

100 xPMO

Das Elite PMO mit KI, SPM und
starken Kennzahlen



Einführung

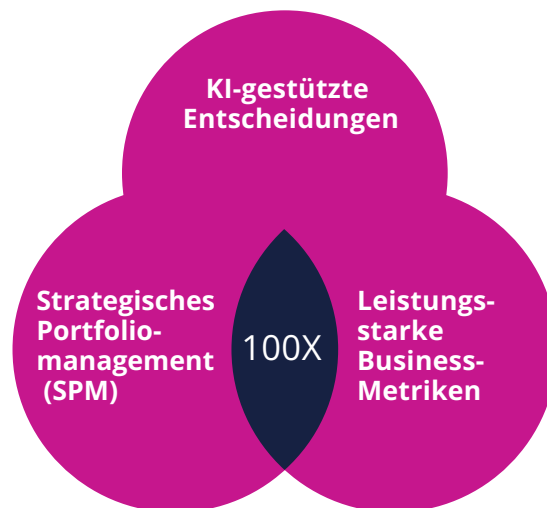
Was versteht man unter einem „Elite-PMO“?

Es ist ein Leitfaden, der sich an strategische PMOs oder Unternehmens-PMOs richtet, die einen noch höheren Business Impact erzielen möchten, indem sie ihre strategischen Ziele noch schneller zu erreichen lernen.

Wie kann man ein solches Elite-PMO etablieren? Wir setzen in diesem Leitfaden auf die Synergieeffekte, die sich aus KI-gestützter Entscheidungsfindung, SPM und den richtigen Kennzahlen ergeben.

Dieser Leitfaden hat folgende Ansprüche:

- Untersuchung der wichtigen SPM-Konzepte, Treiber und Funktionen.
- Veranschaulichung, wie sich KI in SPM-Funktionen integrieren lässt, um den Business Value zu steigern.
- Erklärung der Kennzahlen zur Leistungsmessung, die zusammen mit dem KI-gesteuerten SPM zu höherer Leistung beitragen kann. Die Kennzahlen wirken im Unternehmen leistungssteigernd.





Warum ist dieser Leitfaden wichtig?

Wir gehen davon aus, dass 70 % aller großen Unternehmen bis 2028 einen CPMO (Chief Portfolio Management Officer) etablieren wird. Seine Hauptaufgabe? Aufbau und Betrieb eines Elite-PMOs.

Dieser Leitfaden richtet sich an



CPMOs und PMO-Leiter,

die das PMO als eine treibende Kraft bei der Definition und Umsetzung von Strategie sehen.



Führungskräfte

Führungskräfte auf höchster Ebene und potenzielle Executive Sponsors, die die Vision des Elite-PMO annehmen und sich als Partner oder Stakeholder sehen und eine zentrale Rolle in der Strategieumsetzung und -ausführung übernehmen möchten.



Change Agents

Change Agents, Innovatoren und generell alle, die sich dafür interessieren, wie KI Prozesse im PMO verändern wird.





Das 100X PMO

| Eine kurze Geschichte

Die Idee des Elite-PMO wurde von der Idee eines „10X Engineer“ inspiriert (10 mal höhere Produktivität der Top-Ingenieure), versucht dabei aber, bestimmte Fehler zu vermeiden. Der „10X-Mythos“ hebt die Leistung des Individuums hervor, berücksichtigt jedoch nicht, dass erbrachte Leistungen oft von Prozessen und Systemen und nicht von einzelnen Personen abhängen. Der Elite-PMO-Ansatz hat eine andere Herangehensweise und setzt auf ein PMO, das angetrieben wird durch SPM. SPM unterstützt dabei mit modernen Verfahren: Strategieerstellung und Investmentoptimierung über Geschäftsbereiche hinweg, mit der Möglichkeit dynamische Anpassungen vorzunehmen. Durch die Schaffung einer derartigen bereichsübergreifenden Vergleichbarkeit können Unternehmen den Business Value vergleichen und optimieren, obwohl es sich dabei um eine heterogene Mischung aus Projekten, Programmen, Produkten, Anwendungen, Anlagen usw. handelt. Werden diese Vorteile auch noch von KI unterstützt, bekommt man Elite-PMO.

