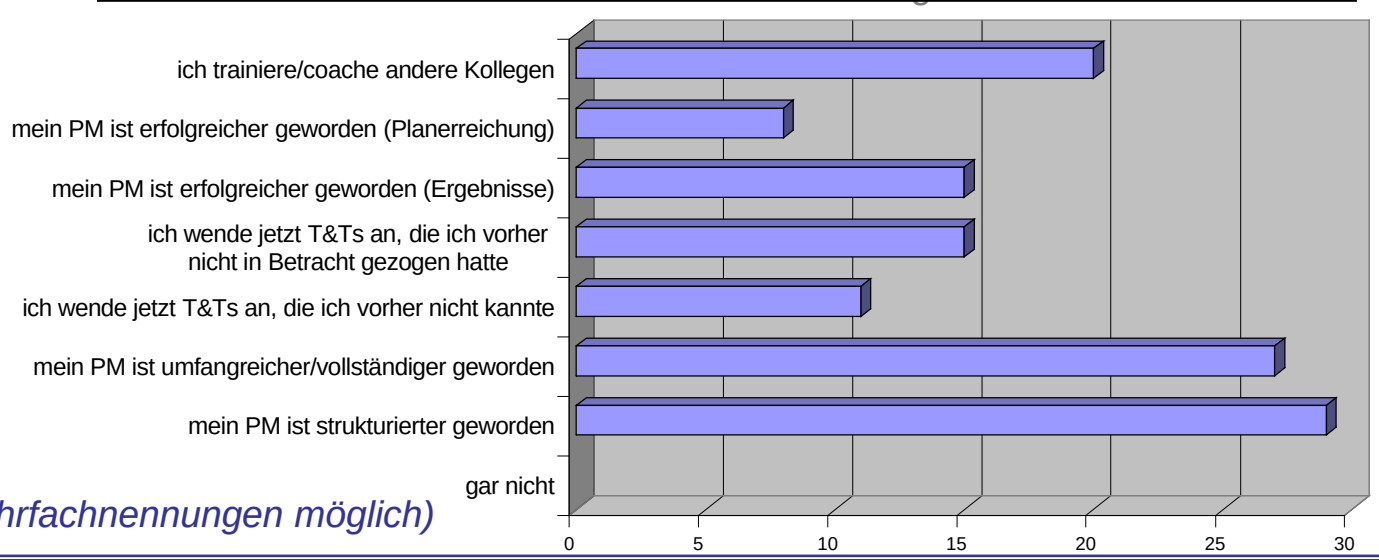
- Die gesamte Stichprobe umfasste 41 Teilnehmer
- In vielen Fragen waren Mehrfach-Antworten möglich
- Die Antworten wurden durch Kombination auf relationale Beziehungen und Signifikanzen hin untersucht
- Einzelne Clusters (z.B. nur 2 TN aus dem Öffentlichen Dienst bzw. Nicht-PMPs) lassen kaum statistische Aussagen zu
- Die Ziele der Erhebung wurden erreicht

© EOB Unternehmensberatung 2006

Alle Teilnehmer haben profitiert

- Die erste Erkenntnis aus der Umfrage zeigt, dass alle Absolventen von der Teilnahme am Prep-Kurs profitieren
- Größter Nutzen ist ein „bewussteres“ PM, das auch häufig an Kollegen weitergegeben wird

Wie haben Sie die Kenntnisse aus dem P3-Programm umsetzen können?

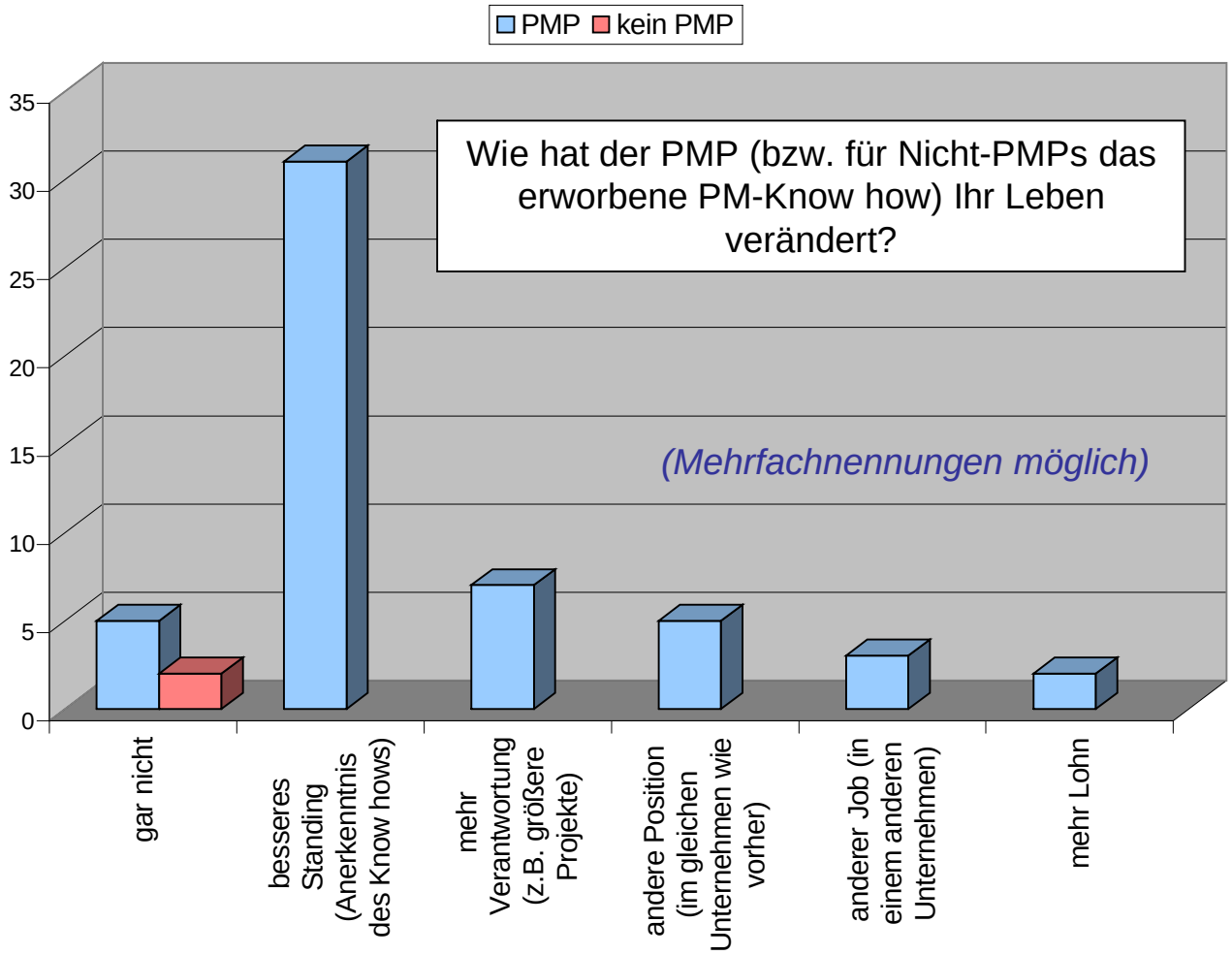


(Mehrfachnennungen möglich)

© EOB Unternehmensberatung 2006

Der PMP bringt hauptsächlich Ansehen

- Nur bei wenigen, darunter die beiden Nicht-PMPs, hat sich durch die Zertifizierung nichts geändert
- Mit Abstand am größten wächst das Standing als PM (Role Model)

