

180 Business Hacks

de Graaf

2022

ISBN 978-3-8006-6936-3

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

$$2 \times 2 \times 1/2$$



beck-shop.de

Notizen

DIE FACHBUCHHANDLUNG



Es gibt eine einfache Formel für das Ergebnis von Projekten und Programmen. Es kostet **doppelt** so viel wie geplant, und es dauert **doppelt** so lange wie geplant. Und am Ende liefert es **die Hälfte** vom vereinbarten Ergebnis. Bedauerlich, aber wahr. Eine Formel, die sich immer wieder bewahrheitet hat. Denken Sie daran, wenn Sie ein neues Projekt in Angriff nehmen ...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

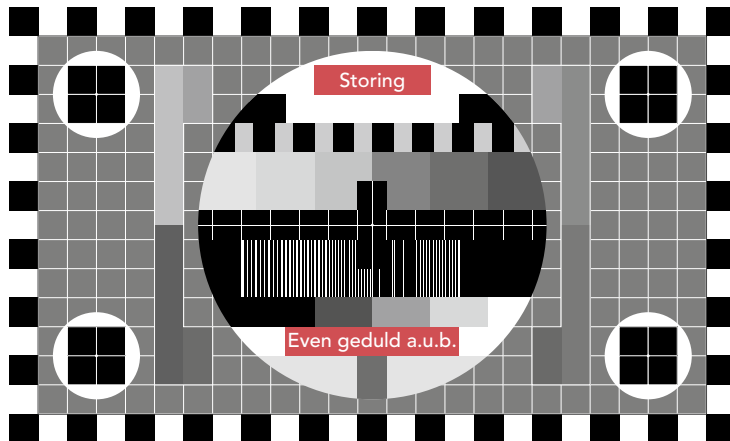
.....

.....

.....

.....

Erfolgreiche Einführung



beck-shop.de
Notizen
DIE FACHBUCHHANDLUNG



Wenn in der IT ein neues System oder eine große Veränderung eingeführt wird, sollten Sie immer damit rechnen, dass es **im Regelbetrieb Probleme gibt**. Nach meiner Erfahrung nicht gleich am ersten Tag, wenn alles glatt und problemlos zu laufen scheint. Häufig treten die Schwierigkeiten erst nach mehreren Tagen auf. Wenn die Zahl der Nutzer zunimmt und das System gewissen Belastungen ausgesetzt ist. Oder wenn Funktionen genutzt werden, denen bisher nicht viel Aufmerksamkeit gewidmet wurde. Lassen Sie deshalb das Team noch etwas länger in Alarmbereitschaft – nicht nur an den allerersten Tagen nach der Einführung ...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Eine Architekturregel



beck-shop.de
Notizen
DIE FACHBUCHHANDLUNG



In der IT wird die Umgebung mit den Jahren immer komplexer. Ein gutes **Architekturprinzip** ist dann die Regel „plus eins minus zwei“. Eins rein, zwei raus. Wir neigen im IT-Bereich dazu, ständig Anwendungen und Systeme hinzuzufügen; nur sehr selten schalten wir Systeme ab. Wenn wir hingegen als Prinzip einführen, dass bei der Neuinstallation eines Systems zwei andere Systeme außer Dienst gestellt werden müssen, schärft das den Blick der IT-Planer und Projektmanager. Schließlich geht es bei der architektonischen Gestaltung darum, die Anlage insgesamt zu vereinfachen!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

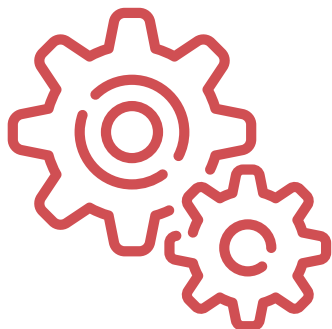
.....

.....

.....

.....

.....



