

Fallbeispiel: Ölgesellschaft



Situation

Unser Kunde war eine führende Ölfirma im Nahen Osten mit jährlichen Investitionen von über einer Milliarde \$ für eine Reihe von Offshore-Entwicklungsprojekten. Das Kundenmanagement wollte die Genauigkeit seiner Managementprozesse deutlich straffen, um den maximalen Nutzen aus den Investitionen zu erzielen. Zu diesem Zweck wollte der Kunde ein strukturiertes und konsistentes Projektmanagementsystem implementieren. INDECO wurde beauftragt, die erforderlichen Prozesse einzuführen.

Vorgehen

INDECO entwickelte das Projektmanagement-System auf Basis seines bewährten Meilensteinprozesses. Zusätzlich entstand ein Online-Portal, in dem die verschiedenen Schritte für jedes Stadium des Projektlebenszyklus hinterlegt wurden. Für jeden Prozessschritt wurden "Verantwortlichkeitsmatrizen" entwickelt und Beispiele als Vorlagen für "Best Practice" hinzugefügt. Das System wurde so strukturiert, dass bestehende Prozeduren des Kunden eingebunden werden konnten. Eine Reihe von Workshops und Schulungen wurden abgehalten, um aufkommende Probleme zu besprechen und die Kundenmitarbeiter in der Nutzung des Systems zu schulen.

Ergebnis

Das System wurde als ein großer Erfolg angesehen und entwickelte zum Vorteil des Kunden ein Eigenleben, durch das der Wert aus Investitionen positiv beeinflusst werden konnte. Basierend auf dem Erfolg dieses Ansatzes wurde INDECO von einer Reihe anderer Unternehmen in der Region beauftragt, ähnliche Systeme zu entwickeln.