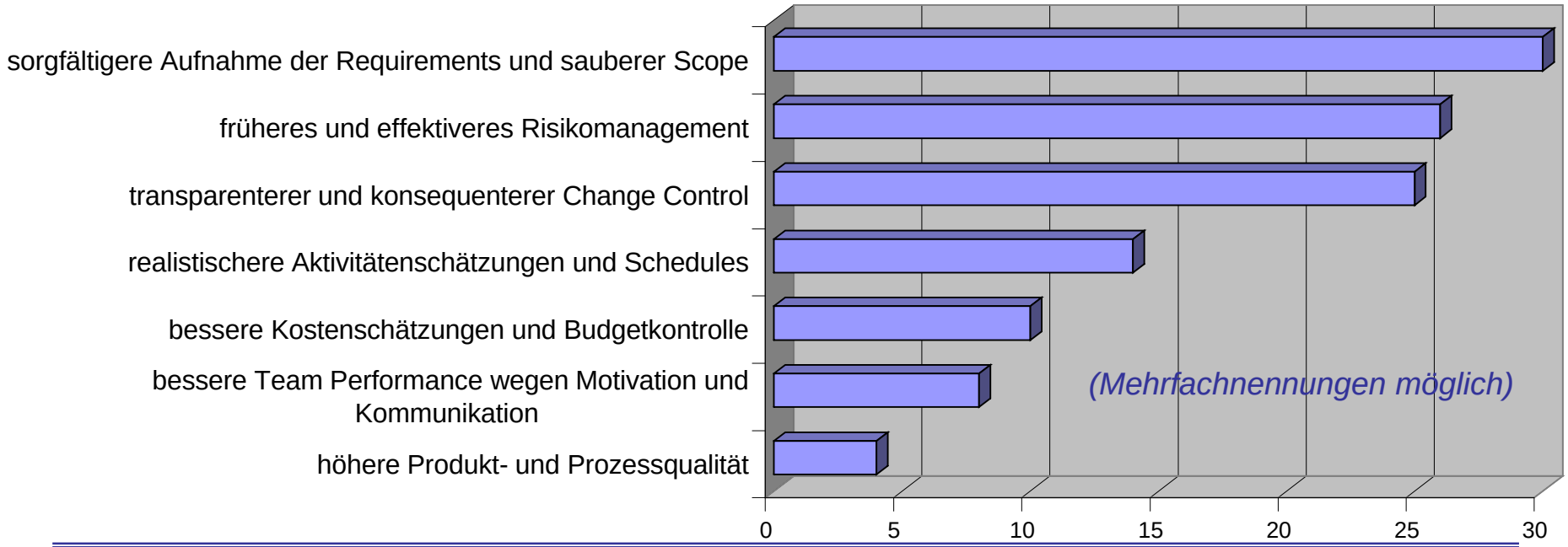


© EOB Unternehmensberatung 2006

Die Anwendung der Kenntnisse führt zu Verbesserungen im individuellen PM

- Die größte „Sensibilisierung“ durch den Prep-Kurs wurde im Scope und Risiko Management erzielt.

Welche Verbesserungen stellen Sie in Ihren Projekten fest (die drei wichtigsten)?

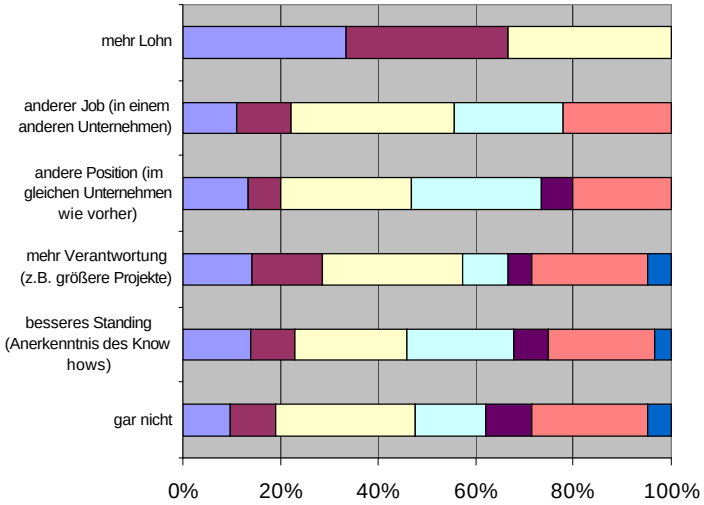


© EOB Unternehmensberatung 2006

Die Verbesserungen haben Auswirkungen auf die Karriere

- Das bessere Risiko und Scope Management bestimmt je nach Gewichtung vor allem den Werdegang
- Die Professionalisierung beim Kosten und Termin Management in Verbindung mit „sauberem“ Scope hat insbesondere Auswirkung auf den Verdienst

Wie hat der PMP (bzw. für Nicht-PMPs das erworbene PM-Know how) Ihr Leben verändert?



- realistischere Aktivitätenschätzungen und Schedules
- bessere Kostenschätzungen und Budgetkontrolle
- sorgfältigere Aufnahme der Requirements und sauberer Scope
- transparenterer und konsequenterer Change Control
- bessere Team Performance wegen Motivation und Kommunikation
- früheres und effektiveres Risikomanagement
- höhere Produkt- und Prozessqualität

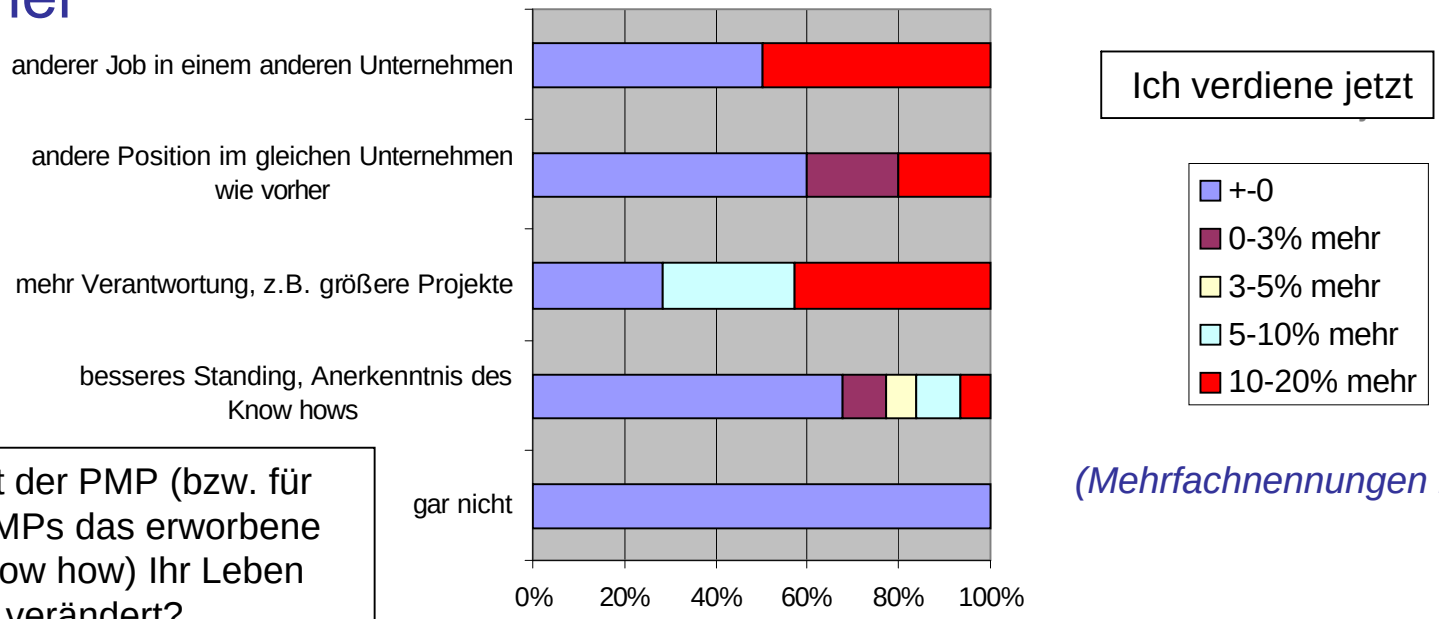
Welche Verbesserungen stellen Sie in Ihren Projekten fest (die drei wichtigsten)?

