Process Mining bei der Impreg GmbH

Die Impreg GmbH schafft mit Process Mining die Grundlage für die Aufdeckung von Optimierungspotenzialen in administrativen Unternehmensbereichen.

Die Impreg GmbH konnte durch den Einsatz von Process Mining tiefgehende Einblicke in ihre Unternehmensprozesse gewinnen und wertvolle Ansatzpunkte zur Optimierung identifizieren. Ziel eines Projekts, das zusammen mit der CIM Aachen GmbH durchgeführt wurde, war es, Effizienzpotenziale systematisch aufzudecken, das neue ERP-System zu verbessern und geeignete Digitalisierungsmöglichkeiten zu nutzen. Hierzu wurden Ereignisprotokolle (Logs) aus dem ERP-System Microsoft Business Central extrahiert, um den gesamten order-to-cash-Prozess – von der Auftragserstellung bis zur Rechnungsstellung – detailliert abzubilden.

Mit Hilfe des Tools Microsoft Power Automate Process Mining konnten die im ERP-System vorhandenen digitalen Spuren effizient strukturiert und ohne zusätzlichen Erhebungsaufwand analysiert sowie die Prozessabläufe grafisch dargestellt werden. Im ersten Schritt wurden über vier Wochen hinweg sämtliche Statusänderungen im order-to-cash-Prozess festgehalten. Die IT-Abteilung der Impreg GmbH führte gemeinsam mit CIM Aachen einen ERP-Export durch, der Zeitstempel, Aktivitätsbeschreibungen und eine Case ID enthielt, die zur Nachverfolgung der Verkaufsauftragspositionen über den gesamten Prozess diente. Die Case ID repräsentiert eine Verkaufsauftrags-Position, die mit den Fertigungsauftragspositionen aus den Produktionsprozessen abgeglichen wurde. Dabei wurden 35 Aktivitäten im gesamten Prozess identifiziert.

Zur besseren Übersicht wurden die Aktivitäten in 9 Cluster unterteilt, die jeweils einen Prozessschritt repräsentieren, wie z. B. die Statusänderungen zur Fertigmeldung, Mengenrückmeldung und das Fertigstellungsdatum im Cluster „Produktion“. Im untersuchten Zeitraum wurden rund 1.250 Verkaufsauftragspositionen und etwa 30.000 Statusänderungen erfasst und durch das Tool transparent visualisiert. Auch wenn die Daten nur eine Momentaufnahme darstellen, da viele Prozessschritte außerhalb des vierwöchigen Zeitraums liegen, liefern sie dennoch wertvolle Erkenntnisse.

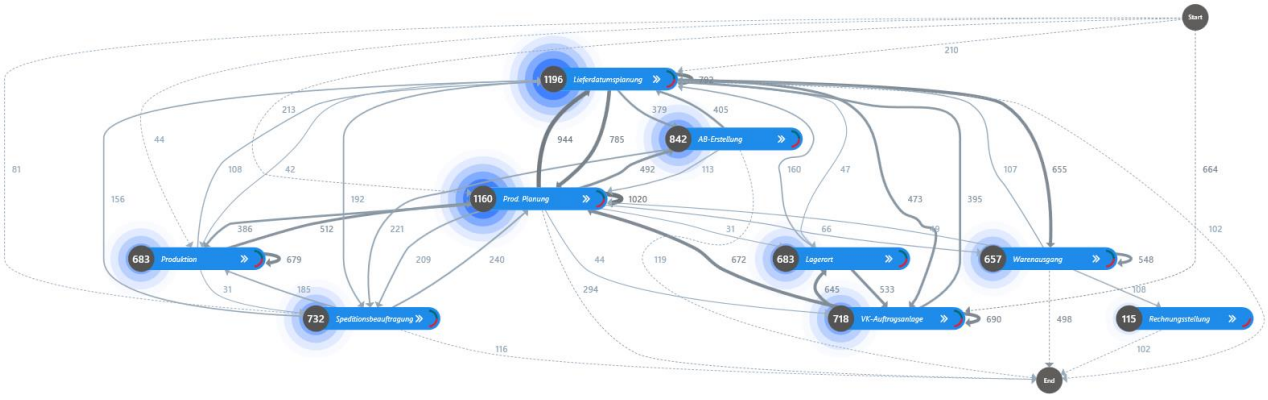

Bild 1: Prozessablauf Verkaufsauftragspositionen

Die Analyse zeigte etwa, dass in 65 % der Verkaufsauftragspositionen der Startzeitpunkt eines Fertigungsauftrags im Nachhinein angepasst werden musste – in manchen Fällen bis zu 25-mal. Die gesamte Durchlaufzeit für den order-to-cash-Prozess wurde auf durchschnittlich 13 Tage ermittelt, wobei rund 11 Tage allein für den Zeitraum von der Freigabe des Fertigungsauftrags bis zur Rechnungsstellung benötigt wurden. Ein weiteres bemerkenswertes Ergebnis ist, dass für die

rund 1.250 Verkaufsauftragspositionen ca. 1.050 unterschiedliche Prozessvarianten festgestellt wurden, was auf eine geringe Standardisierung und eine große Variabilität der Prozessabläufe hinweist.

„Durch den gezielten Einsatz von Process Mining können wir nicht nur wertvolle Prozesstransparenz und Hinweise auf Optimierungspotenziale gewinnen, sondern auch bereits vermutete Sachverhalte datenbasiert bestätigen und quantifizieren. Wo zuvor oft Entscheidungen auf Basis von Bauchgefühl getroffen werden mussten, ermöglichen nun konkrete Zahlen, Daten und Fakten fundierte und zielgerichtete Maßnahmen“, so Guido Wey Geschäftsführer der Impreg GmbH.

Zukünftige Analysen sollen diese Erkenntnisse weiter vertiefen und eine genauere Untersuchung der Abweichungen von standardisierten Abläufen ermöglichen, um nachhaltige Verbesserungen in den Unternehmensprozessen voranzutreiben.