

Wie Kimble das
Problem der reaktiven
Ressourcenbeschaffung löst

Ressourcenmanager sind die unbesungenen Helden der Dienstleistungsunternehmen.

Zu Beginn eines jeden Projekts sicherzustellen, dass ein Team mit der richtigen Mischung aus Fähigkeiten und Erfahrungen einsatzbereit ist, ist komplex und zeitaufwändig.

Meistens gelingt es Ihnen natürlich, dass es funktioniert. Was auch immer einem entgegengeschleudert wird, wird erledigt: ob es das Projekt ist, das ohne Vorwarnung in letzter Minute auf dem Teller landet, der lang geplante Auftrag, bei dem der Starttermin plötzlich aus dem Ruder läuft, oder das Angebot, das mit einer allzu optimistischen Einschätzung der Dauer des Projekts verkauft wurde.

Es werden viele Karten gemischt, es wird viel mit dem Zauberstab in letzter Minute gewunken, aber die Magie geschieht. **Weil Sie ein großartiges Team haben, treten alle auf, und der Kunde bekommt in der Regel das, was er sich gewünscht hat.**

Aber auf lange Sicht ist die **ständige Feuerwehrrarbeit ermüdend.** Vielleicht fragen Sie sich als Ressourcenmanager, der in die Zukunft blickt, ob Heldentaten immer der beste Weg sind, die Dinge zum Funktionieren zu bringen.

Wahrscheinlich sind Sie sich bereits der Kosten bewusst, die diese Herausforderungen für Ihr Unternehmen verursachen, und Sie arbeiten aktiv daran, sie zu überwinden. Sie möchten proaktiver und selbstbewusster sein, wenn es darum geht, den Abzug bei Personalentscheidungen zu drücken, die sicherstellen, dass Sie in den kommenden Monaten die optimale Mischung von Mitarbeitern haben, um die Kundennachfrage zu befriedigen. Aber das ist nicht einfach. Sie können es nicht alles alleine machen. Sie brauchen etwas, das die Mechanismen, die zur Aufrechterhaltung des richtigen Gleichgewichts von Angebot und Nachfrage beitragen, berechenbarer machen kann. Die Antwort lautet Kimble.

Dieses Dokument untersucht einige der Möglichkeiten, wie Kimble den Ressourcenmanagern helfen kann, in ihrer Rolle erfolgreich zu sein und zu einer verbesserten Unternehmensleistung beizutragen.

Kimble PSA ist speziell darauf ausgerichtet, einen proaktiveren Ansatz bei der Ressourcenbeschaffung zu ermöglichen.

Kimble PSA ist die Grundlage für einen berechenbareren Ansatz beim Ressourcenmanagement, bei dem Sie mit mehr Vertrauen planen können. Unsere SaaS-Lösung wurde entwickelt, um das **Urteilsvermögen und die Entscheidungsfindung von Ressourcenexperten** zu unterstützen.

Sie bietet Folgendes:

- ▶ Eine kombinierte Ansicht der laufenden und anstehenden Projekte
- ▶ Eine Echtzeit-Ansicht der Ressourcenverfügbarkeit, um strategische Entscheidungen über Ressourcen früher treffen zu können
- ▶ Automatisierte Funktionen, um Ihnen das Leben zu erleichtern - und auch, um Zeit zu gewinnen, sich auf das große Ganze zu konzentrieren

