



Best Practice Beispiel

19.06.2010

Ausgangssituation:

Der Auftraggeber, ein großer, familiengeprägter, mittelständischer Unternehmer mit ca. 1 Mrd. Umsatz plant die Einführung einer neuen Produktlinie. Diese Produktlinie hat ein hohes Zukunftspotential und unterscheidet sich in wesentlichen Merkmalen - insbesondere durch einen hohen Grad an Vernetzung und einen deutlich höheren Software-Anteil - von den bestehenden Produkten des Herstellers.

Da das Unternehmen selbst wenig Erfahrung mit Softwareentwicklung hat, beauftragte dessen F&E Abteilung verschiedene externe Firmen mit Teilen der Entwicklung.

Zielsetzung:

In einem Projektreview konnten wir diverse, eklatante Schwächen insbes. im Software Projektmanagement identifizieren. Ziel war es, das Unternehmen darin zu unterstützen, innerhalb eines Zeitraums von 1,5 Jahren ein serienreifes Produkt auf den Markt zu bringen. Aus diesem Grund wurde uns der Bereich der Operativen Projektleitung Software übertragen.

Vorgehen:

Um das Projekt zum Erfolg zu führen wurden im Beratungs- und Begleitungsprozess die folgenden Initiativen als besonders wichtig erachtet:

- Die Definition von wesentlichen Meilensteinen, sowie die Erstellung und ständige Aktualisierung eines Hauptreleasestufenplans.
- Eine für den Kunden spürbare Projektbeschleunigung durch die Übernahme von Aufgaben durch die Berater nach Bedarf.
- Die Einführung von Softwaremanagementmethoden (Change Request Prozess, Bug-Tracking, Fehlerklassenmanagement, Spezifikationsprozesse, agile Softwarelieferanten Steuerung).
- Die kontinuierliche und bedarfsangepasste Reorganisation der Regelkommunikation und Teamstrukturen (nur die nötigsten Regeln, aber diese konsequent angewendet).
- Die Visualisierung von Kernkonzepten als Grundlage für eine schnelle Fachkonzepterstellung und zur Beschleunigung der Kommunikation.
- Die Verbindung von Strategie-, Konzept- und Prozessberatung mit operativer Umsetzung.
- Ein breit aufgestelltes Team, welches exakt an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden kann (von Führungskräfteberatung durch Prof. bis zur Abbildung von Office-Funktionen).

Neben diesen Initiativen waren weitere Erfolgsfaktoren die konsequente Ansprache von Missständen sowie der permanente vorausschauende Blick auf mögliche zukünftige Problemstellen im Projekt.

Zahlen, Daten, Fakten:

Das Unternehmen konnte seine Ziele durch die eingebrachte Unterstützung erreichen. Neben einem im Schnitt fünfköpfigen Beraterteam, waren ca. 150 Personen von ca. 30 Firmen an dem Projekt beteiligt. Das Projektvolumen des betroffenen Projekts wird insgesamt auf 30.-40. Mio. € geschätzt. Das Beratungs-Projekt hatte eine Laufzeit von 1,5 Jahren (2008-2009). Es wurden ca. 1.200 Beratertage investiert.