1960–1970

- Laut IBM und Bell Labs sind Top-Entwickler 10x produktiver als der Durchschnitt.
- Gleichzeitig belegt die „Theory of Constraints“, dass Leistungsengpässe durch Systeme und Prozesse entstehen und nicht durch Menschen.

1980–1990

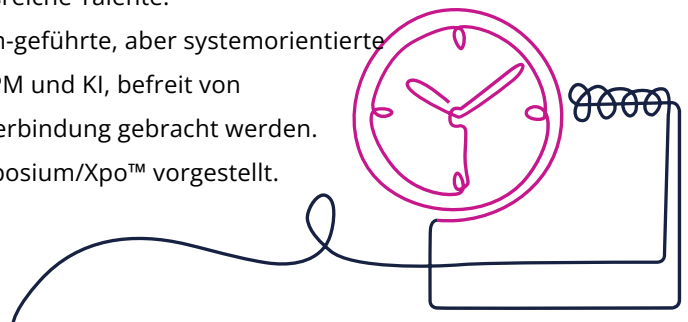
- Fred Brooks' Buch „Vom Mythos des Mann-Monats“ popularisiert den überdimensionalen Einfluss von Top-Talenten.
- Im Silicon Valley verbreitet sich die Idee, dass wenige talentierte Entwickler einen größeren Mehrwert haben als große Teams.

2000–2010

- Der Begriff „10X Engineer“ verbreitet sich in Startup- und VC-Kreisen als Auszeichnung für Elite-Entwickler.
- Der Ausdruck wird zum Meme, teils angepriesen, teils kritisiert. Es entsteht eine Diskussion über individuelle Genialität vs. Team-Effizienz.

Heute

- „10X Engineer“ steht immer noch für seltene und einflussreiche Talente.
- Planisware erweitert dieses elitäre Konzept um eine team-geführte, aber systemorientierte Vision. Daraus entsteht das Elite-PMO, angetrieben durch SPM und KI, befreit von Einschränkungen, die mit traditionellen PPM-Prozessen in Verbindung gebracht werden.
- Das Elite-PMO-Konzept wurde auf dem Gartner® IT Symposium/Xpo™ vorgestellt.





SPM Review

Was ist strategisches Portfoliomanagement?

SPM ist ein neuer Prozess für Strategie, Investitionsoptimierung und adaptive Umsetzung. Im Gegensatz zu traditionellen PMO-Verfahren, die durch feste Budgets, wenig Flexibilität in der Planung und bei den Prozessen geprägt waren und mit Datensilos arbeiteten, ändert modernes SPM den Scope. SPM sorgt jetzt für eine neue Art der Strategieausrichtung, bei der Initiativen und Investmentoptimierung für heterogene Elemente, wie z. B. IT-Projekte, F&E-Programme und ProServ-Produkte neu priorisiert werden. Das Ziel ist es, den Business Value und die operative Umsetzungsgeschwindigkeit der Strategie zu optimieren.



Optimierung des Business Value

Optimierung bedeutet nicht nur die pünktliche und budgettreue Ausführung von Projekten, sondern auch, dass Portfolios optimal auf Strategien ausgerichtet sind und auch ständig gemäß messbaren Ergebnissen in Bezug auf Strategieänderungen rekaliert werden. Es braucht darüber hinaus stabile Messgrößen und die passenden KI-Analysen.



Umsetzungsgeschwindigkeit

Hiermit ist die Fähigkeit gemeint, Initiativen schnell von der Idee bis hin zur Realisierung zu bringen. Es geht nicht nur um schnelle Projektumsetzung, sondern auch die Vermeidung von Engpässen, schnellere Entscheidungsfindung und Sicherstellung, dass Ressourcen den Projekten mit der höchsten Priorität zugeordnet werden. Eine hohe Umsetzungsgeschwindigkeit sorgt dafür, dass Unternehmen schneller am Markt agieren können als ihre Konkurrenten.