(Mehrfachnennungen möglich)

© EOB Unternehmensberatung 2006

Der PMP allein bringt keinen Karriereschritt oder Mehrverdienst

- Das höhere Ansehen allein wird nicht so sehr mit mehr Lohn honoriert
- Ein Positionswechsel aufgrund der Expertise hingegen eher



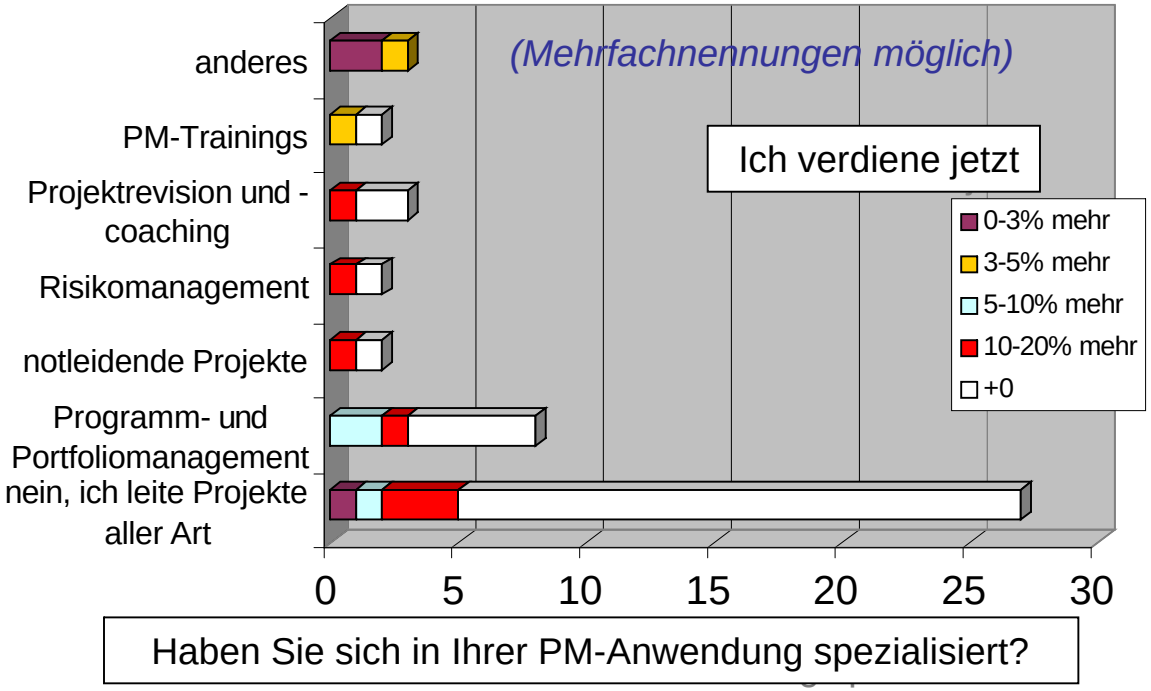
(Mehrfachnennungen möglich)

Wie hat der PMP (bzw. für Nicht-PMPs das erworbene PM-Know how) Ihr Leben verändert?

© EOB Unternehmensberatung 2006

Nur wenige spezialisieren sich

- Die Mehrzahl der Absolventen ist im operativen Projekt-Management tätig
- Nur zum kleinen Teil wirkt sich hier die Zusatzqualifikation des PMP auch im Verdienst aus

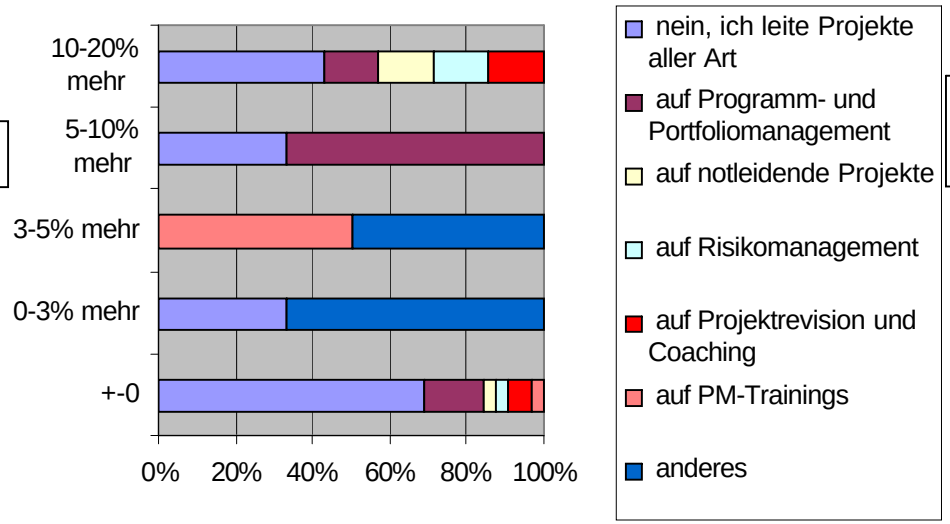


© EOB Unternehmensberatung 2006

Spezialisierung bringt Vorteile

- Je nach Spezialisierung können die Verdienstmöglichkeiten steigen
- Gut honoriert wird die strategische Orientierung, verbunden mit mehr Verantwortung in Programmen und Portfolios
- Noch höhere Anerkennung erfahren Führungs- und Supervisions-Aufgaben, v.a. im Krisenfall

Ich verdiene jetzt



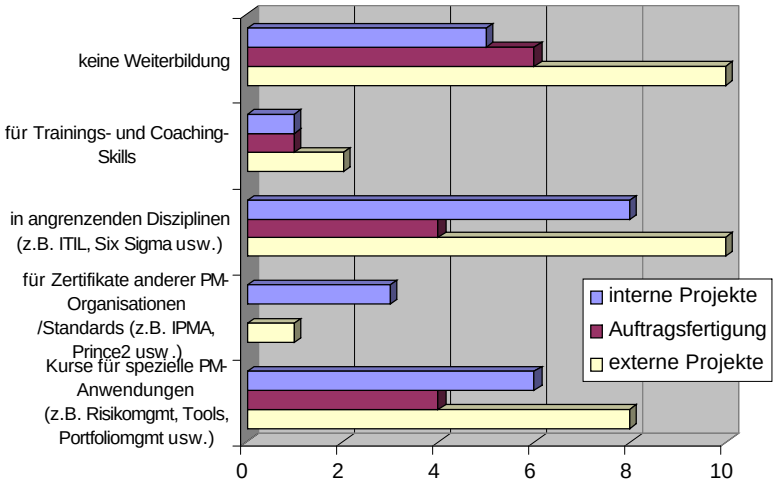
Haben Sie sich in Ihrer PM-Anwendung spezialisiert?

