

PERSÖNLICHES

Vorwort



WILHELM GEIGER

Vorstandsvorsitzender AG

Geschäftsführer DV-RATIO SÜD GmbH

Die „Mischung macht's“ lautet ein häufig gebrauchter Ausdruck, der sicherlich auch für das universelle Angebot von DV-RATIO für alle Branchen und IT-Themen herangezogen werden kann.

In dieser anspruchsvollen Situation, in der sich die IT-Industrie befindet, ist eine Kombination von universellen Stärken, wie z. B.:

- professionelles Arbeiten
- zeitschnelle Reaktion
- höchste Qualität
- hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis

und spezialisierten Themenkompetenzen erforderlich. Allerdings sei vor denen gewarnt, die behaupten ALLES zu können!

Unter dieser Prämisse zielen wir auf den Ausbau von vier Themenkomplexen, ohne dabei andere Kompetenzen zu vernachlässigen. Für welche Themen wir uns entschieden haben und was wir darunter verstehen, sehen Sie in der Spalte auf Seite 3. Gemeinsamer Nenner der definierten IT-Lösungen sind die potentiell hohen Marktchancen und die von DV-RATIO erworbenen Erfahrungen/Know-How in deren Umfeld.

Seien Sie also gespannt auf die nächsten Ausgaben unserer FORUM-Zeitschrift. Jeweils eines dieser Inhalte werden wir als Schwerpunkt thematisieren.

W. Geiger
Wilhelm Geiger

KOMA & PRIMA FÜR MODERNES PROJEKTMANAGEMENT

LEISTUNGSFÄHIG UND ZUKUNFTS- ORIENTIERT

Die EHA Energie Handelsgesellschaft – Tochterunternehmen der Hamburgischen Electricitätswerke HEW und der REWE-Handelsgruppe – versorgt seit 1998 u.a. Märkte und Partner der REWE mit Energie. Für dieses Unternehmen der Energiewirtschaft wurden drei große Projekte im Bereich der IT umgesetzt.

Unter der Leitung von EHA-Mitarbeiter Olaf Büttner erfolgte als erstes Projekt die Erstellung einer MS SQL-Datenbank für sämtliche Kundendaten sowie einer Frontend-Anwendung mit MS-Access. Als zweites Projekt wurde ein Korrespondenzmanager entwickelt, welcher in Zusammenhang mit der SQL-Datenbank eine automatisierte und standardisierte Korrespondenz ermöglicht. Das dritte Projekt umfasst die Entwicklung eines Kalkulationsprogramms, auf deren Basis Verkaufspreise aus Händlersicht berechnet werden.

PROJEKTMARKETING

Herzstück des Projektmarketings ist der Produktname. So wurde für den Korrespondenzmanager KOMA (leuchtender Kopf eines Kometen) als Produktname und Logo gewählt; für das Preiskalkulationsprogramm (PricingManager) fiel die Wahl auf PRIMA, auf eine Glühbirne mit Euro-Symbol als Logo. Am Ende der Gesellschaftersitzung und Genehmigung der Etats waren zwei Namen als einzigartig, leistungsfähig und zukunftsorientiert in den Köpfen fest verankert: KOMA und PRIMA.

Beide Projekte wurden unter der Leitung des Autors durchgeführt und werden in der Nutzungsphase von DV-RATIO betreut.

FUNKTIONSPRINZIP

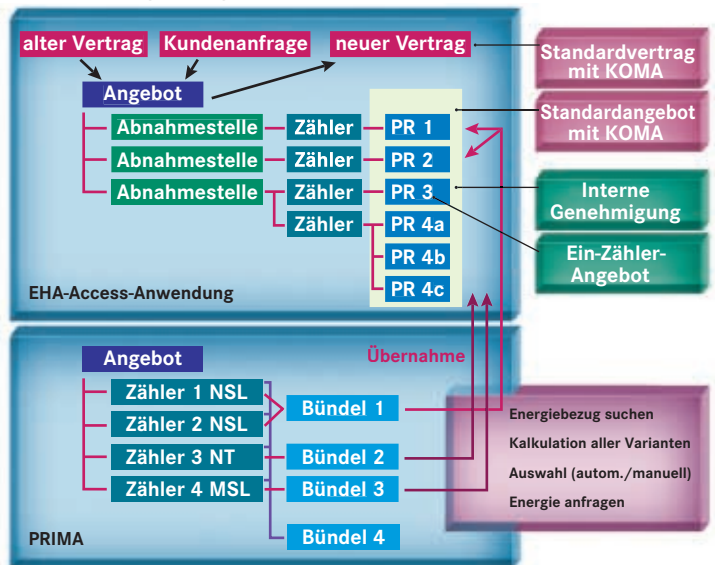
Wie sich die IT-Komponenten EHA-Access-Anwendung, KOMA und PRIMA miteinander ergänzen stellt das Funktionsprinzip dar. Hauptaufgabe des Vertriebes ist die Erstellung von Angeboten und Verträgen. Dabei muss das System eine automatische Massenverarbeitung sowie eine individuelle Einzelbearbei-

tung einfach, schnell und standardisiert ermöglichen. Um dies zu bewerkstelligen, arbeiten der PricingManager und der Korrespondenzmanager eng zusammen. Beispielsweise können für eine ausgleichende Kalkulation mehrere Angebote zu einem Cluster zusammengefasst werden. Innerhalb eines Angebotes werden Bündel von Stromzählern gebildet, für die eine einheitliche Preisermittlung erfolgt; dabei sind bei jedem Cluster die Bündel angebotsübergreifend. Hinsichtlich der Flexibilität lässt somit PRIMA praktisch keine Wünsche offen; es ist sowohl bezüglich indivi-

nose der Endkosten und der Fertigstellung. Täglich wurde der Gesamtaufwand des Projektes hochgerechnet und mit dem Planwert verglichen. Im Idealfall sollte dieser Quotient bei 100% liegen. Wie in jedem Projekt gab es auch bei PRIMA unerwartete Schwierigkeiten und neue Anforderungen auf der belastenden Seite und Vereinfachungen auf der entlastenden Seite. Somit schwankte der Quotient zwischen 87% und 113%. Besonders kritisch sind dabei die steigenden Tendenzen, die besondere Maßnahmen der Projektsteuerung erfordern. Im vorliegenden Projekt genügte es,



EHA-PricingManager PRIMA Funktionsprinzip



dueller Preisgestaltung als auch standardisierter Tarife zukunftsorientiert ausgelegt.

PROJEKTCONTROLLING

Die Projektplanung und -verfolgung wurden mit Hilfe des ProjectManager PROAB® durchgeführt. Eine besondere Stärke dieses Tools ist die schnelle Erfassung von Istwerten und eine darauf basierende zielsichere Diag-

die Aufgaben zu straffen, nice-to-have-Aktivitäten konsequent zu streichen und die Arbeitsbedingungen durch räumliche Veränderungen zu verbessern. Die ersten Angebote wurden planmäßig im Juni 2002 erfolgreich kalkuliert und an die Kunden versandt. In der nachfolgenden Zeit wurde PRIMA verfeinert, optimiert und Bugs beseitigt.

Autor: Dr. Erik Wischnewski