Anpassungsfähigkeit

Hiermit ist die Fähigkeit gemeint, die Strategie und die Art der Umsetzung der Strategie als Reaktion auf dynamische Einflüsse zu verstehen. Das können Veränderungen in Märkten oder Technologien sein. Dazu zählen aber auch staatliche Regulierungen oder veränderte Kundenerwartungen. Vor diesem Hintergrund ist eine flexible Planung mithilfe von Szenariomodellierung und mit einer dynamischen Ressourcenzuteilung notwendig. Ein in seiner Anpassungsfähigkeit verbessertes PMO wird somit nicht nur auf Veränderungen reagieren, sondern proaktiv, Wettbewerbsvorteile suchen.

Evolution des SPM

2000er

Bottom-Up-Strategieausrichtung

Zweck: Projektauswahl (Kriterien)
Ist das Projekt auf ein strategisches Ziel ausgerichtet?

2010er

Top-Down-Strategieausführung

Zweck: Projekt-/Investitionsideen
Welche Projekte muss ich definieren und starten, um meine strategische Initiative umzusetzen?

2020er

Top-Down-Strategieerstellung & Bottom-Up-Adaptive-Umsetzung

Zweck: SPM-/Werteoptimierung
Wie sieht der aktuelle optimale Plan zur Erreichung der Ziele aus?

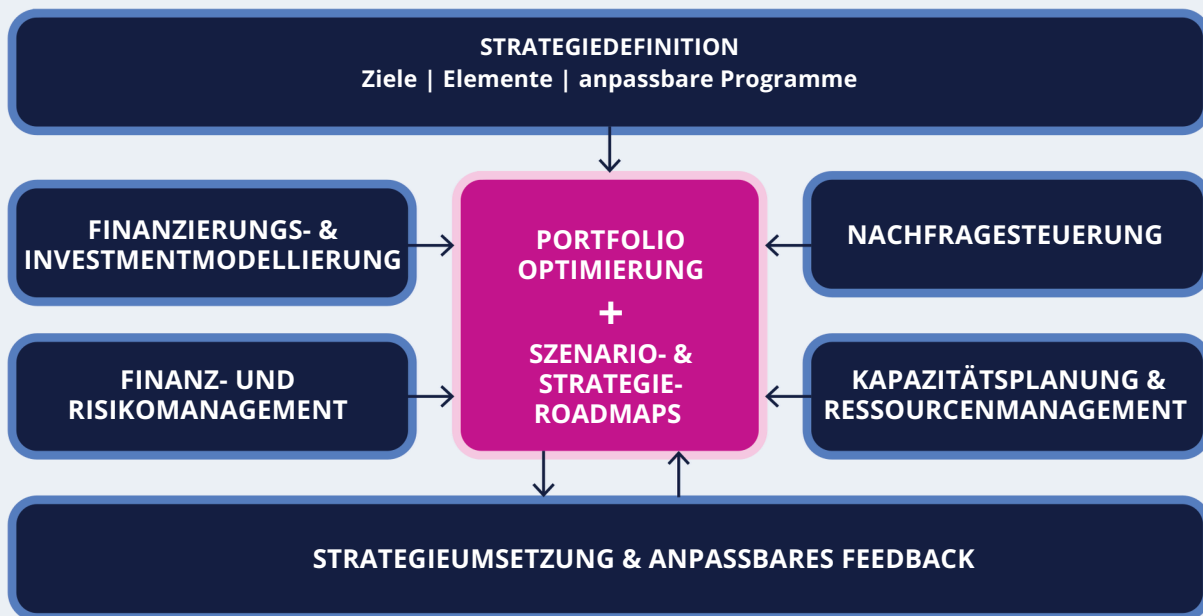


Strategisches Portfoliomanagement – wichtige Funktionskomponenten

Wie im Diagramm unten gezeigt, ist das Ziel von SPM die Portfoliooptimierung mithilfe von Szenarien und Roadmaps. Für diese Art der Optimierung werden mehrere Einflussgrößen berücksichtigt: neben den strategischen Zielen oder der Nachfrage am Markt werden auch Einschränkungen wie die vorhandenen Investitionsmöglichkeiten, Kapazitäten und mögliche Risiken berücksichtigt.

