

1 1856 SHAREPOINT CASE STUDY: RATIO REPORTING

1.1 PROJEKTUMFELD

Im Bereich Automotive Erstausrüstung entwickelt, produziert und vertreibt der Klient Filter- und Ansaugsysteme sowie weitere Komponenten für die Automobilindustrie. Für die allgemeine Industrie entwickelt und produziert das Unternehmen Industriefilter und -anlagen für den Maschinenbau sowie Geräte und Systeme für das Materialhandling in der Kunststoffverarbeitung.

Mit weltweit 41 Standorten und rund 11.500 Mitarbeitern ist der Klient eine feste Größe in der Automobilzulieferindustrie. Im Jahr 2007 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 1,75 Milliarden Euro, etwa 3/4 davon mit den Kunden aus der Automobilindustrie und dem Kfz-Teilehandel

1.2 ZIELSTELLUNG

Zielsetzung des Projekts war die Ablösung einer bestehenden Excel-Lösung und der Aufbau einer Software zur Erfassung und Verwaltung von

Rationalisierungsprojekten im Einkauf. Im Einzelnen waren folgende Teilziele zu berücksichtigen:

- Erfassung aller relevanten Informationen zu „Ratio“ Projekten im Einkauf:
 - aus Sicht der zentralen Einkaufsabteilung und
 - aus Sicht der Geschäftsbereiche
- Vermeidung der Mehrfachanlage von Projekten
- Eindeutige Verantwortlichkeiten für die Pflege von Projekteinträgen
- Abstimmung der von MGMs (Material Group Manager) geplanten Projekte mit den betroffenen Standorten und umgekehrt
- Transparenz zum Projektstatus und der Projektmitglieder
- Benutzerfreundliche Datenerfassung
- Berücksichtigung der Datenübernahme in „Business Warehouse“(BW)
- Flexible und individuelle Auswertungsmöglichkeiten
- Monatliche Datenübergabe an SAP-BW
- Weltweite Anwendung an allen Produktionsstandorten
- Abschaffung aller anderen Ratio-Listen
- Das neue Tool wird weltweit Standard

1.3 AUSGANGSSITUATION

Alle Rationalisierungsprojekte wurden über Excel-Erfassungstemplates von den Standorteinkäufern sowie den Materialgruppen-Managern (MGM) monatlich erfasst bzw. aktualisiert. Das Reporting über die ausgewählten Projekte (Top20) je Geschäftsbereich erfolgte zentral über das Controlling der zentralen Einkaufsabteilung.

Da es keine zentrale Datenbank zur Erfassung und Pflege der Projekte gab, erfolgte die Abstimmung zu Projektstatus und -Savings zwischen MGM und Standorten monatlich individuell. Projekteinträge wurden von MGM und Standorten aus den jeweils anderen Erfassungstemplates (Standort von MGM/MGM von Standort) manuell übernommen, um eine Gesamtübersicht über den jeweiligen Standort bzw. das MGM zu erhalten

1.4 UMSETZUNG / IMPLEMENTATION

Die Excel-Erfassungstemplates wurde inhaltlich in Microsoft SharePoint abgebildet. Dazu war die Neuentwicklung von Formularen bzw. Formular-Prototypen notwendig. Auf SharePoint-Basis wurde die zentrale Informations- und Kommunikationsplattform realisiert.

1.5 PERSONALAUSSTATTUNG UND ZEITRAHMEN

Als „Product Owner“ arbeitete ein Vertreter des Klienten im Projekt mit.
Das Entwicklerteam inklusive des Projekt-Managers bestand aus drei Mitarbeitern der CAIRO AG.
Das Projekt wurde in 60 Manntagen durchgeführt

1.6 PROJEKTERGEBNIS

Die ursprünglich definierten Anforderungen wurden mit den Erfahrungen aus dem Sprint-Zyklen modifiziert bzw. neu definiert. Dieser iterative Prozess führte schließlich zu einer voll auf die Anforderungen zugeschnittenen Lösung.

Durch diese Vorgehensweise gelang es, alle in den Anforderungen beschriebenen Punkte so zu erfüllen, dass dem Klienten ein Werkzeug zur Verfügung steht, das die projektierten Ziele in vollem Umfang erfüllt. Erste Erfahrungen im Umgang mit der neu gestalteten Software zur Erfassung und Verwaltung von Rationalisierungsprojekten zeigen, dass sowohl Datenerfassung, -Eingabe und Weiterverarbeitung wie auch das Controlling spürbar verbessert werden konnten. Gerade die verbesserte Transparenz in der Projektbearbeitung hat sich als wichtiger Faktor der Prozessqualität dargestellt.