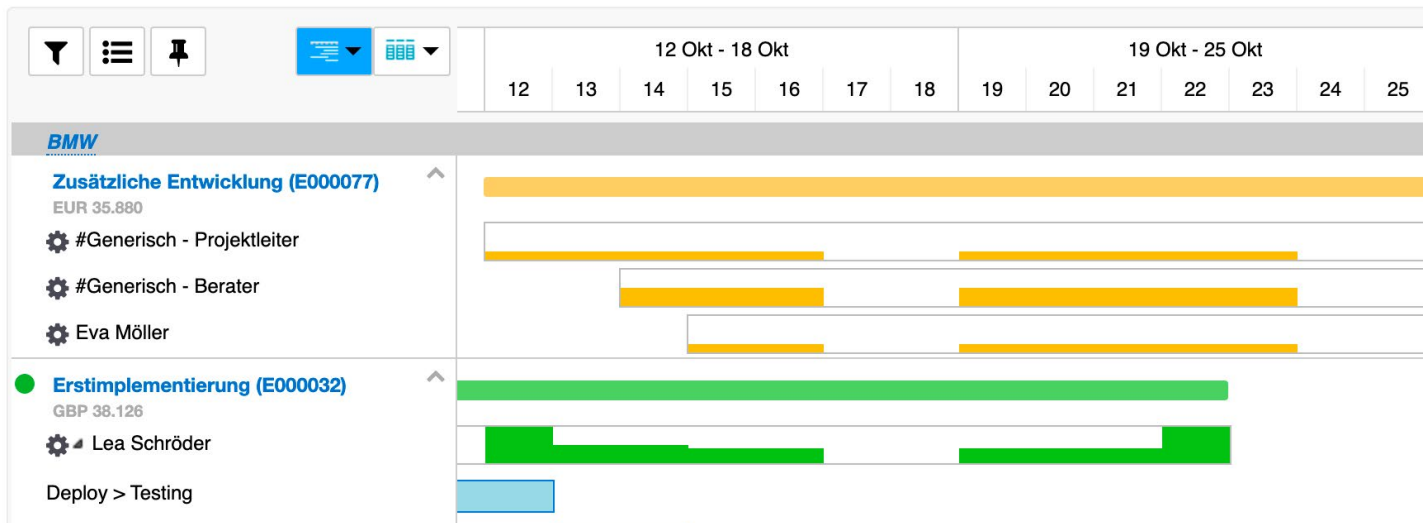


Abbildung 1: Kapazitätsplaner

Kimble unterstützt Ressourcenmanager, indem es die einzige Quelle für genaue und aktuelle Informationen bereitstellt, die für proaktive und strategische Ressourcenentscheidungen erforderlich sind. Kimble regt Ressourcenmanager dazu an, proaktive Entscheidungen zu treffen, die früher Stunden manueller Arbeit erforderten, indem sie sich in Daten vertieften, die möglicherweise nicht genau, vorausschauend oder umfassend waren. Ressourcenmanager können sich auf Kimble als Dreh- und Angelpunkt der Vorhersehbarkeit verlassen. Kimble beseitigt die blinden Flecken, die häufig die Rentabilität und den Erfolg von Projekten beeinträchtigen. Für ein proaktives statt reaktives Ressourcenmanagement sind drei grundlegende Zutaten erforderlich: eine bessere Sichtbarkeit der in der Pipeline befindlichen Projekte, der Status der laufenden Projekte und die Frage, welche Ressourcen verfügbar sind - und verfügbar sein werden.

Ein erfahrener Ressourcenmanager, der mit Kimble abgestimmt ist, ist in der Lage, schneller effektivere Entscheidungen über Ressourcen zu treffen und eine messbare Auswirkung zu erzeugen.

Im Folgenden sind drei Szenarien aufgeführt, die vielen Ressourcenteams bekannt sein werden, und Kimble ist explizit darauf ausgelegt, diese Herausforderungen mit Leichtigkeit anzugehen.

1. Mangelndes Vertrauen in Prognose- und Pipelinedaten verringert die Chancen für eine proaktive Kapazitätsplanung, die entscheidend ist, um den Kundenanforderungen immer einen Schritt voraus zu sein und informierte und strategische Ressourcenentscheidungen zu treffen.