Hinweis: Die unten beschriebenen Komponenten sind nicht neu. Sie basieren weitgehend auf der Definition von SPM-Funktionalitäten aus der Sicht der Analysten von Gartner & Forrester. Sie werden später in diesem Dokument noch genauer beschrieben.

SPM Functional View





Strategiedefinition und -optimierung Praktische Komponenten und Definitionen

In der folgenden Tabelle werden die im Diagramm aufgeführten Aspekte definiert und ergänzt um den Hinweis, ob es sich um einen Beitrag, eine Einschränkung oder eine Leistung im Prozess der Portfoliooptimierung handelt.

Beitrag	Strategiedefinition: Sie umfasst neben den wichtigsten strategischen Zielen auch Elemente, die investitionsneutral sind und Programme: unter letzteren versteht man Teilmengen von Initiativen, die übergreifendem Abhängigkeiten aufweisen, um mit den strategischen Zielen in Einklang zu bleiben.
Beitrag	Nachfragemanagement: Hierbei handelt es sich um das systematische Erfassen, Auswerten, Priorisieren und Genehmigen beantragter Investitionsvorhaben und Projektanfragen, um sicherzustellen, dass Ressourcen einen kontrollierten strategischen Workflow durchlaufen.
Beitrag	Strategieumsetzung & adaptives Feedback: Die kontinuierliche Umsetzung von Initiativen in Kombination mit Echtzeit-Feedbackschleifen, die es Unternehmen erlauben, Ergebnisse zu messen, zu lernen und ihre Ausführung anzupassen, um mit den sich weiterentwickelnden strategischen Zielen Schritt zu halten.
Einschränkung	Finanzierungs- & Investmentmodellierung: Hierbei handelt es sich um die Zuteilung finanzieller Mittel auf eine Weise, die sicherstellt, dass Investitionen durch die zugrundeliegende Strategie abgesichert sind und da erfolgen, wo sie den größten Mehrwert liefern.
Einschränkung	Risikomanagement: Hierbei handelt es sich sowohl um die Identifizierung, Einschätzung und die Vermeidung finanzieller Risiken wie Budgetüberschreitungen, Finanzierungslücken oder Portfoliorisiken und als auch Risiken bei der Durchführung von Projekten (Terminverzug, Ressourceneinschränkungen, Ausführungsfehler).
Einschränkung	Kapazitätsplanung & Ressourcenmanagement: Hierbei handelt es sich um die Optimierung und Mobilisierung des Ressourceneinsatzes und die Fähigkeit zu priorisieren und gleichzeitig das Unternehmen so zu positionieren, dass es seine längerfristigen strategischen Ziele erreichen kann.
Leistung	Portfoliooptimierung: Analyse-Werkzeuge, die leistbare, optimierte Portfolios auf Basis von Beiträgen, Einschränkungen und Unternehmenswerten zusammenstellen, Szenarien bewerten und Roadmaps zur Strategieumsetzung unterstützen.



KI-gestütztes SPM

Ein KI-gestütztes SPM-Framework

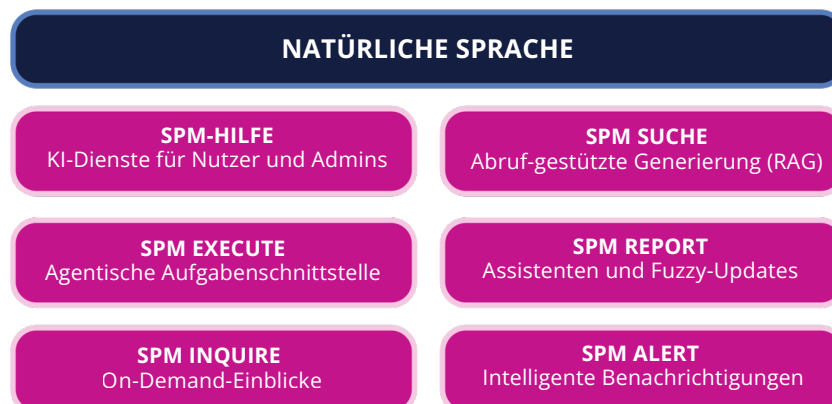
Unsere Lösung für KI-gestütztes SPM ist einfach und intuitiv. Im folgenden Abschnitt wird gezeigt, wie sie durch KI beeinflusst und optimiert wird.