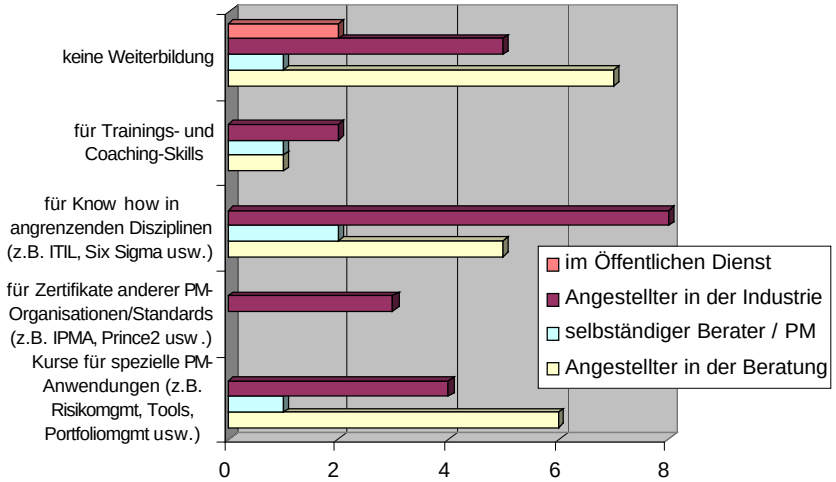
(Mehrfachnennungen möglich)

© EOB Unternehmensberatung 2006

PMPs investieren wenig in ihre Weiterbildung

- Viele PMPs haben nach ihrer Zertifizierung keine Weiterbildung mehr besucht
- In der Auftragsfertigung sind Zusatzqualifikationen in speziellen PM- oder angrenzenden Disziplinen weniger gefragt (?!), in den Dienstleistungsbranchen eher

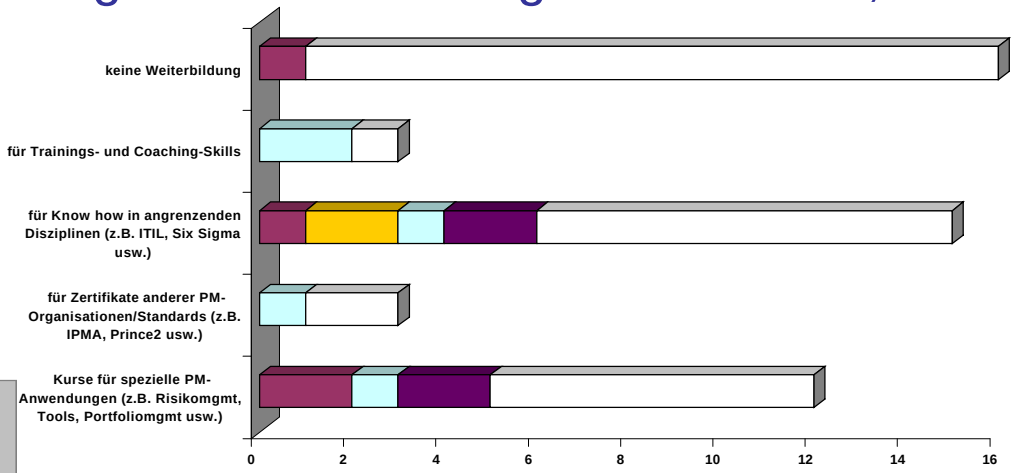


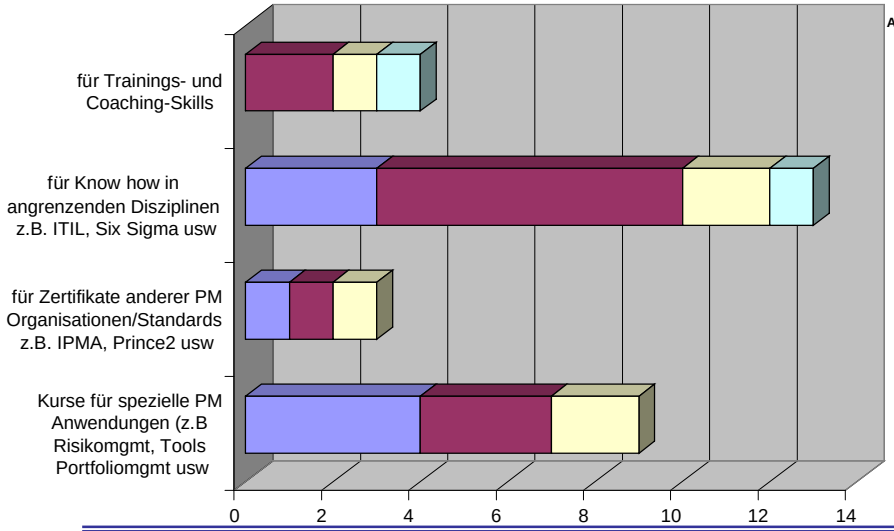


© EOB Unternehmensberatung 2006

Weiterbildung fördert Performance und Verdienst

Alle PMPs, die nach der Zertifizierung weitere Schulungen besuchten, haben dadurch Vorteile in Ihrer Performance erzielt (hier am Beispiel CPI)





verdiene 0-3% mehr | verdiene 3-5% mehr | verdiene 5-10% mehr | verdiene 10-20% mehr | verdiene +-0

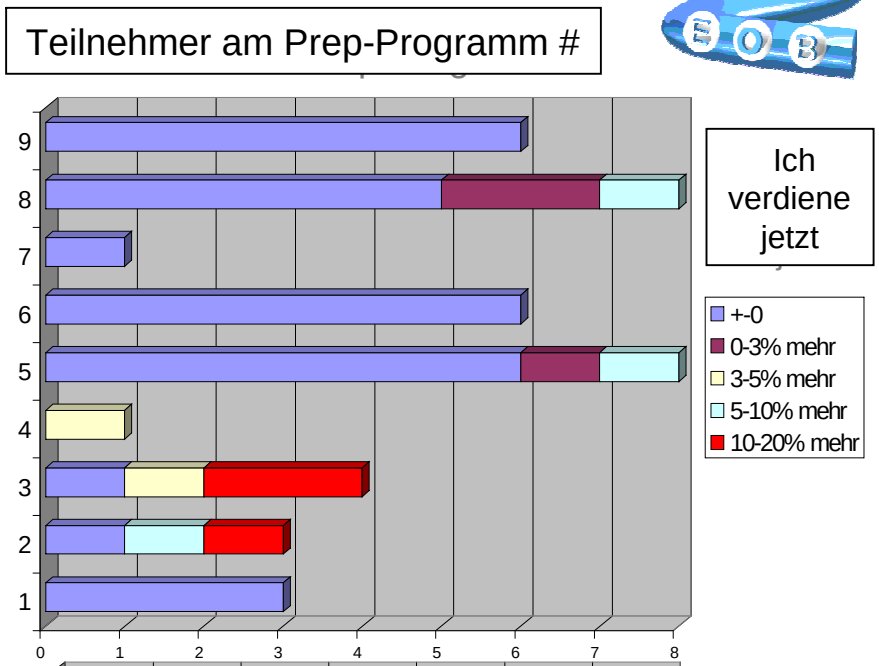
- CPI +-0
- CPI 10% besser
- CPI 20% besser
- CPI 30% besser
- CPI über 50% besser

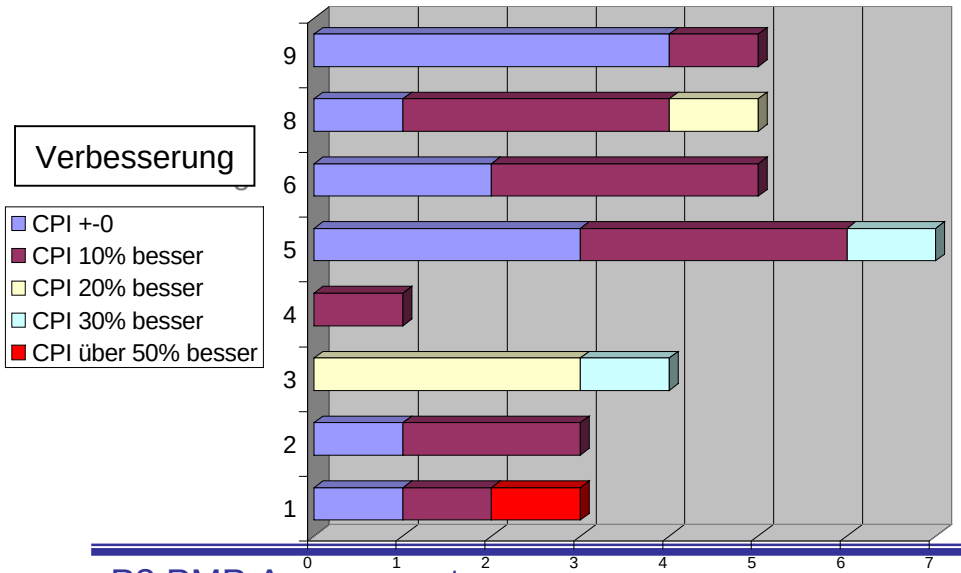
Viele verdienen auch mehr, während fast alle ohne Weiterbildung nicht mehr verdienen

