

End-2-End-Prozess

Maksym Mykhailych

09. September 2025

Abstract

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	4
1.1	Motivation	5
1.2	Aufgabenstellung	5
1.3	Aufbau der Arbeit	5
2	Grundlagen	6
2.1	Unternehmenseinführung in Capgemini	6
2.1.1	Struktur und Organisation in Deutschland	6
2.2	Definition des End-2-End-Prozesses	7
2.2.1	Überblick des allgemeinen End-2-End-Prozesses	7
2.2.2	End-2-End-Prozess bei Capgemini	8
2.3	PLM-Systeme	9
2.3.1	Allgemeine Übersicht der PLM-Systeme	9
2.3.2	Vorstellung von verschiedenen Vendors	11
3	Durchführung	12
3.1	Phase 1: Sales	12
3.1.1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	12
3.1.2	Anforderungen für die Erstellung der Demonstratorenübersicht	12
3.1.3	Tools-Analyse	12
3.1.4	Erstellung der Demonstratorenübersicht	12
3.2	Phase 2: Staffing	13
3.2.1	Relevanz der Staffing für Capgemini	13
3.2.2	Ausgangslage und Aufgabenstellung	13
3.2.3	Anforderungen fürs Reporting	13
3.2.4	Umsetzung des Berichtswesen...	13
3.3	Phase 3: Projektplanung	14
3.4	Phase 4: Delivery	15
3.5	Phase 5: Closure	16
4	Auswertung	17
4.1	Validierung der Anforderung	17
5	Ergebnisse und Diskussion	18
6	Ausblick	19
7	Anhang	20

1 Einleitung

Einleitender Text.

1.1 Motivation

1.2 Aufgabenstellung

1.3 Aufbau der Arbeit

Text.

2 Grundlagen

2.1 Unternehmenseinführung in Capgemini

Capgemini, mit Hauptsitz in Paris, ist ein transnationales, börsennotiertes Unternehmen, das Beratungs-, Technologiedienstleistungen und digitale Transformationslösungen anbietet. Das Unternehmen bietet eine Vielzahl von Dienstleistungen, darunter Beratung, Technologie. Mit einer Präsenz in über 50 Ländern bedient Capgemini Kunden aus diversen Branchen, einschließlich Finanzdienstleistungen, Automobilindustrie, Gesundheitswesen und Einzelhandel etc. Im Jahr 2023 (Abb. 1) erzielte Capgemini einen Umsatz von 22,5 Milliarden Euro und beschäftigt weltweit etwa 340.000 Mitarbeiter

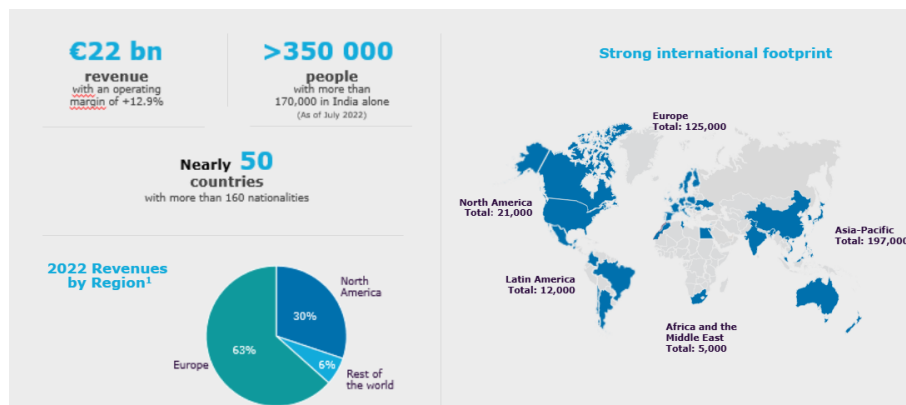


Abbildung 1: Stand von Capgemini zu 2023[?]

2.1.1 Struktur und Organisation in Deutschland

Capgemini Gruppe bietet ihren Kunden eine End-to-End-IT-Transformation, die von der Umgestaltung komplexer IT-Architekturen bis hin zur Entwicklung spezifischer kleiner Funktionen reicht. In diesem Zusammenhang verfügt Capgemini über große Mitarbeiteranzahl und besteht aus mehreren Marken:

- **Capgemini Invent[?]:** Diese Sparte konzentriert sich auf die strategische digitale Entwicklung der Kunden.
- **Capgemini[?]:** Das Mutterunternehmen bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen, darunter IT-Beratung und Technologie-Services.
- **Capgemini Engineering[?]:** Ein weltweit führender Anbieter von Engineering- und F&E-Dienstleistungen, der Kunden dabei unterstützt, ihren Weg zur Intelligent Industry zu beschleunigen.
- **Sogeti[?]:** Entwickelt, testet und schützt innovative Anwendungen für Unternehmen und stützt sich dabei auf Expertise in den Bereichen Beratung, Testen, agile und Cloud-Entwicklung sowie Cybersicherheit.