UX- & Interaktionsdienste

UX- und Interaktionsdienste umfassen die Ihnen bereits bekannten Kommunikationsschnittstellen (z.B. ChatGPT), die mithilfe Unternehmensdaten, Wissensdatenbanken und integrierter externer Quellen erweitert und trainiert wurden. Diese digitalen Assistenten oder virtuellen Agenten übernehmen Suchfunktionen und geben Unterstützung bei der Ausführung. Sie liefern Erkenntnisse und erstellen Berichte und generieren Warnmeldungen. Oscar heißt der digitale Agent, der in Planisware diese Aufgaben übernimmt.

Zukünftig wird sich dies von einfachen Abfragen und Antworten zu multimodalen, personalisierten und proaktiven Interaktionen weiterentwickeln. KI wird die Bedürfnisse der Nutzer vorhersagen, sich nahtlos in die täglichen Arbeitsabläufe integrieren und durch nachvollziehbare, rückverfolgbare Erkenntnisse Vertrauen aufbauen.





Anwendungsdienste

Die sechs Anwendungsdienste in Planisware entsprechen der Definition der Kernfunktionalitäten von SPM durch Gartner & Forrester. Heute umfassen diese Dienste fortschrittliche, KI-basierte und intelligente Funktionalitäten wie Partikelschwarmoptimierung (PSO), Effizienzgrenz-Analyse, Monte-Carlo-Simulationen, prädiktive Prognosen und die dynamische Was-wäre-wenn-Szenarioplanung. Mit Blick auf die Zukunft legt Planisware den Schwerpunkt auf präskriptive Analysen. Während die prädiktive Analysen potenzielle Probleme in Echtzeit identifizierten, geht die präskriptive Analyse noch einen Schritt weiter: Sie empfiehlt Lösungen, wendet diese an und überwacht kontinuierlich die Ergebnisse, um diese zu optimieren.

Anwendungsdienste und KI-/Smart-Technologie-gestützte Funktionalitäten

Strategiedefinition

- KI-gestützte Entscheidungshilfe
- Generative Erstellung und Portfoliooptimierung
- Effiziente Priorisierung und Auswahl von Projekten
- Portfoliooptimierung durch PSO
- Kontinuierliche Repriorisierung laufender Projekte

Ressourcen-/Kapazitätsplanung

- Ressourcenallokation und Optimierung der Zeitplanung durch PSO
- Dynamische Modellierung und Ausgleich von Ressourcenszenarien
- Prognosen

Finanz- und Risikomanagement (Finanzierungs- und Investmentmodellierung)

- Prognosen (Ergebnisse mit mehreren Elementen, Wert, Budget/Kosten)
- Monte-Carlo-Simulation

Nachfragemanagement

- KI-gestützte Ideenfindung
- Intelligente Bewertung und Priorisierung von Investitionen
- Was-wäre-wenn-Szenarios

Strategieumsetzung und adaptives Feedback-Management

- KI-gestützte agile/SAFe-Bereitstellung
- Management interner und externer Abhängigkeiten, Einschränkungen und Risiken
- Vorausschauende analytische Signale auf Basis von Notfallplänen



Infrastrukturdienstleistungen

Infrastrukturdienstleistungen umfassen Workflow-Automatisierung, Architektur, Qualität, Sicherheit und Integration. Planisware bietet die meisten der unten aufgeführten Dienstleistungen an und entwickelt Pakete, die es Kunden erleichtern, diese zu nutzen und einzusetzen. Da KI immer stärker in die Unternehmensarchitektur integriert wird, wird Planisware sein Portfolio an Infrastrukturdienstleistungen und Integrationen weiter ausbauen, um die Einführung moderner Funktionalitäten zu vereinfachen und zu beschleunigen. Aus technologischer Sicht konzentriert sich unsere Vision für die Workflow-Automatisierung und intelligente Agentendienste darauf, die Ausführung komplexer, mehrstufiger Aufgaben durch ein Master-Worker-Agentenmodell zu ermöglichen, das mehrere autonome, aufgabenspezifische Agenten über Anwendungen und Organisationen hinweg koordiniert.