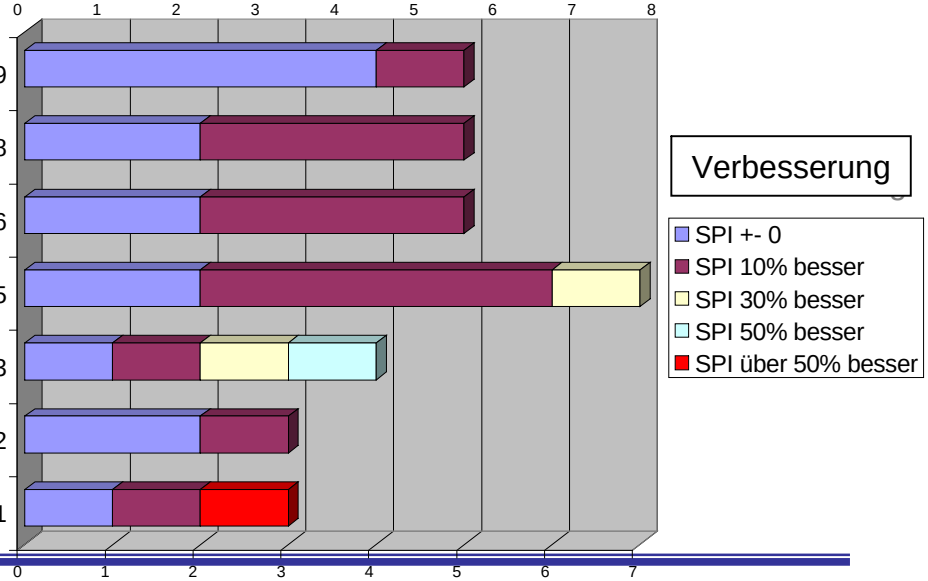
© EOB Unternehmensberatung 2006

Erfahrung wird belohnt

- Je länger die PMP-Zertifizierung zurückliegt, desto mehr ist der Verdienst gestiegen
- Die Erfahrung hat auch Auswirkungen auf die Nach-haltigkeit der PM-Ergebnisse



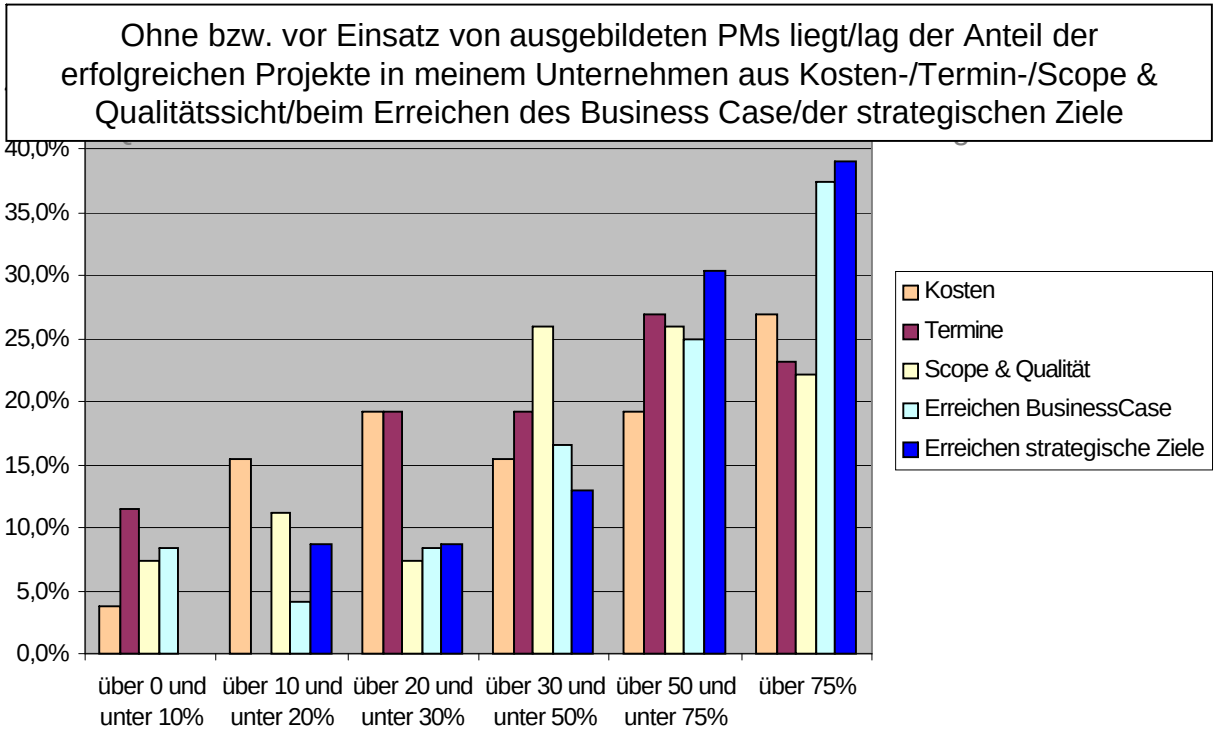




© EOB Unternehmensberatung 2006

Die Erfolgsrate der Projekte ist immer noch verbesserungsfähig

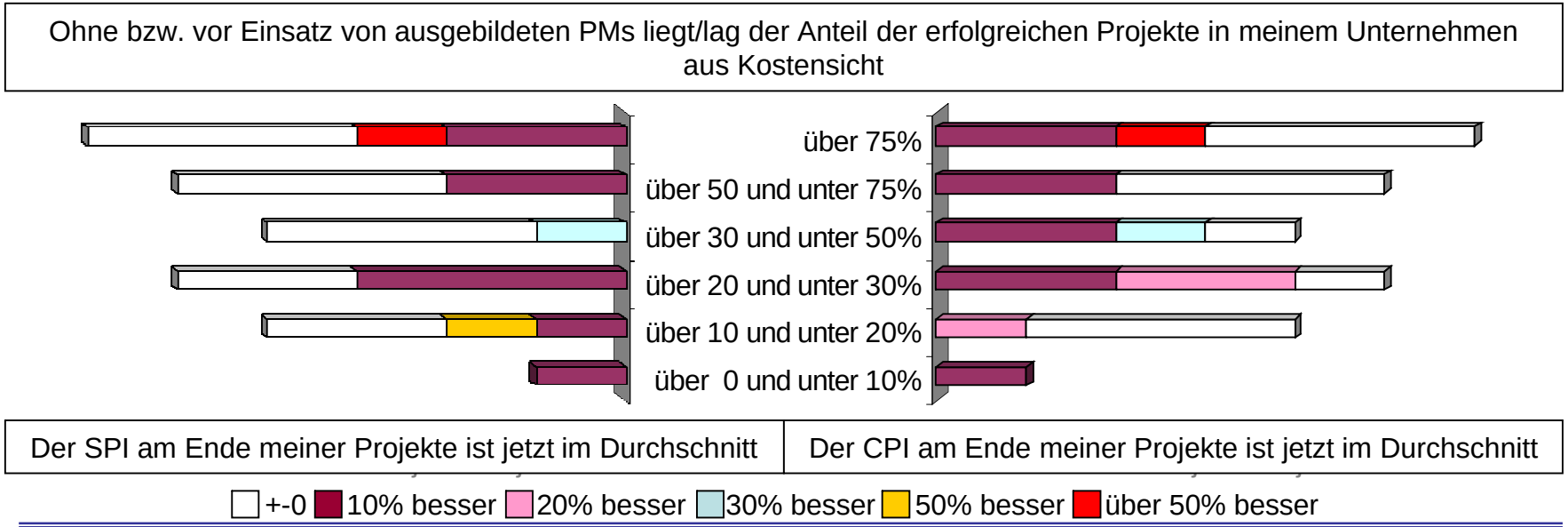
- Business Case und Strategische Ziele werden meist gut erreicht (die häufigsten Nennungen kamen hier aus der Beratung)
- Auch Scope- und Qualitätstreue sind relativ ausgeprägt (v.a. in der Industrie)
- Sorgenkinder bleiben nach wie vor die Termine und besonders die Kosten (wird auch durch andere Studien belegt)