- ▶ Wenn dies geschieht, wird die kurzfristige Zusammenstellung des richtigen Teams zu einem Gedränge. Ein Risiko besteht darin, dass die Ressourcen nicht gut versiert sind im Hinblick auf die Ergebnisse, die der Kunde zu erzielen hofft, und das Projekt nicht auf dem richtigen Weg startet.
- ▶ Es gibt ein empfindliches Gleichgewicht, das zwischen der Abstimmung des Ressourcenangebots und der Kundennachfrage gefunden werden muss, bevor ein Geschäft mit hundertprozentiger Sicherheit verkauft werden kann. Sie wollen zwar keine voreiligen Rekrutierungs- oder Einstellungsentscheidungen treffen, aber Sie wollen auch genügend Zeit haben, um die richtigen Ressourcen für die richtigen Projekte zu bekommen.
- ▶ Vertriebs- und Ressourcenbeschaffungsteams arbeiten in der Angebotsphase des Projekts nicht zusammen, was dazu führt, dass Geschäfte verkauft werden, ohne ein genaues und umfassendes Verständnis dessen zu haben, was für die tatsächliche Lieferung erforderlich ist.
- ▶ **Die meisten Unternehmen warten, bis ein Geschäft zu 100 % abgeschlossen ist. Wenn Sie nicht warten, riskieren Sie die Einstellung von Mitarbeitern, die keine Arbeit haben werden. Hier gibt es keine richtige Entscheidung, aber es geht darum, auf der Grundlage von Daten die richtige Balance zu finden, um den Anruf gegebenenfalls mit größerer Zuversicht tätigen zu können.**
- ▶ Wenn die Kapazität bereits ausgelastet ist, muss der Ressourcenmanager möglicherweise zum Kunden zurückgehen und ihm sagen, dass er an diesem Datum einfach nicht beginnen kann - der Kunde stimmt einer Verzögerung vielleicht nicht zu und geht möglicherweise woanders hin. Eine alternative Lösung könnte darin bestehen, die Kosten für die Suche nach kurzfristigen Auftragnehmern hinzuzufügen.
- ▶ Das Team, das schließlich mit dieser Aufgabe betraut wird, verfügt möglicherweise nicht genau über die richtigen Fähigkeiten oder Erfahrungen, und das kann sich auch auf die Kundenzufriedenheit auswirken. Und wenn dies häufig vorkommt, kann es passieren, dass die Dienstleistungsfachleute am Ende das Gefühl haben, ständig mit Projekten überhäuft zu werden.

Kurzbezeichnung **Zusätzliche Entwicklung** Dienstleistungsvertrag Umsatz (EUR) **29.880,00**

Dienstleistungen Vertragskosten (EUR) **20.560,00** Aufwendungen Vertrag Umsatz (EUR) **0,00**

Aufwendungen Vertragskosten (EUR) **0,00** Rabattsystem Account Tiered Threshold % discount

Aufträge Aufwendungen

Nutzungsprognosemodus **Target Margin** **Expected Usage** **Derived Revenue** **Usage Item**

Zielmarge (%) **31,19** Erwartete Nutzung (Stunde) **374**

Ressource	Rolle	Nutzung (Stunde)	Startdatum	Enddatum	Auslastung (%)	Kostensatz (EUR / Stunde)	Umsatzrate (EUR / Stunde)	Gesamtkosten (EUR)	Gesamtumsatz (EUR)	Marge (%)
+ Zuordnung hinzufügen		374	12.10.2020	06.01.2021				20.560,00	29.880,00	31,19
Eva Möller	Technischer Berater	120,00	15.10.2020	06.01.2021	25,000000	70,00	80,00	8.400,00	9.600,00	12,5
#Generisch - Berater	Business-Analystin	204	14.10.2020	23.12.2020	50,000000	40,00	70,00	8.160,00	14.280,00	42,86
#Generisch - Projektleite	Projektleiter	50,00	12.10.2020	13.11.2020	25,000000	80,00	120,00	4.000,00	6.000,00	33,33

Speichern und Schließen Speichern Löschen Abbrechen

Abbildung 2: Assistent für die Angebotsmodellierung

Wie kann Kimble helfen?