Wichtige Infrastrukturdienste und KI-gestützte Anwendungsfälle

Workflow-Automatisierung und intelligente Agenten

- Komplexe, von mehreren Agenten koordinierte Workflow-Automatisierung
- Vorhersagbare Auslöser und Neuprognosen

Datenqualitätsprüfung und -verwaltung

- KI-gestützte Erkennung und Korrektur von Anomalien (Zeitpläne, Prozesse)
- Herkunft, Verwaltung und Überprüfbarkeit
- Anreicherung von Metadaten und Durchsetzung von Richtlinien

Sicherheit, Compliance und Vertrauen

- Identitäts- und Zugriffsmanagement (RBAC)
- KI-Governance und Erklärbarkeit
- Überwachung der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften

Integrationsdienste

- APIs/Konnektoren (LLMs, ERP, HRIS, CRM, DevOps, BI)
- Ereignisgesteuerte Synchronisierung und Webhooks
- Vektor-/semantische Suche über verschiedene Quellen hinweg



Datendienste

Datendienste sind eine einzige, zentralisierte logische Schicht, die aus zwei optimierten Speichern besteht, die durch Virtualisierung und APIs vereint sind.

Operativer Speicher: Enthält die strukturierten, zeitgebundenen, messbaren und wesentlichen PPM-Daten, die PMOs zur Verwaltung von Portfolios verwenden. Dieses Aufzeichnungssystem oder Data Warehouse umfasst:

- Finanzen: Budgets, Ist-Zahlen, Prognosen, Vorteile
- Ressourcen: Kapazität, Skills, Auslastung, Zuteilungen
- Projekte und Programme: Meilensteine, Ergebnisse, Abhängigkeiten, Status
- Risiken und Probleme (quantifiziert): Wahrscheinlichkeit, Auswirkungsbewertung, Risikovermeidungskosten
- Ergebnisse/Leistungskennzahlen – KPIs, OKRs, Leistungsindikatoren
- Planung/Zeitleisten
- Nachfrage
- Portfolioelemente, Strukturen/Hierarchien und Abhängigkeiten

Semantischer LLM-Speicher: Enthält unstrukturiertes Wissen, Berichte, Muster und Kontextinformationen, die LLMs interpretieren, zusammenfassen und aus denen sie Schlussfolgerungen ziehen. Planisware unterstützt führende LLMs, darunter OpenAI, Google Gemini, Microsoft Copilot und Meta LLaMA. Zum möglichen Output gehören:

- Strategische Ausrichtung: Strategiedokumente, Initiativchartas, qualitative Begründungen
- Ausführungsrisiken (unstrukturiert): gewonnene Erkenntnisse, Risikologs, Statuskommentare, Kundenfeedback
- Wissen und Best Practices: Playbooks, Leitfäden zur Vorgehensweise, PMO-Standards, Fallstudien
- Historischer Kontext: Projektnachbesprechungen, Führungskräftebewertungen, Begründungen für Veränderungen
- Externe Informationen: Markttrends, Analystenberichte, Maßnahmen von Wettbewerbern (sofern in die Portfoliobewertung integriert)
- Inhalte zur Zusammenarbeit
- Stimmung der Stakeholder

Zukünftig wird sich Planisware im Bereich Datendienste darauf konzentrieren, eine nahtlose Integration zwischen strukturierten Daten und unstrukturiertem Wissen zu ermöglichen, um Erkenntnisse besser umsetzbar und KI-fähig für das Elite-PMO zu machen.