© EOB Unternehmensberatung 2006

Die Kostentreue profitiert signifikant von qualifiziertem PM

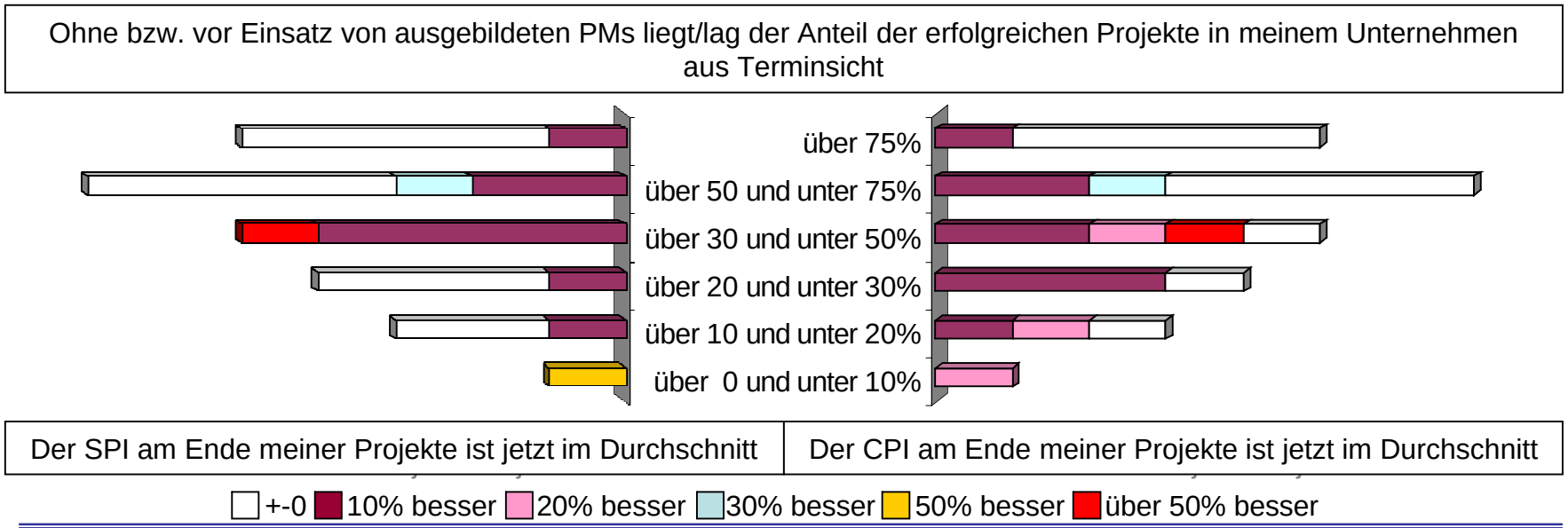
- Das Verbesserungspotenzial für die Kostentreue ergibt sich durch Aufsummieren der prozentualen Steigerungen gemessen am CPI bzw. SPI auf der Basis der jeweils zuvor erreichten Kostentreue.
- Es beträgt in der Stichprobe im Durchschnitt 5,37% (nach CPI) bzw. 4,99% (nach SPI)



© EOB Unternehmensberatung 2006

Gutes PM verbessert die Termintreue

- Bei in der Termintreue „schwachen“ Unternehmen werden starke Verbesserungen durch die Qualifikation der Mitarbeiter sichtbar
- Das Verbesserungspotenzial beträgt in der Stichprobe im Durchschnitt 3,96% (nach CPI) bzw. 3,7% (nach SPI)

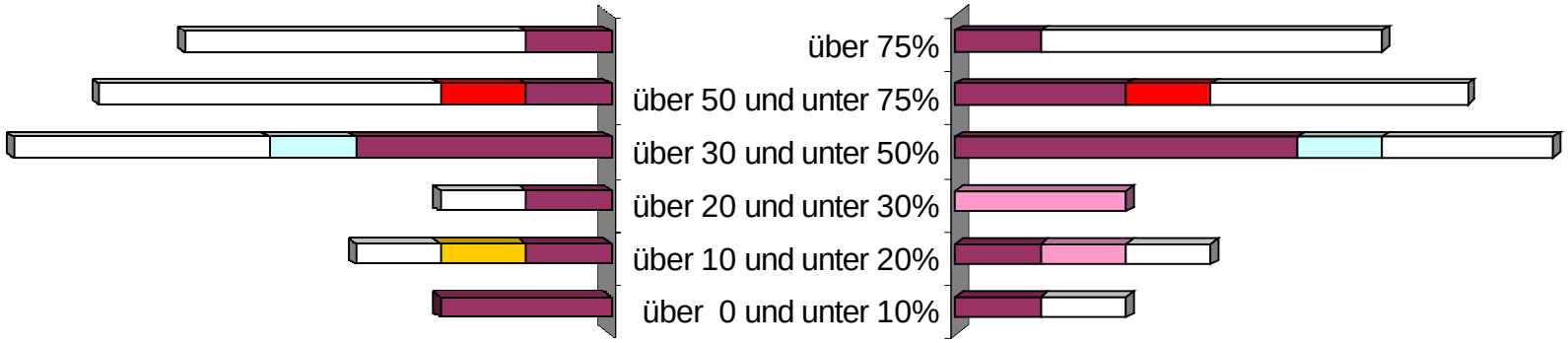


© EOB Unternehmensberatung 2006

Scope- und Qualitätstreue

- Gutes PM beim Scope und der Qualität macht sicht vor allem bei Unternehmen bemerkbar, die hier bereits relativ gut sind
- Der „verhaltene Einstieg“ bei den schwächeren Unternehmen zeigt noch große Nachholbedarfe im Scope- und Qualitätsmanagement
- Das Verbesserungspotenzial beträgt in der Stichprobe im Durchschnitt 4,45% (nach CPI) bzw. 3,94% (nach SPI)

Ohne bzw. vor Einsatz von ausgebildeten PMs liegt/lag der Anteil der erfolgreichen Projekte in meinem Unternehmen aus Terminsicht



Der SPI am Ende meiner Projekte ist jetzt im Durchschnitt	Der CPI am Ende meiner Projekte ist jetzt im Durchschnitt

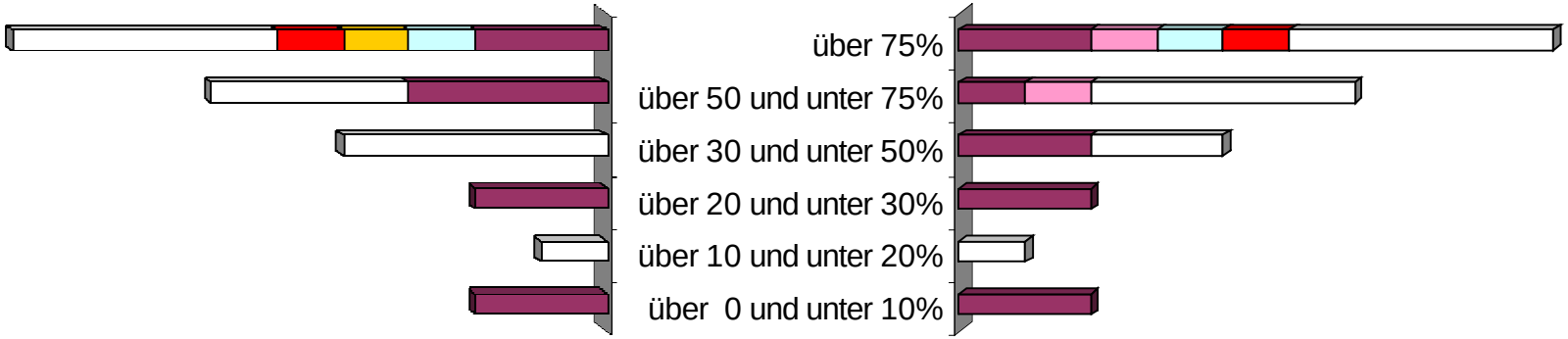
+-0 | 10% besser | 20% besser | 30% besser | 50% besser | über 50% besser