- ▶ Kimble bietet Ressourcenmanagern das, was keine andere Lösung bieten kann - einen Echtzeit-Überblick über die Ressourcenauswirkungen der gesamten Projektarbeit, die derzeit stattfindet, kombiniert mit der Arbeit in der Pipeline, die noch zu erwarten ist.
- ▶ **Kimble bietet Ressourcenmanagern Zugang zu aktuellen und genauen Daten, die dazu beitragen können, das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herzustellen, bevor ein Geschäft abgeschlossen wird. Die Kapazitätsplanung vor einem hundertprozentigen Gewinn kann knifflig sein, aber Kimble bietet Einblick in die Erfolgsquoten früherer Projekte und informiert die Ressourcenmanager besser über die Wahrscheinlichkeit, dass bestimmte Projekte das Unterzeichnungsstadium erreichen werden.**
- ▶ Mit der Zeit können Unternehmen, die mit Kimble arbeiten, viel genauere Prognosen erstellen. Die verschiedenen Geschäfte in der Pipeline sind mit unterschiedlichen Wahrscheinlichkeiten sichtbar.
- ▶ Kimble macht es leicht, die Aufmerksamkeit auf Geschäfte zu lenken, die eine ausreichend hohe Wahrscheinlichkeit erreicht haben, dass sie vorgeschlagene Kandidaten oder zugesagte Ressourcen benötigen. Sie können Ressourcen als Kandidaten unverbindlich reservieren und vorgeschlagene Kandidaten für einen Auftrag vergleichen, um festzustellen, ob sie für die Rolle geeignet sind und welche Auswirkungen ihre Zuweisung auf den Projektumfang hätte.
- ▶ Kimble fördert die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, insbesondere zwischen den Vertriebs- und Resourcingteams, um sicherzustellen, dass Projekte realistisch vorgeschlagen werden und die Zusagen an Kunden auf der tatsächlichen Zeit und dem Aufwand basieren, die für die Lieferung erforderlich sind

	#Generisch - Projek...	Johann Gelfand	Carlos Gomez	Jürgen Schmidt
Details		PREFERRED		CONSIDER
Rolle	Projektleiter	Business-Analystin	Projektleiter	Projektleiter
Ort	Munich	Berlin	Barcelona	Zurich
Qualität	-	Junior Consultant	Senior Consultant	Junior Consultant
Umsatzrate (Tag)	EUR 1.280,00	EUR 1.280,00	EUR 1.280,00	EUR 1.280,00
Kostensatz (Tag)	EUR 640,00	EUR 560,00	EUR 680,00	EUR 839,49
Marge	50	56,25	46,88	34,42
Startdatum	08.09.2020	08.09.2020	08.09.2020	08.09.2020
Enddatum	30.11.2020	30.11.2020	30.11.2020	02.12.2020
Auslastung	100	100	100	100
Aufwand (Tag)	60	60	60	60
Zugeordnet bis		21.08.2020	19.08.2020	-
Erforderliche Fähigkeiten				
Project Management Consulting - Agile	3	4	3	2
Python Programming	4	4	2	3

Abbildung 3: Kandidaten vergleichen

2. Es ist schwierig, einen genauen und aktuellen Überblick über die Verfügbarkeit von Ressourcen, Fähigkeiten oder Erfahrungen zu erhalten, was zu reaktiven Entscheidungen führt, die sich negativ auf die Finanzen des Projekts auswirken.

- ▶ Alle sehen beschäftigt aus, aber erst später kann man erkennen, dass vieles von dem, womit sie beschäftigt waren, nicht fakturierbar war.
- ▶ Es gibt ein inkonsistentes Verhalten bei laufenden Projekten, und es ist schwierig, die tatsächliche Wahrscheinlichkeit zu bestimmen, mit der die Ressourcen termingerecht fertig werden, und ob Sie während des proaktiven Kapazitätsplanungsprozesses tatsächlich Ressourcen reservieren können.
- ▶ Ressourcen werden innerhalb einer Region oder einer Abteilung verwaltet, und es ist wirklich schwierig, die Zeitfenster der Verfügbarkeit innerhalb dieser Silos zu erkennen.
- ▶ Fehlende Daten über die Wahrscheinlichkeit, dass bestimmte Geschäfte tatsächlich abgeschlossen werden, den Umfang verschieben oder verloren gehen. Dies beeinträchtigt die Fähigkeit von Ressourcenmanagern, in den Wochen oder Monaten vor dem Start eines Projekts wirklich proaktiv in den Planungsprozess einzugreifen.
- ▶ Es ist sehr schwierig, die Fähigkeiten und Fachgebiete jeder einzelnen Ressource zu verfolgen, zu dokumentieren - und zugänglich zu machen - und zu erkennen, für welche Projekte sie am besten geeignet sind.

Wie kann Kimble helfen?