Zentralisierte Datendienste

1 LOGISCHE EBENE | 2 OPTIMIERTE SPEICHER | VEREINHEITLICHT DURCH VIRTUALISIERUNG/APIs



STRUKTURIERTE BETRIEBSDATEN



SEMANTISCHER/LLM-SPEICHER



Leistungskennzahlen



KI bietet transformative Funktionen, die völlig neue Arbeitsweisen, Interaktionen mit Anwendungen und Wertschöpfung ermöglichen. Der Durchbruch liegt in den neuartigen, ergebnisorientierten, durch KI aufgedeckten Kennzahlen, die speziell auf das Kundenunternehmen zugeschnitten sind. Dabei handelt es sich um versteckte Signale, Bewertungen und Indizien, die aus einer Analyse von Mustern, Korrelationen, Zusammenhängen, Simulationen und Stimmungsdaten abgeleitet werden. Im Gegensatz zu traditionellen, vom Menschen definierten Zahlen, haben diese von KI abgeleiteten Erkenntnisse das Potenzial, Ergebnisse zu beeinflussen und Werte auf beispiellose Weise auszuschöpfen.

JEAN-PASCAL CASAGRANDE
VIZEPRÄSIDENT FÜR
PRODUKTSTRATEGIE, NA
Planisware





Die zwei Arten von Leistungskennzahlen

Das Elite-PMO nutzt zwei unterschiedliche Kategorien von Kennzahlen:

Deklarierte Kennzahlen: Dies sind etablierte, traditionelle Messgrößen, die PMO-Führungskräften bereits bekannt sind. Dazu zählen: termingerechte Lieferung, Einhaltung des Budgets, Zeitwerte, Wertstrom-Durchlaufzeit, Ressourcenauslastung, Nutzenrealisierung und Prognosegenauigkeit.

Versteckten Kennzahlen: Darunter versteht man neue Signale, die durch KI aufgedeckt werden. Diese Kennzahlen sind besonders effektiv bei der Vorhersage und Messung des Geschäftswerts und decken oft Zusammenhänge und Ergebnisse auf, die über das menschliche analytische Denken hinausgehen. Viele dieser versteckten Signale sind kontextspezifisch und hängen von der Strategie, Kultur und dem Portfolio ab. Traditionelle Kennzahlen werden immer eine Rolle spielen, aber der eigentliche Durchbruch kommt von versteckten Kennzahlen. Die Synergie zwischen deklarierten und versteckten Kennzahlen wirkt beschleunigend und ermöglicht es dem PMO, seinen Wertbeitrag in einem Umfang zu optimieren, der mit traditionellem Denken allein nicht möglich wäre.

POTENZIELLE VERSTECKTE KENNZAHLEN	Signale Frühe/versteckte Indikatoren	Indizien Zusammengesetzte Messgrößen	Bewertungen: Evaluative Ergebnisse
Strategische Ausrichtung Richtige Ziele	Ausrichtung und Ergebnis - Korrelation von Initiativen mit Umsatz-/Gewinnzielen	Strategischer Fortschritt - Gesamtfortschritt in Richtung der Ziele	Werteverlust - Anteil der Ressourcen, die in geringwertigen Projekten gebunden sind.
Portfoliomanagement: Optimierte Zusammensetzung	Frühe Chancen-Signale - wenig beachtete Initiativen mit hohem Potenzial	Fokus auf die Umsetzung - Konzentration der Ressourcen auf die wichtigsten Prioritäten	Portfoliowert - risikobereinigter Gesamtwert der Investitionen
Projektauswahl: Richtige Entscheidungen	Versteckte Nutzen-Signale - unerwartete positive Auswirkungen einer Initiative	Synergieindex - Vorteile in Bezug auf andere Projekte und Abhängigkeiten	Strategische Anpassung - Gesamtbeitrag zu strategischen Ergebnissen
Finanzielle und produktive Einschränkungen: Effiziente Kapitalnutzung	Unnötiger Arbeitsaufwand - Arbeiten mit niedriger Priorität, versteckte Nacharbeiten, doppelte Anstrengungen	Ressourcenelastizität - Fähigkeit, Kapazitäten flexibel anzupassen und schnell neu zuzuweisen	Vorteilsrealisierung - Wahrscheinlichkeit, dass Initiativen die versprochenen Ergebnisse erzielen
Risikomanagement: Sichere und belastbare Umsetzung	Risikosignale - Risiken, die sich aus Stimmungs- und anderen Datenmustern ergeben und für Menschen nicht erkennbar sind	Risikokonzentration - Häufung von Risiken über Portfoliodimensionen hinweg	Resilienz - Fähigkeit des Portfolios, Erschütterungen zu absorbieren und sich davon zu erholen
Ausführung und Umsetzung: Exzellente Ausführung	Effizienz des Wertflusses - Realisierung des Wertstroms unter Berücksichtigung von Engpässen, versteckten Abhängigkeiten und Marktsignalen	Innovationsgeschwindigkeit - Geschwindigkeit, mit der Ideen umgesetzt werden	Wertabweichung - Diskrepanz zwischen Output und strategischer Absicht