© EOB Unternehmensberatung 2006

Das Erreichen des Business Case wird durch professionelles PM stark unterstützt

- Erwartungsgemäß ist auch das Erreichen des geplanten Business Case durch das qualifiziertere PM allgemein besser geworden, da sich diese Größe maßgeblich aus den vorhergehenden Dimensionen speist
- Das Verbesserungspotenzial in der Stichprobe wächst durch die auftretenden Synergien und gleichzeitigen Verbesserungen auch in anderen PM-Bereichen (z.B. Risikomanagement) im Durchschnitt auf 6,39% (nach CPI) bzw. 7,12% (nach SPI)

Ohne bzw. vor Einsatz von ausgebildeten PMs liegt/lag der Anteil der im Erreichen des Business Case erfolgreichen Projekte in meinem Unternehmen



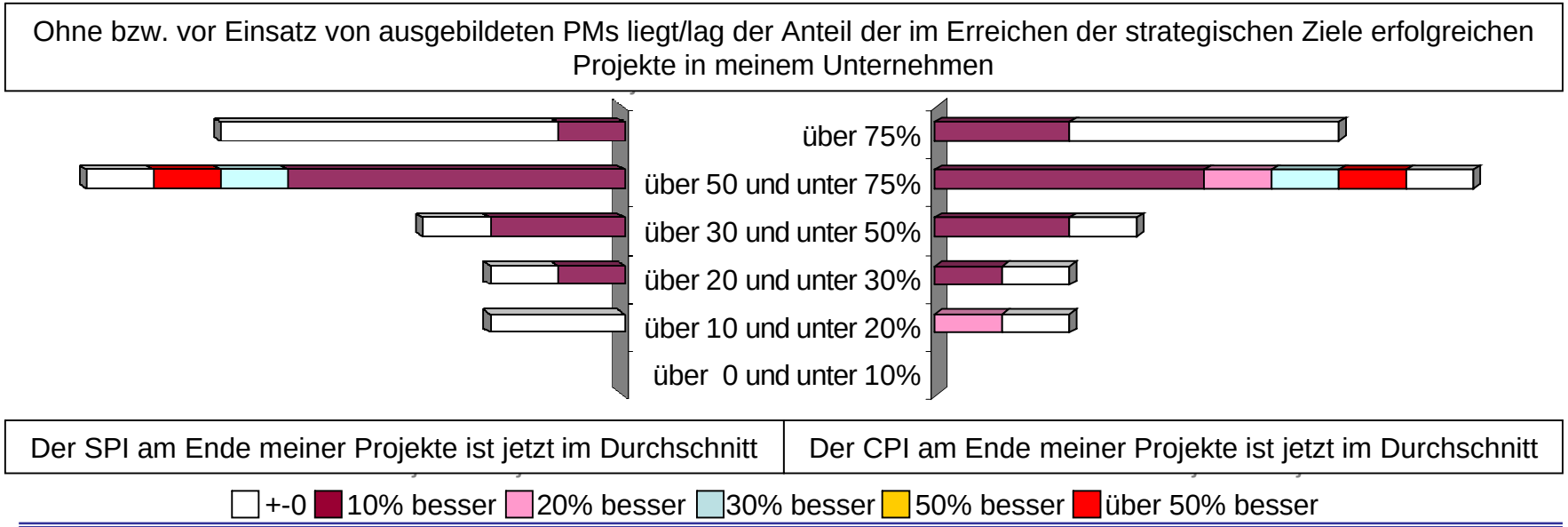
Der SPI am Ende meiner Projekte ist jetzt im Durchschnitt	Der CPI am Ende meiner Projekte ist jetzt im Durchschnitt

+-0 | 10% besser | 20% besser | 30% besser | 50% besser | über 50% besser

© EOB Unternehmensberatung 2006

Das Erreichen der strategischen Ziele ist erst bei guter Performance gegeben

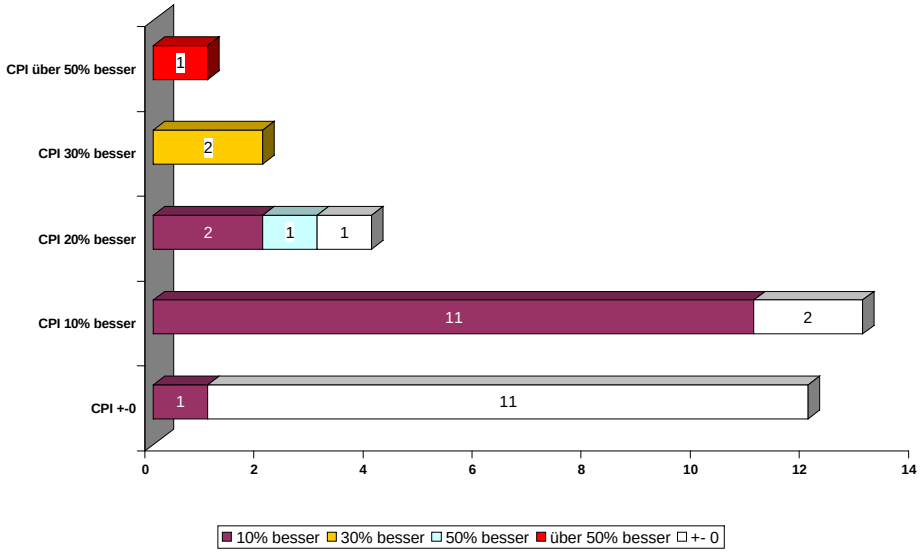
- Wie schon bei den Business Cases werden die größten Verbesserungen beim Erreichen von strategischen Zielen vor allem von den bereits hierin „starken“ Unternehmen erreicht
- Das Verbesserungspotenzial beträgt in der Stichprobe im Durchschnitt 5,37% (nach CPI) bzw. 4,65% (nach SPI)