Dies sind die wichtigsten Marken von Capgemini in Deutschland. Meine Erfahrung habe ich im Mutterunternehmen von Capgemini gesammelt, wo das Unternehmen auch intern in verschiedene Abteilungen unterteilt ist. Meine Tätigkeit fand in der Abteilung statt, die paketbasierte Lösungen für Kunden anbietet.

2.2 Definition des End-2-End-Prozesses

Ein End-to-End-Prozess(End-2-End) bezeichnet den Ablauf einer Aktion vom Anfang bis zum logischen Ende. Es gibt verschiedene End-to-End-Prozesse, die in Unternehmen betrachtet werden können. Zum Beispiel ist im Bereich Human Resources der sogenannte Hire-to-Retire-Prozess relevant, in der Logistik der Supply-Chain-Prozess und im Bereich des Product Lifecycle Management (PLM) der End-to-End-Prozess des Produktlebenszyklus.

2.2.1 Überblick des allgemeinen End-2-End-Prozesses

In dieser Arbeit wird der gesamte Prozess des Projektmanagements betrachtet. Das Projektmanagement besteht üblicherweise aus fünf auf Abbildung 2 gezeigten Phasen[?]



Abbildung 2: Phasenplan[?]

1. **Startphase:** In dieser Phase erfolgt die Initiierung des Projekts, wobei die grundlegenden Ziele und Anforderungen, Nachfrage definiert werden. Die strategische Ausrichtung des Projekts wird durch die Fachbereichsleiter sowie die Stakeholder festgelegt.
2. **Konzeptionsphase:** Auf Grundlage der definierten Ziele entwickeln die Fachbereichsleiter (z. B. die Leiter der Abteilungen IT, Ressourcenmanagement und HR) detaillierte Pläne und Konzepte zur Umsetzung des Projekts. In diesem Rahmen wird bestimmt, welche Mitarbeiter und Materialien erforderlich sind. Zudem wird überprüft, ob das Unternehmen über die benötigten Fachkräfte verfügt oder ob eine externe Rekrutierung notwendig ist.
3. **Vorbereitungsphase:** In dieser Phase werden die für die Projektdurchführung erforderlichen Ressourcen und Materialien beschafft sowie die organisatorischen Strukturen eingerichtet. Dabei übernehmen insbesondere der Projektleiter, das Beschaffungsteam und die Fachbereichsleiter eine zentrale Rolle, indem sie sicherstellen, dass alle notwendigen Ressourcen bereitgestellt werden.

4. **Implementierungsphase:** Die Umsetzung des Projekts erfolgt gemäß den zuvor entwickelten Plänen und Konzepten. Während dieser Phase überwachen der Projektleiter, das Projektteam und die Qualitätssicherung den Fortschritt, um die termingerechte und qualitativ hochwertige Durchführung der Maßnahmen sicherzustellen.
5. **Abschlussphase:** Nach der Umsetzung wird das Projekt formal abgeschlossen. Dabei erfolgt eine Bewertung der Ergebnisse, und die Projektdokumentation wird erstellt. Zudem wird ein Plan zur Vermarktung des Produkts entwickelt, um eine effiziente Markteinführung und einen erfolgreichen Vertrieb sicherzustellen. Der Projektleiter, das Projektteam sowie die Stakeholder sind maßgeblich an der Evaluierung der Projektergebnisse, der Erstellung der Dokumentation und der Entwicklung der Verkaufsstrategie beteiligt.

Jedes Projekt unterscheidet sich in Zielen, Inhalten und Dauer. Dennoch ist der Projektablauf meist ähnlich strukturiert. Typischerweise umfasst er die folgenden Phasen: Initiierung, Planung, Durchführung, Überwachung und Abschluss. Diese allgemeinen Phasen ermöglichen eine systematische und effiziente Projektabwicklung, unabhängig von den spezifischen Unterschieden zwischen den Projekten[?].