- ▶ Kimble bietet einen klaren Überblick über die Auslastung - wer macht was und ob diese Arbeit abrechnungsfähig oder nicht abrechnungsfähig ist. Kimble hilft Ihnen auch bei der Suche nach Projekten für Ressourcen, die nicht ausgelastet sind - unser Optimierungs-Workflow zeigt Ressourcen auf, für die derzeit eine zu geringe Auslastung für einen kommenden Zeitraum prognostiziert wird, und ermöglicht Ihnen die Suche nach offenen Aufgaben, die diese Ressourcen übernehmen können.
- ▶ Kimble bietet organisationsweite Sichtbarkeit und hilft Unternehmen dabei, aus einer isolierten Denkweise auszubrechen, die sich auf herkömmliche Team- und Geschäftsbereichsstrukturen konzentriert, und Ressourcen in Rollen und Aufgaben zu lenken, für die sie normalerweise nicht gesucht werden, für die sie aber gut geeignet sein könnten.
- ▶ Ressourcen können ein Profil ihrer eigenen Fähigkeiten und Erfahrungen erstellen, Lernziele festlegen und diese Ziele in Fähigkeiten umwandeln, wenn sie erreicht sind. Sie können nach offenen Aufgaben suchen und ihr Interesse an solchen ausdrücken, die mit ihren beruflichen Entwicklungszielen übereinstimmen. Das bedeutet, dass Sie bei der Zuweisung von Ressourcen sehen können, wo Menschen "die Hand heben" für Arbeit, die sie gerne übernehmen möchten.

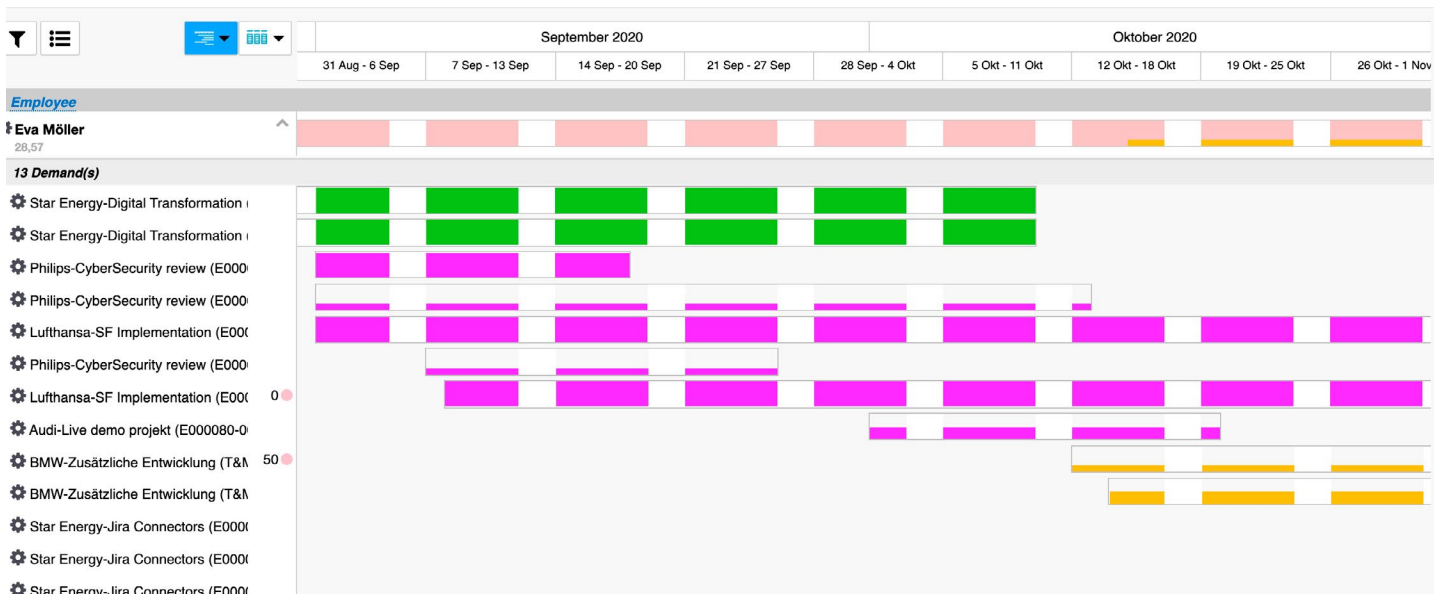


Abbildung 4: Optimierungs-Workflow für verfügbare Ressourcen

3. Die Zusammenarbeit zwischen dem Resourcing- und dem Verkaufsteam während der Angebotsphase könnte effizienter sein, was die Chancen verringert, dass das, was verkauft wird, auch tatsächlich geliefert wird und dass die richtigen Ressourcen rekrutiert werden, bevor es zu spät ist.