© EOB Unternehmensberatung 2006

Zusammenfassung: Steigerungen bei CPI und SPI von 10% sind möglich

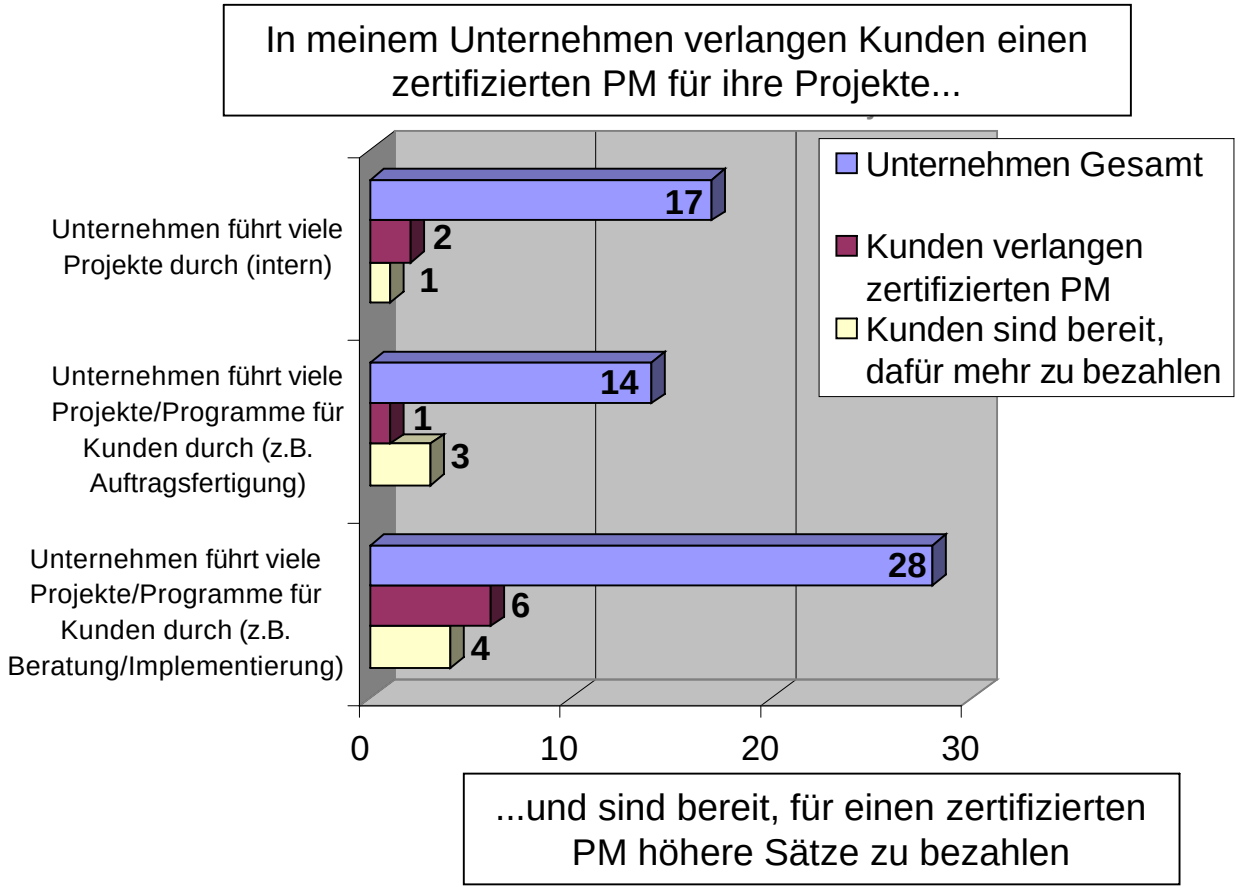
- **Alle Unternehmen haben von der PMP-Qualifizierung profitiert**
- Beide Indizes (CPI und SPI) zeigen eine weitgehende Korrespondenz der Verbesserungen
- Aus den vorstehenden Daten ergibt sich ein durchschnittliches Verbesserungs-potenzial von 10%
  - Das bedeutet, dass in unserer Stichprobe durch die Qualifizierung der Probanten eine Wertsteigerung von 10 Cent pro investiertem Euro erzielt werden konnte
  - Auf der Performanceseite der Projekte ist gleichzeitig eine um 10% verbesserte Erreichung der Planwerte zu verbuchen
- Während Kosten, Termine, Scope, Qualität und das Erreichen der strategischen Ziele stärker auf Effizienz (CPI) reagieren, sind beim Business Case die Potenziale durch Effektivität (SPI) höher



© EOB Unternehmensberatung 2006

Kunden verlangen PMPs

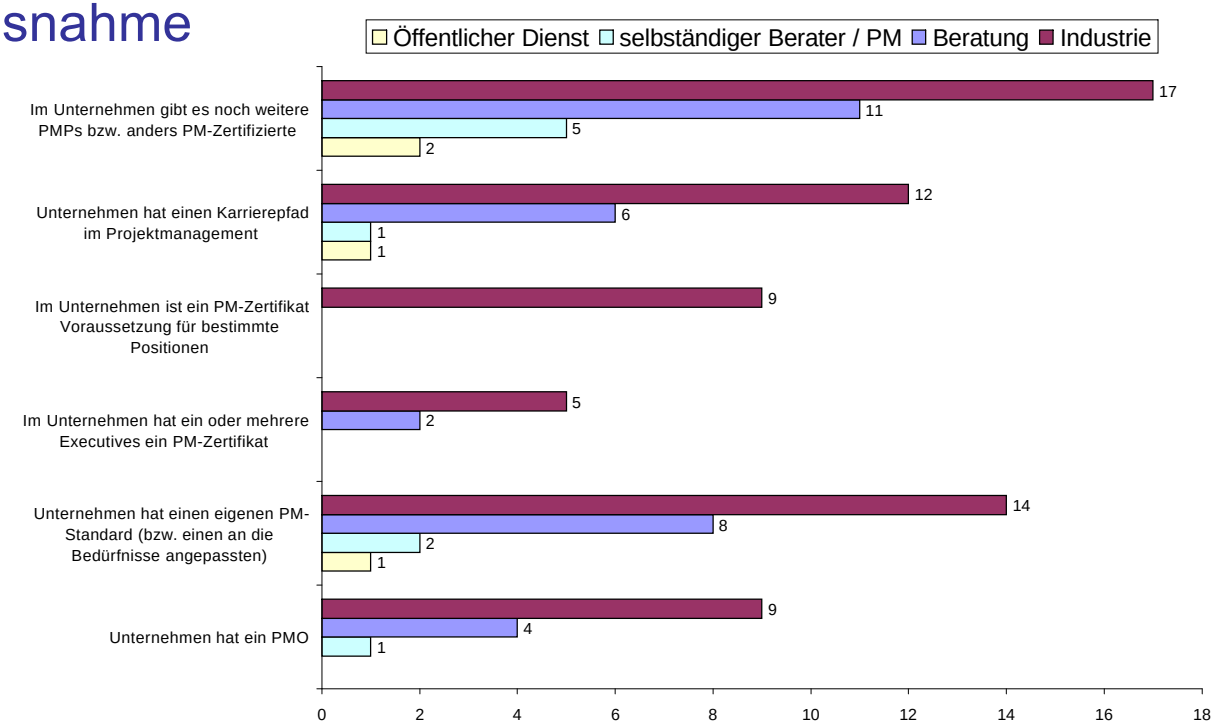
- Auch wenn dies noch nicht die Regel ist, so verlangen doch bereits einige Kunden explizit einen zertifizierten Projektmanager
- Die Mehrzahl dieser Kunden ist auch bereit, hierfür höhere Stundensätze zu bezahlen



© EOB Unternehmensberatung 2006

Viele Unternehmen fördern PM-Maturität

- In überraschend vielen Unternehmen ist ein PMP kein Einzelfall, PM-Standards und die PM-Karriere werden gefördert
- Vertieftes PM-Know how ist jedoch auf Geschäftsleitungsebene noch eher die Ausnahme



© EOB Unternehmensberatung 2006

Abschlussbetrachtung

- Die vorliegende Erhebung ist ein erster Schritt zur Evaluierung und Quantifizierung der Benefits der Qualifizierung im PM – sowohl für den einzelnen PMP als auch für das ihn unterstützende Unternehmen
- Die meisten Antworten auf den Fragebogen spiegeln subjektive Schätzungen der Probanten wieder. Eine genauere und umfangreichere Erhebung von Projektdaten und Lessons Learned in den Unternehmen sollte genauere und belastbare Ergebnisse erbringen
- Eine standardisierte Messgröße für die Zielerreichung (Zeit, Kosten, Qualität, Kundenzufriedenheit usw.), eine Quantifizierung des Wertes der Zielerreichung sowie eine Untersuchung der Veränderung dieser Maße auf Variationen bestimmter Faktoren wäre dabei aus unserer Sicht der nächste Schritt zur Vertiefung

© EOB Unternehmensberatung 2006

Kontakt

Henning Zeumer
Dipl.-Kaufmann, PMP

EOB Unternehmensberatung
Kiefernweg 25, 55543 Bad Kreuznach
Tel. 0671-28779, Fax 0671-28703
www.EOBZ.de , eMail: EOB@EOBZ.de

© EOB Unternehmensberatung 2006