

KURZFASSUNG

„Projektmanagement im Anlagenbau in Theorie und Praxis“ und „Der Kalkulationsprozess als QM-Baustein eines Anlagenbauers“ sind die beiden Themenbereiche, welche die vorliegende Projektarbeit behandelt.

Der erste Teil hat das Ziel, das firmeneigene Projektmanagement bzw. die Abwicklung von Kundenprojekten der Harter Oberflächen- und Umwelttechnik GmbH der Theorie des Projektmanagements aus der Fachliteratur gegenüberzustellen.

Einleitend werden hierzu die vorherrschenden Definitionen erläutert, wie sie zum einen im fachliterarischen Sinn und zum anderen im Sprachgebrauch der Fa. Harter angewandt werden.

Im weiteren Verlauf werden die Phasen beschrieben, in die ein Projekt untergliedert wird, und damit verglichen, wie es bei der Fa. Harter umgesetzt wird. Den zweiten Schwerpunkt stellt das Projektcontrolling mit unterschiedlichen Werkzeugen dar, die in gleicher Weise beleuchtet werden.

Zum Abschluss des ersten Teils werden Ergebnisse des Vergleichs und Verbesserungsvorschläge dargestellt. Hierzu gehört unter anderem ein KVP-Aktionsplan, der Verbesserungspotenzial, das im Projektmanagement erkannt wurde, beschreibt und klare Ziele hinsichtlich der Verbesserung samt Zuständigkeiten und Terminen festlegt. Zusammenfassend ist das Ergebnis des Vergleichs als durchweg gut zu beschreiben.

Inhalt des zweiten Teils dieser Arbeit ist die Integration des Prozesses „Kalkulation von Sonderanlagen“ in das Qualitätsmanagementsystem der Fa. Harter. Dazu wird dieser Prozess, den Vorgaben der DIN EN ISO 9001 entsprechend, beschrieben.

Angesichts der steigenden Anzahl von Sonderkalkulationen, die anzufertigen sind, ist es nötig, diesen Prozess klar zu definieren und im Qualitätsmanagementsystem zu hinterlegen.

Die Definition des Prozesses geschieht durch verschiedene Instrumente. Diese werden vorgestellt und auf das Beispiel des Kalkulationsprozesses übertragen. Instrumente, die aufgezeigt werden, sind: Prozesssteckbrief, Verfahrens- und Arbeitsanweisung.

Um den Ablauf des Prozesses zu unterstützen, werden Begleitdokumente erstellt. Hierzu gehört u.a. eine Vorlage, die es dem Vertrieb ermöglicht, alle für die Kalkulation relevanten Informationen einzutragen. Auslöser hierfür ist die Tatsache, dass dem Kalkulierenden oft wichtige Informationen fehlen, die der Vertriebsmitarbeiter diese bereits vorliegen hat, oder die Informationen unzureichend sind. Somit sollen die Schnittstellenprobleme zwischen Vertrieb und Kalkulationsabteilung verhindert werden.