



Anwenderbericht: Hill International



„Business Mapping mit MindManager unterstützt uns dabei, Projekte übersichtlich zu organisieren und zu präsentieren. Durch das Ein- und Ausblenden der Unterzweige bleibt auch eine komplexe Map übersichtlich. Bei der Analyse komplexer Vertragsinhalte eine unschätzbare Hilfe!“

Thomas Hofbauer, Geschäftsführer von Hill International Deutschland.

Organisation

Hill International
Prinzregentenstraße 20-22
80538 München

Aufgabe

Hill International suchte eine Lösung, mit der sich Projektabläufe im Rahmen großer Bauvorhaben besser darstellen und Durchsetzbarkeitschancen von Claims leichter abschätzen lassen.

Business Mapping spart zwei Beratungstage

„Ingenieure sind visuelle Menschen“, weiß Thomas Hofbauer von Hill International. Deshalb präsentiert er ihnen seine Vertragsanalysen via Mind-Manager – mit großem Erfolg. Der Effekt: Projekte verkürzen sich und der Kunde spart wertvolles Beratungshonorar.

Abu Dhabi im Januar 2008, der Sitzungsraum eines international tätigen Unternehmens im Herzen der Hauptstadt der Vereinigten Arabischen Emirate. Ingenieure, Juristen und Projektmanager sitzen gemeinsam um den Besprechungstisch, um eines der derzeit größten und teuersten Bauvorhaben der Region vorzubereiten. Hunderte von Eventualitäten gilt es dabei zu berücksichtigen. Frank Ziegler, Mitarbeiter des Consulting-Unternehmens Hill International, präsentiert sie dem Projektteam mittels MindManager, der Business Mapping-Software von Mindjet. Alle Beteiligten sind verblüfft: So strukturiert und übersichtlich wurde ihnen das Vorgehen in einem solch komplexen Bauvorhaben noch nie präsentiert.

Hill International ist die weltweit führende Consulting-Gesellschaft für die vertragliche und technisch-wirtschaftliche Beratung im Bau und Anlagenbau. Auftraggeber sind Unternehmen und Organisationen aus der Bauwirtschaft, dem Anlagenbau und Werften sowie Versicherungen, Rechtsanwälte und Insolvenzverwalter - vom familiengeführten Betrieb bis zum internationalen Großkonzern. Seine deutschsprachigen Kunden unterstützt Hill bei ihren Projekten im In- und Ausland und ist zugleich für internationale Kunden im deutschsprachigen Raum tätig. Dabei geht es stets um die Analyse komplexer und mehrerer hundert Seiten starker Vertragswerke, das projektbegleitende Nachtrags- und Vertragsmanagement sowie die Erstellung von Gutachten und Stellungnahmen.

Eine einzelne Map ersetzt das seitenlange Handbuch

Im Rahmen ihrer baubetrieblichen Vertragsanalyse übernehmen die Claim und Contract Manager von Hill International das so genannte Construction Risk Management. Will heißen, sie fassen alle Risiken zusammen, die sich im Zusammenhang mit einem umfangreichen Bauvorhaben ergeben können, und verbinden dabei technische Aspekte des Vertrages mit den rechtlichen. Daraus entsteht für die Kunden schließlich ein Leitfaden, anhand dessen zu sehen ist, wer wann was in welchem Falle zu beachten und zu tun hat.

„Bei der Vertragsanalyse stoßen wir ständig auf neue Informationen“, erklärt Hill Deutschland-Geschäftsführer Thomas Hofbauer, „welche Leistungsänderungen sieht der Vertrag vor, welche Verzögerungen könnten eintreten und wie wirken sich diese Faktoren wirtschaftlich aus? Dies in den Zusammenhang mit bereits bekannten Punkten zu bringen, ist sehr komplex und hier hilft die Software von Mindjet ungemein.“ Zunächst einmal bei der Erstellung der Ablaufdiagramme, denn neue Informationen lassen sich in MindManager jederzeit einfach hinzufügen und nach einer visuellen Hierarchie radial anordnen. In dieser Hierarchie stellen zentrale Schlagworte dann eine erste Ebene dar, untergeordnete Begriffe werden in einer zweiten Ebene angeordnet.

Zusammenhänge und Handlungsoptionen sofort erkennbar

Vor allem aber im Kundenkontakt, denn da haben es Hofbauer und seine Mitarbeiter mit Ingenieuren und Technikern zu tun. Menschen also, die eher visuell, also in Plänen und Bildern, denken. Wenn man ihnen die umfangreiche Vertragsanalyse nicht als seitenlanges Handbuch, sondern mit MindManager präsentiert, dann werden die Zusammenhänge und Handlungsoptionen sofort jedem klar.

Im Fall Abu Dhabi hatte der Auftragnehmer umfangreiche vertragliche Melde- und Dokumentationspflichten übernommen. Hill International sollte den Vertrag in Deutschland prüfen und die Ergebnisse dieser Analyse dem Projektleitungsteam anschließend in einem Workshop vermitteln. In der Präsentation vor Ort kam der MindManager zum Einsatz, mit durchschlagendem Erfolg bei den Kunden. Die Baumstruktur der Software und die Möglichkeit, Äste zu verknüpfen, trugen wesentlich dazu bei, dem Projektleitungsteam die Vertragsanalyse verständlich zu präsentieren. In den Notizen konnten beliebig Grafiken eingefügt werden, um Vertragsrisiken zu skizzieren.

Lösung

Das Unternehmen nutzt hierfür bei seinen baubetrieblichen Vertragsanalysen seit 2000 die Business Mapping-Software Mindjet MindManager.