- ▶ Die Vorschläge des Verkaufsteams scheinen oft die Zeit und die Ressourcen zu unterschätzen, die zu ihrer Umsetzung benötigt werden - was zu Schwierigkeiten bei der Erfüllung der Kundenanforderungen innerhalb des ursprünglich versprochenen Rahmens führt.
- ▶ Sie haben ein Bauchgefühl dafür, dass ein bestimmtes Projekt überrollt wird und Ressourcen, die derzeit verfügbar erscheinen, nicht wie ursprünglich erwartet eingesetzt werden, was den erfolgreichen Start von Projekten gefährdet, die in der Pipeline stehen.
- ▶ Die Rekrutierung neuer Ressourcen erfolgt in der Regel erst, nachdem ein Bedarf erkannt wurde, und nicht erst dann, wenn sie strategisch und vorausschauend erfolgt ist. Die Einbeziehung des Ressourcenteam in die Vorschlags- und Strategiephase von Projekten verringert die Chance, dass Neueinstellungen durch den Schulungs- und Einarbeitungsprozess gehetzt werden, um in bereits zugesagte Projekte einzusteigen.

Wie kann Kimble helfen?

- ▶ Kimble bietet eine kollaborative Umgebung, in der Sie mit Vertriebsteams zusammenarbeiten können, um den Ressourcenplan für Projekte zu gestalten, indem Sie Platzhalterbedarf an Ressourcen erstellen, um die Zuweisungsrate, Kosten, Dauer und Auslastung bis zur Zuweisung einer Ressource zu modellieren. Dies kann zu einer effektiveren Übergabe vom Vertrieb an die Ressourcenplanung beitragen.
- ▶ Mit Kimble haben Sie den Einblick, den Sie benötigen, um wirkungsvolle Ressourcenentscheidungen zu treffen. Sie müssen nicht warten, um eine Zuweisungsänderung vorzunehmen, die einem Problem vorgreift, das jeder im System sehen kann. Wenn Sie die Marge sehen können, zu der jedes Projekt verkauft wurde, ist es einfacher zu berechnen, wie sich Ressourcenverschiebungen auf die Grundlinie auswirken. Ein Ressourcenmanagement mit Einblick in die finanziellen Auswirkungen ermöglicht eine effektivere Entscheidungsfindung, die die Unternehmensleistung und Rentabilität steigert.
- ▶ Mit Kimble ist es einfacher, die Nachfrage zu aggregieren und zu erkennen, wo die Kapazität erweitert werden muss. Das macht es einfacher, die richtigen Fähigkeiten und Erfahrungen frühzeitig und vorausschauend zu rekrutieren.

