

## PLM erfolgreich einführen

Markus Richter, Oktober 2022

PLM steht für Product Lifecycle Management und beinhaltet die systematische Dokumentation aller Informationen, die im Produktlebenszyklus anfallen – von der ersten Idee bis hin zur Demontage und Entsorgung des Produktes. Das PLM-System als Tool steuert sämtliche Datenflüsse und Prozesse digital und stellt sie jedem Prozessbeteiligten in Echtzeit per Knopfdruck zur Verfügung. Die Zunahme der Datenmenge und der Anzahl der organisatorischen Schnittstellen im PLM-Prozess stellt Unternehmen vor besondere Herausforderungen bei der Auswahl eines geeigneten Tools und bei der erfolgreichen Implementierung.

### Was bei der Auswahl des passenden PLM-Systems zu beachten ist

In einem ersten Schritt gilt es eine Vision zu entwickeln, die am Ende in das Lastenheft des Systems einfließt. Dazu werden die Anforderungen und Wünsche der Prozessbeteiligten erhoben. Folgende Fragen können hier hilfreich sein:

- Welche häufigen und immer wiederkehrenden Fehler gibt es in den bestehenden Prozessen?
- Inwieweit können oder sollen bestehende Prozesse angepasst werden?
- Was soll im ersten Schritt über das PLM-System abgedeckt werden?
- Woran kann der Erfolg der Einführung gemessen werden?

In einem nächsten Schritt gilt es, Etappenziele für die Einführung festzulegen. Diese sollten möglichst realistisch und messbar sein. Die etappenweise Einführung vermeidet die Überforderung der Organisation und erleichtert den mit der Einführung verbundenen Change-Prozess.

Einer der wichtigsten Faktoren für die erfolgreiche Einführung eines PLM-Systems ist der Anwender selbst. Wenn die Akzeptanz der Anwender fehlt, kann das System noch so gut sein, es wird aber nie erfolgreich genutzt werden. Daher ist es essenziell, die Anwender von Beginn an zu involvieren.

### Die Datenübernahme – eine nicht zu vernachlässigende Herausforderung

Zur erfolgreichen Einführung eines PLM-Systems gehört zweifelsohne auch die Datenübernahme aus dem bestehenden System, bzw. die Zusammenführung von verschiedensten Datensätzen aus mehreren unterschiedlichen Datenquellen, sodass zukünftig sämtliche Informationen im PLM-System verfügbar sind.

In der Regel geschieht dies nach der sogenannten „ETL-Methodik“ (Extrahieren-Transformieren-Laden), bei der die Datensätze aus den Quellsystemen in einen „Staging-Bereich“ geladen und dort entsprechend in das Zieldatenmodell transformiert werden. Nach einer

Validierung werden diese Datensätze dann in das Zielsystem importiert. Ein ordnungsgemäßer ETL-Prozess stellt sicher, dass sämtliche migrierten Daten den Standards und Anforderungen des Unternehmens entsprechen.

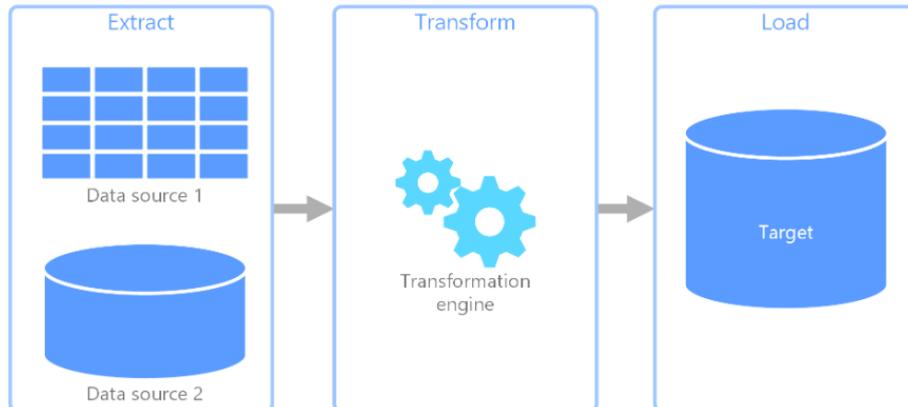


Abb. 1: ETL-Prozess zur Datenübernahme (Quelle: microsoft.com)

### Der richtige Implementierungspartner als Erfolgsfaktor

Generell sollte das Ziel verfolgt werden, so wenig Anpassungen wie möglich an dem zu implementierenden PLM-System vorzunehmen. Jede Anpassung erschwert eine spätere Aktualisierung. Deswegen empfiehlt sich eine sogenannte „out-of-the-Box“-Lösung.

Da verschiedene Branchen unterschiedliche Anforderungen haben, sollte der Implementierungspartner umfassende Branchenkenntnisse mitbringen. Dadurch wird sichergestellt, dass Ihr Unternehmen von den „Lessons Learned“ anderer profitiert und die Einführung möglichst reibungslos verläuft. Die Unterstützung des PLM-Partners endet idealerweise nicht mit der erfolgreichen Implementierung, sondern er begleitet Sie in der laufenden Anwendung. Dabei zeigt er regelmäßig Verbesserungspotentiale auf, die zwangsläufig dadurch entstehen, dass alle Märkte und Gegebenheiten stets in Bewegung sind.

Die **CONSENZUM Managementberatung** unterstützt mittelständische Unternehmen bei jedem einzelnen Schritt der erfolgreichen Einführung eines PLM-Systems. Basierend auf unserer ausgewiesenen Erfahrung im PLM- und Engineering-Umfeld können wir der richtige Implementierungspartner für Ihr Unternehmen sein. Wir stellen sicher, dass Sie von Beginn an den Vorteil und den Mehrwert eines modernen PLM-Systems erkennen und messen können.

Markus Richter

**CONSENZUM - Managementberatung**  
richter@consenzum.de | [www.consenzum.de](http://www.consenzum.de)

---

**Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge**

---