Use



Buy



Make



6.13

beck-shop.de

Notizen

DIE FACHBUCHHANDLUNG



„Use over Buy over Make“. Das ist ein Architekturprinzip, das in keiner Organisation auf der Liste der Prinzipien fehlen sollte. Schauen Sie zunächst, ob der Bedarf vielleicht durch das gedeckt werden kann, was bereits vorhanden ist. Und ich möchte wetten, häufig ist das der Fall. Danach schauen Sie sich die Verfügbarkeit auf dem Markt an. Vieles lässt sich tatsächlich einkaufen; Sie sind nicht die einzige Firma mit einem entsprechenden Bedarf. Und selbst konstruieren sollten Sie die Dinge erst, wenn alles andere nicht hilft. Bestimmt gehört dieses Prinzip schon zu Ihrer Architektur. Und halten Sie sich daran?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Solutionismus



beck-shop.de
Notizen
DIE FACHBUCHHANDLUNG



Die IT hat einen ganz besonderen Knopf auf ihrer Tastatur: Lösungen. Und lassen Sie uns nicht vergessen, all die Manager zu erwähnen, die über diesen ganz besonderen Knopf ebenfalls verfügen. Sie haben eine IT-Lösung für einfach alles. Manchmal steht die Lösung schon bereit, ehe das Problem überhaupt aufgetreten ist. Das Phänomen heißt „**Solutionismus**“: Die Überzeugung, dass es für alle Schwierigkeiten wohlgefällige Lösungen gibt, überwiegend technischer Art. Dabei könnte es durchaus nützlich sein, einfach einen Schritt zurückzutreten und den betreffenden Fall zu analysieren. Ziehen Sie keine voreiligen Schlüsse. Es muss nicht immer eine IT-Lösung sein!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Lizenzen



Zwei zum
Preis von drei



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Notizen



Wie sieht es mit der Registrierung von Lizenzen in Ihrer Organisation aus? Bei den Lizenzen können Sie vermutlich gutes Geld sparen. Es lohnt sich, das zu überprüfen. Die meisten Organisationen haben zu viele Lizenzen – für Dinge, die nicht mehr verwendet werden. Oder es wurde eine Lizenz für eine Expansion gekauft, die dann nicht stattgefunden hat. Oder wie sieht es in einer Organisation mit Tausenden von Angestellten aus, von denen jeder fünfte Projektmanager ist? Das heißt, wenn Sie an die Anzahl von Lizenzen denken, die für ein Tool zum Projektmanagement gekauft wurden. Es ist wie mit der Werbung im Drogeriemarkt: Kaufen Sie drei, zahlen Sie für zwei. Mit einem kleinen Unterschied: **Nutzen Sie zwei, zahlen Sie für drei ...**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Der Produkt-einführungskunde



beck-shop.de

Notizen

DIE FACHBUCHHANDLUNG



Ein netter Text von einer niederländischen Seite für Startups: „Der **Produkt-einführungskunde** ist deutlich mehr als Ihr erster großer Kunde. Dies ist der Kunde, der Ihnen bei der Markteinführung den nötigen Rückenwind gibt, der andere Kunden überzeugt und zu Wachstum und Entwicklung Ihrer Firma entscheidend beiträgt.“ Wenn Sie der erste große Kunde sind, können Sie davon profitieren: Zugang zu den neuesten Lösungen, Einflussnahme auf die Produktentwicklung, finanzielle Vorteile bei der Werbung von Neukunden. Gleichzeitig müssen Sie aber auch das Risiko begrenzen: Rigoroses Projektmanagement, das Ihnen für den Fall der Fälle das Besitzrecht sichert – sollte etwas schiefgehen. In welchem Bereich könnten Sie ein Startup nutzen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Zukunfts- versprechungen



Zukunftsversprechen?



Gelebte Erfahrung?



beck-shop.de

Notizen

DIE FACHBUCHHANDLUNG



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wovon lassen Sie sich leiten, wenn Sie Ihre **Geschäftspartner** auswählen? Sind es die großartigen Versprechungen im Angebot, die Sie zu einer positiven Entscheidung bewegen? Oder arbeiten Sie lieber mit jemandem zusammen, den Sie von erfolgreich abgeschlossenen früheren Projekten her kennen?