Fazit

Der Einsatz von MindManager führt zu einem deutlich schnelleren und transparenteren Projektmanagement im Bereich großer Bauvorhaben. Mehrere tausend Euro Beratungshonorar kann ein Auftraggeber auf diese Weise einsparen.



Thomas Hofbauer, Geschäftsführer bei Hill International, will MindManager nicht mehr missen: „Theoretisch könnte ich mein gesamtes Büro damit abbilden und strukturieren.“

Besseres Projektmanagement

„Wir hatten ein sehr positives Feedback“, erinnert sich Frank Ziegler, „mit MindManager haben wir es geschafft, unseren Kunden auf sehr kurze, prägnante und anschauliche Weise über alle im Projektverlauf auftretenden Eventualitäten zu informieren. Die Informationen gingen den Beteiligten viel leichter in den Kopf als bei einem langatmigen, linear aufgebauten PowerPoint-Vortrag“, ist sich der Ingenieur sicher.

Alternativen zur Vertragsanalyse mittels MindManager wären ein herkömmlicher schriftlicher Bericht oder die Darstellung mit PowerPoint gewesen. Doch allein das Erstellen eines Berichtes hätte zwei Beratungstage länger gedauert und wäre bei der Präsentation dem Projektleitungsteam doch weniger verständlich gewesen. So verkürzt sich jede Projektpräsentation, jede Beratung von Hill International um wertvolle Stunden. „Das muss man sich nur einmal in Stundenhonoraren vorstellen“, rechnet Thomas Hofbauer. In Großprojekten wie Abu Dhabi kommen da leicht mehrere tausend Euro an Beratungshonorar zusammen, die sich der Kunde spart. Hill International kann somit günstiger kalkulieren und hat seine Wettbewerbsfähigkeit durch den Einsatz von MindManager deutlich erhöht.

Was in der Präsentation funktioniert, leistet auch später im Projekt wertvolle Dienste. Während der gesamten Bauphase orientieren sich die Kunden an dem MindManager-Diagramm, das damit zu einem qualitativ höheren Projektmanagement beiträgt. Außer für baubetriebliche Vertragsanalysen und die Prüfung von Projektabläufen hinaus nutzt Hill International die Software, um die Durchsetzbarkeitschancen von Claims, das heißt die Voraussetzungen für Ansprüche aus dem Vertrag abschätzen zu können.

PDFs und Office-Dateien einbinden

„Über klassisches Mind Mapping von früher geht das Business Mapping mit MindManager weit hinaus“, findet Thomas Hofbauer. Für ihn stellt jedes MindManager-Dokument eher eine Art Business Portal dar, welches aus der Vogelperspektive alle Aspekte eines Projektes bildhaft darstellt. Die Grobstruktur ist auf den ersten Blick erkennbar und die einzelnen Verästelungen lassen sich nach Belieben heranzoomen, ohne dass der Überblick verloren geht. Unterpunkte fügt Hofbauer leicht ein oder zieht sie an eine andere Stelle. Und hinter den Einzelpunkten verlinkt er beliebige Dokumente, die im Zusammenhang mit der Analyse benötigt werden, zumeist PDFs und Office-Dateien.

Dadurch, dass sich in Business Maps strukturierte Daten aus Datenbanken, ECM- oder SCM-Systemen, unstrukturierte Informationen etwa aus E-Mails und persönliche Kommentare visuell miteinander in Beziehung setzen lassen, kann sich jeder Anwender ein persönliches oder teamübergreifendes Wissensportal bauen, ein sogenanntes Dashboard. „Ich habe auch Maps, in denen ich wiederum weitere Maps im Hintergrund anhängen. Theoretisch könnte ich mein gesamtes Büro damit abbilden und strukturieren“, so Hofbauer. Der Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt. Kennen gelernt hat er die MindManager-Technologie bereits 2000 in einem Seminar für Organisationstechniken und Gedächtnistraining. Auch andere Produkte wurden damals evaluiert, doch die Software von Mindjet machte schlichtweg den professionellsten Eindruck: „Man findet sich schnell zurecht und das Erstellen von Maps ist leicht erlernbar“, so das einhellige Urteil der Hill-Mitarbeiter. Deshalb kommt die Software über ihr Kerneinsatzgebiet hinaus inzwischen auch in fast allen Fragen des Büroalltags bei Hill International zum Einsatz. Als das Unternehmen im April 2008 neue Geschäftsräume in der Münchner Prinzregentenstraße bezog, hatte Thomas Hofbauer im Vorfeld den kompletten Umzug mit MindManager geplant. Nicht ein einziges Detail blieb dadurch unbeachtet, ob es die Bestellung der Büromöbel, der Auftrag an den Maler oder die Stromanmeldung war. Auch bei der Planung und Durchführung von Seminaren hilft die Mindjet-Software. Die Auswahl von Seminarort und Hotel, Räume reservieren, Einladungen fristgerecht verschicken - alle inhaltlichen und organisatorischen Punkte stehen bei Hill International heute im MindManager. Nur umsetzen muss man sie dann noch selbst...

Mindjet GmbH European Headquarters

Siemensstraße 30, 63755 Alzenau/Deutschland, Tel.: +49 (0) 60 23-96 45-0
Fax: +49 (0) 60 23-96 45-19, info@mindjet.de, www.mindjet.de

[Erfahren Sie, wie Sie Mindjet MindManager auch in Ihrem Unternehmen einsetzen können. Mehr unter \[www.mindjet.com/casestudies\]\(http://www.mindjet.com/casestudies\)](http://www.mindjet.com/casestudies)