

MONDAY
COFFEE

CASE STUDY

Rhomberg Sersa Rail Group





Ausgangslage

Die Rhomberg Sersa Rail Group (kurz: RSRG) hatte zur Optimierung der unternehmensweiten Kollaboration & Kommunikation bereits unsere Modern-Workplace-Lösung CoffeeNet 365 (MyNet) eingeführt. MyNet stellte den Beweis an, dass alle Mitarbeitenden global auf einer zentralen Plattform arbeiten können – und wollen. Die digitale Arbeitsplattform war der Auslöser zur Vereinheitlichung, Standardisierung und Digitalisierung von weiteren Prozessen.

Diesmal ging es um einen zentralen Geschäftsprozess: den Angebotsprozess von der Freigabe über die Bearbeitung und Angebotsfreigabe bis zur Auswertung der Angebotsergebnisse und Referenzausstellung von Bauprojekten. Dieser Prozess war in den Geschäftseinheiten und in den Märkten bislang unterschiedlich geregelt. Den Status quo zu erfassen kostete die übergeordneten Stellen viel Zeit, weil, die Projektangebotsprozesse über die Jahre marktspezifisch weiterentwickelt wurden und unterschiedlich komplex waren. Ausserdem bearbeiteten die jeweiligen Marktbeteiligten ihre Prozesse auf unterschiedliche Weise: Einzelne Prozessschritte

wurden auf Papier durchgeführt, anschliessend eingescannt und via E-Mail zur Überprüfung weitergeleitet. Andere Prozessschritte hatten Mitarbeitende bereits über Excel-Listen digitalisiert und konsolidiert, jedoch teilweise dezentral von MyNet geführt.

RSRG hatte sich deshalb zum Ziel gesetzt, den Angebotsprozess effizienter und transparenter zu gestalten. Zum einen sollte der Prozess marktübergreifend vereinfacht und standardisiert werden. Zum anderen war eine vollständige zentrale Integration in MyNet und die digitale Durchführung von den Marktbeteiligten über eine vorgegebene Governance geplant.

MondayCoffee hatte RSRG bereits bei der Einführung von MyNet begleitet. Folglich durfte sie das Team rund um Georg Gabler, CEO Markt Deutschland und Leiter CF Projektmanagement, auch bei der Standardisierung, Digitalisierung und Integration des Angebotsprozesses von Bauprojekten sowohl in der Beratung als auch in der Umsetzung unterstützen.

Projektvorgehen

Ableitend von den Projektzielen gestaltete RSRG mit MondayCoffee das Projektvorgehen so, dass es die nötige Flexibilität für die Märkte schaffte und sich pragmatisch umsetzen liess. Demnach wurde das Projekt agil nach dem Scrum Framework absolviert.

Die Vision und Zielsetzung hielt die Projektumsetzung in geregelten Bahnen. Wie es bei einem agilen Projekt nach Scrum üblich ist, hat sich das Team an die nächsten Schritte herangetastet und im gesamten Projektablauf wie in der technischen Umsetzung kontinuierlich Optimierungen vorgenommen. Somit hat das Projekt klein angefangen und ist während der gesamten Laufzeit dynamisch gewachsen.

Der umfangreiche Gesamtprozess wurde in die folgenden Teilprozesse aufgesplittet:

- Angebotsbearbeitung
- Angebotsfreigabe
- Angebotsdashboard
- Referenzdatenbank

Dementsprechend wurden im Prozessdurchlauf die einzelnen Phasen bzw. Teilprozesse mittels Sprints umgesetzt und bauten auf der Historie des jeweils letzten Teilprozesses auf.

MyNet hat bereits die Drehscheibe für die unternehmensweite Kollaboration und Kommunikation geboten. Da der neue Workflow ein integrierter Bestandteil davon werden sollte, wurde er für die Bauprojekte nach unseren Best

Practices auf Microsoft SharePoint und der Microsoft Power Platform (PowerAutomate, PowerApps etc.) umgesetzt. In der Konzeptionsphase ermittelte das Projektteam die Zielsetzung und die aktuelle Situation in den verschiedenen Märkten. Danach folgte ein Proof of Concept, der die Beteiligten begeisterte und auf dem sie weiter aufbauen durften.