Hinweis: Das „100X PMO“ bedeutet nicht, ein 100-Tage-Projekt auf einen Tag zu verkürzen oder die Kosten um den Faktor 100 zu senken. Vielmehr geht es darum, mehrere komplementäre Kennzahlen – darunter auch neue, KI-gestützte – zu bündeln, die in ihrer Gesamtheit einen exponentiellen Effekt erzielen.



Fallstudie: Großer US-amerikanischer Hersteller



Ziele

- Experimentieren mit agentenbasierten Abfragen in natürlicher Sprache und Aufgabenausführung, um KI-Kompetenzen zu entwickeln und die Produktivität zu steigern
- Verbesserung der Portfoliooptimierung durch den Einsatz modernster KI-/Smart-Funktionen
- Verbesserung der Datenqualität und der Governance-/Prozesskonsistenz

Lösung

- Einsatz von Planisware-Agenten, Workflow-Automatisierung/intelligenten Agenten und einem LLM zur Unterstützung einer erweiterten Suche, Hilfe und Ausführung
- Nutzung der Effizienzgrenz-Analyse, Monte-Carlo-Simulation und anderen intelligenten Simulations-, Szenarioplanungs- und prädiktiven Analysetools
- Pilotprojekt mit dem Planisware Data Quality Audit (DQA)

Ergebnisse & nächste Schritte

- Positive/verbesserte Benutzerzufriedenheit mit dem PPM-Tool
- Gesteigertes Vertrauen in die Portfoliooptimierungsprozesse
- Plan: Frühe Ergebnisse quantifizieren, Anwendungsfälle für KI-gestützte Abfragen und Aufgabenausführung erweitern, LLM-Speicher aufbauen





Fazit und nächste Schritte

Nachhaltige Leistungssteigerungen hängen von Systemen ab. Sie werden angetrieben durch SPM-Prozesse, KI-gestützte Erkenntnisse und Leistungskennzahlen, die messen, was wirklich zählt. Zusammen sorgen diese Multiplikatoren nicht nur für inkrementelle Verbesserungen, sondern für exponentielle Auswirkungen auf das Business.

Es ist Zeit zu handeln. Aber jetzt zu handeln bedeutet nicht, über Nacht Elite-PMO aufzubauen. Es bedeutet, die Grundlagen zu schaffen: Infrastruktur und Daten vorbereiten, Kultur und Bereitschaft bewerten, hochwertige Anwendungsfälle identifizieren und erste Experimente durchführen. Jeder Schritt bringt Ihr Unternehmen der Vision des Elite-PMO näher. Unternehmen, die Elite-PMO umsetzen, werden das PMO als strategischen Wachstumsmotor definieren.

Nächste Schritte

- Fordern Sie eine Demo unserer KI-gestützten SPM-Funktionalität an.
- Wenden Sie sich an Planisware, um prüfen zu lassen, ob Ihre Organisation reif für diesen Schritt ist

Scannen Sie den QR-Code, um mehr über das AI-Readiness-Assessment von Microsoft zu erfahren.



Scannen Sie den QR-Code, um mehr über das AI-Readiness-Assessment von Cisco zu erfahren.



Ist Ihr Unternehmen bereit? Wo stehen Sie auf Ihrem Weg zur KI-Transformation?



Planisware

www.de.planisware.com

info@planisware.com

Planisware Deutschland GmbH
Leonrodstraße 52-54
80636 München