2.2.2 End-2-End-Prozess bei Capgemini

Capgemini ist zwar ein Beratungsunternehmen, das keine eigenen Produkte entwickelt, sondern andere Unternehmen unterstützt. Aus diesem Grund unterscheidet sich das Projektmanagement und die Projektphasen von denen in Industrieunternehmen. In Abbildung 3 sind die folgenden 6 Projektphasen definiert [?]:

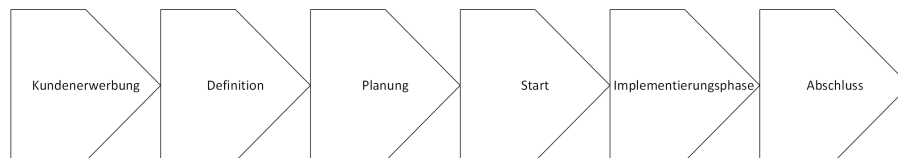


Abbildung 3: Phasenplan bei der Beratungsunternehmen [?]

1. **Kundengewinnung:** In dieser Phase bemüht sich die Vertriebsabteilung von Capgemini, neue Projekte zu akquirieren. Dabei werden verschiedene Strategien eingesetzt, wie die Demonstration der Fachkompetenz von Capgemini in relevanten Bereichen, die Hervorhebung erfolgreicher Referenzprojekte und die Präsentation von Innovationen auf Messen. Zusätzlich werden potenzielle Kunden durch gezielte Marketingmaßnahmen und persönliche Kontakte angesprochen, um das Vertrauen in die Fähigkeiten von Capgemini zu stärken.
2. **Definition:** In dieser Phase versucht Capgemini, den Bedarf des Unternehmens zu definieren. Außerdem wird der Vertrag diskutiert und ausgearbeitet, um die Rahmenbedingungen und Erwartungen klar festzulegen.

3. **Planung:** In dieser Phase wird das Projekt detailliert geplant. Es wird festgelegt, wie viel Zeit für die Durchführung des Projekts benötigt wird und welche Rollen und Ressourcen erforderlich sind. Das Staffing-Team wählt entsprechend qualifizierte Mitarbeiter aus, um die Projektanforderungen zu erfüllen.
4. **Start:** In dieser Phase versucht das gebildete Team, das Problem zu definieren und eine ausführliche Lösung zu erarbeiten. Dies umfasst die Erstellung eines detaillierten Zeitplans sowie die Festlegung der Verantwortlichkeiten für die einzelnen Aufgaben.
5. **Implementierungsphase:** Dies ist die zeitlich umfangreichste Phase, in der alle Pläne in die Realität umgesetzt werden. Jeder Mitarbeiter führt seine spezifischen Aufgaben aus, um die Projektziele zu erreichen.
6. **Abschluss** Auch als sogenannte Abschlussphase bekannt, in der alle organisatorischen und finanziellen Fragen zwischen dem Unternehmen und Capgemini geklärt werden.

2.3 PLM-Systeme

Das Auto ist heutzutage ein unverzichtbarer Begleiter des Menschen, der ihn bei der schnellen Fortbewegung unterstützt. Aus der Sicht eines Ingenieurs jedoch ist es auch eine komplexe Maschine, die aus Hunderttausenden von Einzelteilen besteht, die effizient verwaltet werden müssen. In diesem Zusammenhang entstand zu Beginn des 21. Jahrhunderts ein neues Paradigma in Fertigungsunternehmen: das Product Lifecycle Management (PLM). PLM ermöglicht es Unternehmen, ihre Produkte während des gesamten Lebenszyklus zu überwachen und zu steuern. Das ist eine der wichtigsten Aktivitäten der Fertigungsunternehmen[?].

2.3.1 Allgemeine Übersicht der PLM-Systeme

Product Lifecycle Management (PLM) bezeichnet die Verwaltung des gesamten Lebenszyklus eines Produkts – von der Idee und Entwicklung über die Produktion und Nutzung bis hin zur Entsorgung oder zum Recycling. PLM kann sowohl ein einzelnes Produkt als auch das gesamte Produktportfolio eines Unternehmens verwalten[?].

Der Produktlebenszyklus kann aus mehreren Phasen bestehen, die jedoch in fünf Hauptphasen(Abb. 4) zusammengefasst werden können:

- **Vorstellen:** In dieser Phase wird das Produkt geplant. Das Unternehmen analysiert die Marktbedingungen sowie die voraussichtlichen Kosten für die Entwicklung des Produkts.
- **Definieren:** Hier wird die Entstehung des Produkts ausführlich geplant. Es wird ein Design skizziert, die Materialien für die Produktion werden festgelegt und andere technische Spezifikationen werden definiert.