Auf diese Weise konnte das Projektteam den Angebotsprozess schrittweise standardisieren und digitalisieren sowie neue Anforderungen direkt aufnehmen und einarbeiten. Während des Projekts haben sich zahlreiche neue Funktionen für die interne Kollaboration über MyNet ergeben. Darüber hinaus konnte RSRG mit MondayCoffee als Microsoft Gold Partner direkt von den jüngsten Produktupdates der Microsoft Toolwelt profitieren. Die Microsoft Flow Community für Partner erlaubte MondayCoffee eine produktive Diskussion der Herausforderungen und Chancen während der gesamten Projektlaufzeit.

Workflowbeschreibung

Der neue Angebotsprozess beginnt damit, dass der oder die Anwendende eine Ankündigung gelesen oder eine Projektausschreibung (Projektscreening) gesehen hat und diese geführt über ein Formular in der Liste der zu bearbeitenden Projekte erfasst. Jeder Markt hält mit seinem Gremium ein Weekly-Meeting, um über die Erkenntnisse der Projekte zu sprechen und daraus das weitere Vorgehen abzuleiten. Auf Basis des Projektcharakters und dessen Eigenschaften (z. B. Projektvolumen) holen die Verantwortlichen entsprechende Genehmigungen ein. Die Freigabe zur Angebotslegung wird

je nach Projektcharakteristik von der marktspezifischen Geschäftsbereichsleitung über den Marktverantwortlichen und den CEO der RSRG bis zum Owner Board eingefordert. Über diese mehrstufige Genehmigungs freigabe werden unter anderem die RSRG-internen Freigaberegungen geprüft, Berechtigungen gesetzt und anschliessend freigegeben.

Zu dieser Umsetzung führte das Projektteam eine neue moderne Philosophie in der Arbeitsweise des Prozessablaufs ein, die die Sicherheit, Transparenz und Effizienz erhöht.



Resultate

Mit der Optimierung des Angebotsprozesses bei RSRG hat MondayCoffee sein bislang grösstes Workflow-Projekt erfolgreich abgeschlossen. In Deutschland ist der 4-Phasen-Workflow bereits ausgerollt und produktiv im Einsatz. Weitere Märkte werden folgen. Bei der Prozessdokumentation der Bauprojektangebote in MyNet profitieren die Mitarbeitenden heute von markanten Vorteilen:

- **Effizienzsteigerung und Zeitersparnis:** Durch die Neugestaltung des Prozesses und die Aneignung der neuen Arbeitsweise wurde vieles vereinfacht. Die Prozessschritte sind semi-automatisiert oder teils auch vollständig automatisiert worden (z. B. Auswertung der Projekteigenschaften und daraus folgende Handlungsschritte, Genehmigungszuweisung an die Prüfstellen auf Basis der Auswertung, etc.). Der bisherige Aufwand wird dadurch reduziert und die intuitive Bedienung hilft den Anwendenden, selbstständig die nächsten Schritte vorzunehmen.
- **Zentralisierung und Integration in die MyNet-Cloud-Umgebung:** Der Prozess befindet sich an einem zentralen Ort in MyNet und kann ohne Medienunterbrüche auch global einfach und sicher bedient werden.
- **Erhöhte Transparenz des Projektangebotsstatus und weiterer Prozesse:** Die Philosophie einer offenen Arbeitskultur in MyNet bestimmt heute auch den Prozess, indem der Status quo der Projektangebote grundsätzlich für den deutschen Markt ersichtlich ist. Über eine Berechtigungsmatrix lassen sich die Vertraulichkeit und Berechtigungen regulieren. Somit wird trotz Transparenz eine hohe Sicherheit gewährleistet.



MondayCoffee GmbH
Walter-Gropius-Straße 7
80807 München, Deutschland
Telefon DE: +49 89 262 089 940

MondayCoffee AG
Grossmattstrasse 9
8902 Urdorf, Schweiz
Telefon CH: +41 44 712 30 70

sales@mondaycoffee.com
Erfahren Sie mehr auf mondaycoffee.com

MONDAY
COFFEE