

# Projektbeskrivning 1DV420, Nätverksprojekt 2014

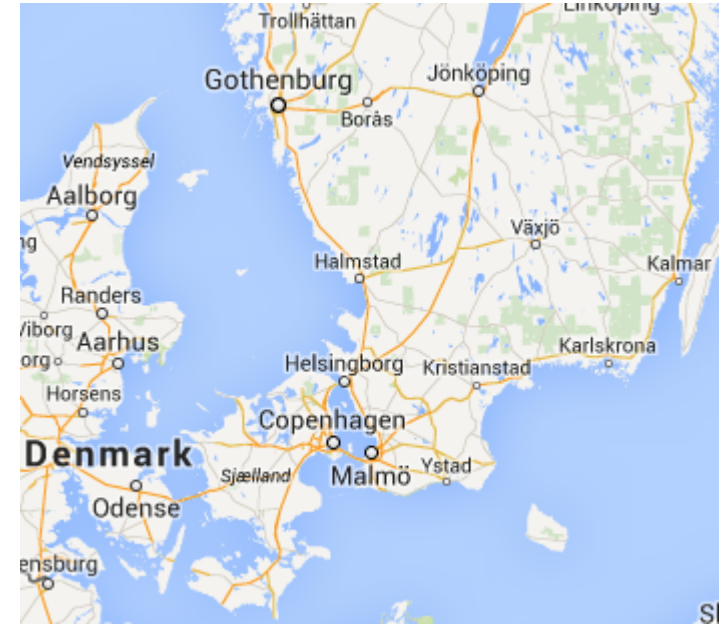


Lars Karlsson  
[lars.karlsson@opnova.se](mailto:lars.karlsson@opnova.se)  
+46(0)703467897

# *KUNDENS PROJEKTBEKRIVNING*

# Oils AB

- Producerar/renar oljor & fetter
- Halmstad
- Hamn



# Halmstad - Nuläge

- Eftersatt IT-strategi
- Dagliga arbetet i produktionen görs ad hoc av de olika avdelningarna.
- Har köpt två andra anläggningar (Kina/Indien). Är inte sammankopplade med dessa.
- Kaos

# Halmstad - Nuläge 1

- Ett nät där allt körs på
- Behöver man något så får man fixa det själv.
- Konsulter överallt

# Halmstad - Nuläge 2

- Hemsida där kunder kan göra enklare orderhantering
- Produktion har ett antal servrar från ABB som är kopplade mot automationsnätet
- ERP från SAP som ledningen har investerat mycket pengar i för att få kontroll över situationen.
- Ingen av ovanstående delar kommunicerar med varandra

# Nära framtid

- Ny anläggning i Brasilien

# Behov

- Global Informationshanteringsstrategi
- Global Nätverksstrategi
- Förslag på hur företaget globalt ska genomföra nätverksstrategi
- Pilotprojekt på Halmstadanläggningen för genomförande av nätverksstrategi.



*LEVERANTÖREN (=NI)*

# Ni behöver

- Strategi (vad ska vi göra?)
- Taktik (hur ska strategin genomföras?)
- Mål

Vad händer om ni inte har koll på ovanstående ?

# Kunden

- Säger ofta en sak men menar kanske en annan.
- Säger ofta något för inte att verka okunnig.

Hur löser man detta som leverantör ?

# Att planera

Ingen idé eftersom det ändå inte blir som man tänkt sig ?

*Just därför!*

# Never Assume

This will make an ASS out of U and ME

# Kommunicera

Om man inte förstår så frågar man (igen och igen...)