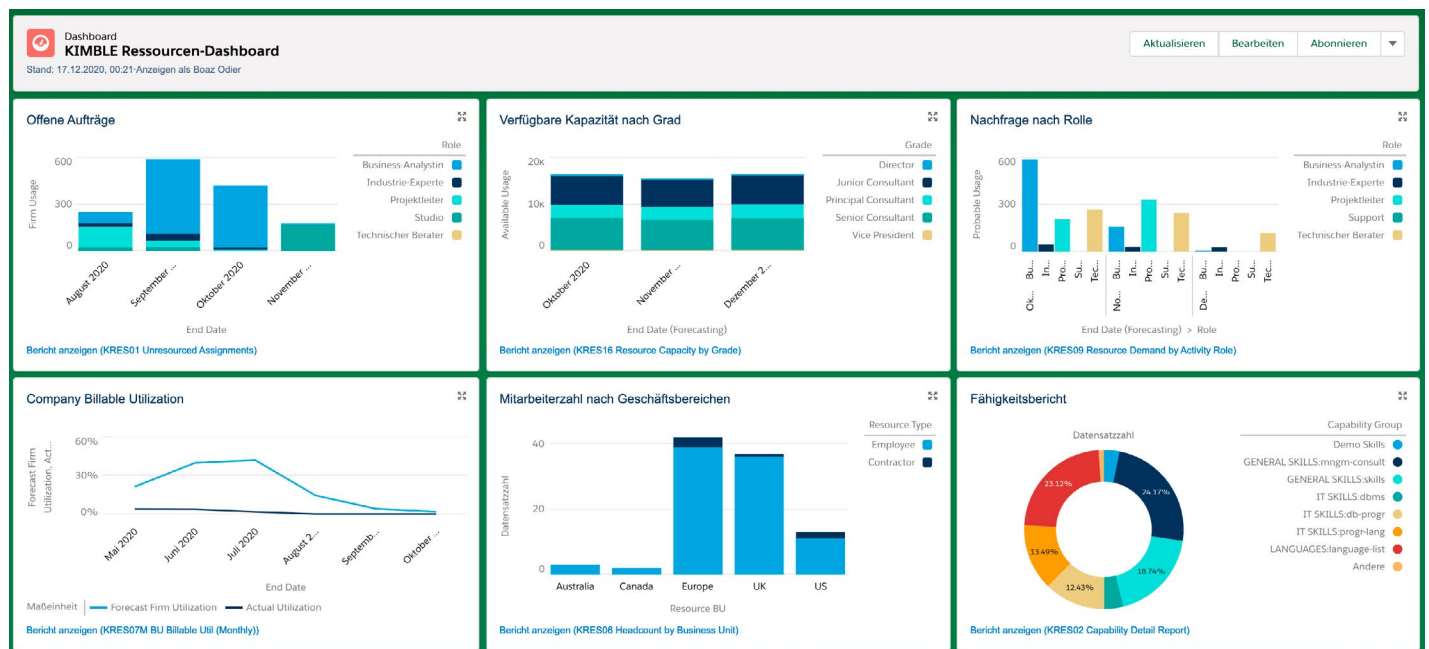


Abbildung 5: Kimble Ressourcen-Dashboard

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Kimble es Ressourcenmanagern ermöglicht, einen höheren Kundennutzen und eine bessere Unternehmensleistung zu erzielen.

Wenn Sie sehen können, was mit Zuversicht auf Sie zukommt, können Sie die Abweichung zwischen dem Projektvorschlag und der tatsächlichen Lieferung verringern. Projekte können mit den am besten geeigneten Ressourcen ausgestattet werden, die auf genauen Daten über Fähigkeiten und Verfügbarkeit basieren - und das alles mit Einblick in die finanziellen Auswirkungen solcher Entscheidungen.

Die Verwaltung entfernter Teams, vielleicht über verschiedene Staats- und Ländergrenzen hinweg, schafft neue Herausforderungen, wenn es darum geht, Ressourcen zu verwalten und funktionsübergreifende Teams zusammenzustellen. Kimble bietet die Ressourcentransparenz, die erforderlich ist, um solche Herausforderungen in Möglichkeiten zur Steigerung der Auslastung und der abrechenbaren Arbeit umzuwandeln.

Kimble lässt das Ressourcenteam mit Zuversicht in die Zukunft blicken und unterstützt Manager dabei, strategische Entscheidungen auf der Grundlage dieser genauen und vorausschauenden Sichtweise zu treffen. Anstatt ihre gesamte Zeit mit der Brandbekämpfung zu verbringen, können sie diese Zeit nutzen, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein und dieses hochleistungsfähige Team aufzubauen und zu erhalten.



Kimble Applications Limited
100 Union Street
London SE1 0NL

Tel: +44 (0) 203 006 9222

www.kimbleapps.com

Kimble Applications helps professional service organizations run their project-based businesses better. Global leaders in consulting, software and hi-tech such as NTT Data, TCS, Sage and Canon use Kimble to optimize resource utilization, profitability and business scalability. Kimble is the only leading software vendor that focuses exclusively on professional services automation (PSA), putting all its energy into innovating features and easy-to-use functionality that improve team collaboration and efficiency around the key services processes. Built to work seamlessly with CRM, Kimble drives a forward-looking focus and more timely decision making with intelligent insights and guidance.