

Case Study

Automotive

FJH Globalconsult uG
Rüsswihl 59
D-79733 Görwihl

Fon DE: +49 151 5630 2341
Fon CH: +41 79 774 19 76

www.fjh-globalconsult.com
info@fjh-globalconsult.com

Case Study

Architektur Migration einer integrierten CRM Applikation

Assessment des Projektes zur Architektur Migration einer CRM Umgebung für die europaweite Anbindung der Händler.

Customer Need & Key Challenges

Die Migration auf eines neues CRM System zur Anbindung der Händler auf Basis einer Software Standardlösung wurde nach mehrmaligem Projektverzug gestoppt. Nach einem abgebrochenen Piloten hat der Projektsponsor das Vertrauen in das Projektteam und deren Leitung verloren. Lieferdaten, Kosten und User Acceptance konnte nicht garantiert werden. Besonders die Datenqualität führte zu massiven Problemen.

Key Facts des Projektes waren

- Budget 2.0 Mio. Euro
- Zahl der Projektmitarbeiter > 20
- Integration zahlreicher Applikationen und Unternehmensprozesse
- Unterstützung von Business kritischen Prozessen und Kundendaten
- Mehrsprachigkeit und europaweiter Roll-Out

Aufgrund der Probleme wurde die gesamte Lösung in Frage gestellt. Eine neue Einführung hätte grosse Investitionen zur Folge gehabt, die nicht geplant waren. Es stellte sich die Frage, ob ein Turnaround des Projektes möglich ist.

Approach

Unser Auftrag bestand in einem Assessment des Projektes.

Nach Bestimmung der Ausgangslage haben wir folgende Fokus-Areas ermittelt, die für den Erfolg des Turnarounds von entscheidender Bedeutung waren:

- Unterschätzte Komplexität der Integration in der Systemlandschaft
- Mangelnde Konzepte und Ausführung im Bereich Quality Assurance mit speziellem Fokus Datenqualität
- Architektur/Konzeption im Bereich Integration und End2End-Prozesse

Das Assessment konnte innerhalb 3 Wochen abgeschlossen werden.

Der identifizierte Massnahmenkatalog wurde in Zusammenarbeit mit dem Integrationspartner unseres Kunden erstellt. Auf Basis dieser Entscheidungsgrundlage wurden

Case Study

Massnahmen zur Verbesserung der Datenqualität getroffen. Gleichzeitig wurde auf Basis der identifizierten Defizite im Bereich Integrationsarchitektur eine Konsolidierung der IT Architektur in Angriff genommen und langfristig geplant.

Customer Benefit & Major Achievements

Die Entscheidung das Projekt als Krisenprojekt anzuerkennen und in den Turnaround-Modus zu bringen hat zu einer erfolgreichen Korrektur des Projektes geführt. Der Roll-Out konnte durchgeführt werden. Gleichzeitig hat der Kunde erkannt, langfristig in die IT Architektur zu investieren. Anpassungen der IT Strategie und deren Umsetzung waren die Folge.