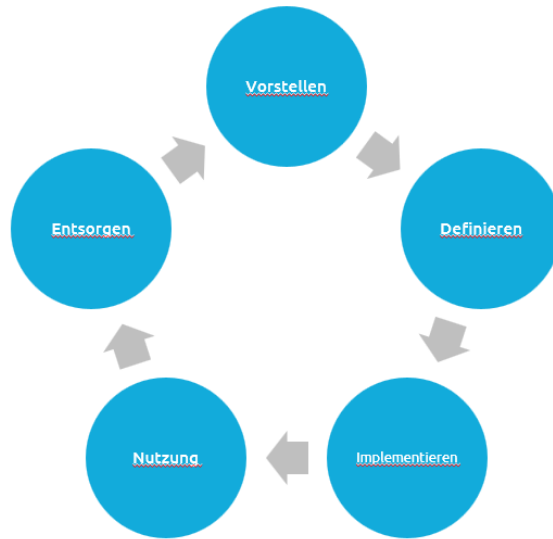


Abbildung 4: Product Lifecycle Management

- **Implementieren:** In dieser Phase beginnt die eigentliche Produktion des Produkts. Prozesse wie Montage, Qualitätskontrolle und Lieferkettenmanagement werden eingeführt.
- **Nutzen:** Das Produkt wird auf dem Markt verkauft und von den Kunden genutzt. Während dieser Phase stehen Kundenzufriedenheit, Wartung, Updates und Weiterentwicklungen im Fokus. Unternehmen sammeln Kundenfeedback, analysieren Leistungsdaten und bieten Support- oder Garantieprogramme an. Produktverbesserungen oder neue Versionen können aus dieser Phase hervorgehen.
- **Entsorgen:** In dieser Phase wird das Produkt vom Markt genommen. Unternehmen entwickeln Strategien für Recycling bzw. umweltfreundliche Entsorgung.

Ich möchte hier auch als ein Beispiel mit z.B. PLM von Iphone hinzufügen, was denkt ihr dazu?

In einem Unternehmen liegt die Verantwortung für ein Produkt in den verschiedenen Phasen seines Lebenszyklus bei unterschiedlichen Abteilungen. Während in der frühen Phase des Produktlebenszyklus das Marketing eine zentrale Rolle spielt, übernimmt in der Entwicklungsphase primär die Konstruktions- und Ingenieurabteilung die Verantwortung. In späteren Phasen, insbesondere während der Nutzung des Produkts, sind der Kundenservice und die Wartungsabteilung maßgeblich involviert. Heutzutage kann die Produktion auch in verschiedenen Ländern stattfinden.

Aus diesem Grund treten Unternehmen bei der Entwicklung des Produkts auf mehrere Probleme, wie den Verlust der Kontrolle, was zu einer sinkenden Qualität führen kann. Zudem gibt es möglicherweise keine Möglichkeiten, das Produkt an verschiedenen Standorten zu fertigen[?].

Ein Product Lifecycle Management (PLM)-System kann diesen Herausforderungen entgegenwirken, indem es eine zentrale Plattform für die Verwaltung und den Austausch produktbezogener Daten bietet. Durch die Standardisierung von Prozessen und eine einheitliche Datenbasis ermöglicht PLM eine effizientere Zusammenarbeit zwischen den Fachabteilungen, verbessert die Nachverfolgbarkeit von Produktänderungen und unterstützt fundierte Entscheidungsprozesse über den gesamten Lebenszyklus hinweg[?].

2.3.2 Vorstellung von verschiedenen Vendors

jv mn

3 Durchführung

3.1 Phase 1: Sales

3.1.1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

3.1.2 Anforderungen für die Erstellung der Demonstratorenübersicht

3.1.3 Tools-Analyse

3.1.4 Erstellung der Demonstratorenübersicht

3.2 Phase 2: Staffing

3.2.1 Relevanz der Staffing für Capgemini

3.2.2 Ausgangslage und Aufgabenstellung

3.2.3 Anforderungen fürs Reporting

3.2.4 Umsetzung des Berichtswesen...

3.3 Phase 3: Projektplanung

3.4 Phase 4: Delivery

3.5 Phase 5: Closure

4 Auswertung

4.1 Validierung der Anforderung

5 Ergebnisse und Diskussion

6 Ausblick

7 Anhang