

PLM – am Anfang steht die Vision

Markus Richter, November 2023

Unternehmen werden mit immer kürzeren Produktlebenszyklen konfrontiert. Das erhöht permanent den Druck auf die Durchlaufzeit von Innovations- und Entwicklungsprozessen. PLM (Product Lifecycle Management) ist der Schlüssel, um diese Herausforderung erfolgreich zu bewältigen. Es ist daher wenig verwunderlich, dass vermehrt auch kleine und mittelständische Unternehmen erfolgreich auf PLM setzen. Wichtig dabei ist der erste Schritt, denn er setzt den Rahmen für das gesamte Implementierungsprojekt.

Die PLM-Vision als erster Schritt zur Anforderungsdefinition

Zunächst gilt es, eine PLM-Vision zu erarbeiten – sprich, sich bewusst zu werden, was das Unternehmen mit einem PLM-System erreichen will und welche Bereiche des Produktlebenszyklusses damit abgedeckt werden sollen. Bei einer PLM-Vision geht es darum, eine klare Vorstellung davon zu haben, wie Product Lifecycle Management (PLM) das Unternehmen unterstützen soll. Eine klare Vision definiert die Ziele und Vorteile von PLM für das Unternehmen und skizziert den strategischen Rahmen, um diese Ziele zu erreichen. Eine starke Vision ist attraktiv und glaubwürdig umsetzbar. Als Ausgangspunkt für die Visionsentwicklung dienen die spezifischen Bedürfnisse der Stakeholder, die je nach Unternehmen und Branche entsprechend variieren können. Erfahrungsgemäß geht es dabei schwerpunktmäßig um folgende Basisanforderungen der unterschiedlichen Stakeholder als Input für die Visionsentwicklung:

1. **Produktentwicklung:** Hier werden effiziente Tools zur Zusammenarbeit benötigt, um den gesamten Produktlebenszyklus zu verwalten, von der Ideenfindung, über das Design, bis hin zur Produktion.
2. **Fertigung:** Die Fertigung benötigt genaue und aktuelle Produktinformationen, um die Produktionseffizienz zu steigern und Qualitätsprobleme zu minimieren.
3. **Lieferanten:** Sie benötigen klare Anforderungen und Spezifikationen, um Produkte und Komponenten effektiv bereitzustellen. Im Idealfall benötigen sie auch eine nahtlose Integration in den PLM-Prozess, um Änderungen und Updates in Echtzeit verfolgen zu können.
4. **Vertrieb und Marketing:** Stakeholder in Vertrieb und Marketing benötigen direkten Zugriff auf Produktinformationen, um Kundenanfragen zu beantworten und Marketingmaterialien zu erstellen. Darüber hinaus benötigen sie auch die Möglichkeit, schnell auf Änderungen oder neue Produkte zu reagieren.

5. **Management:** Das Management benötigt einen umfassenden Überblick über den Produktlebenszyklus, um fundierte Entscheidungen treffen zu können. Berichterstattungs-Funktionen sind hier sehr hilfreich, um die Leistung und Rentabilität von Produkten bewerten zu können.

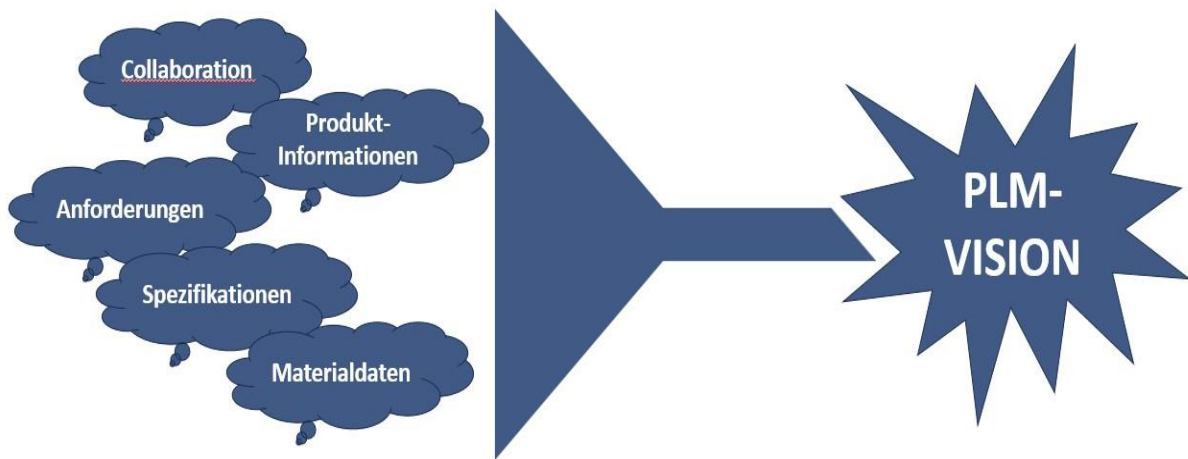


Abb.1: Input für die PLM-Vision (Quelle: CONSENZUM)

Welche Vorteile ein Unternehmen aus einer PLM-Vision ziehen kann

Eine PLM-Vision liefert ein klares Ziel und eine gemeinsame Ausrichtung für das Product Lifecycle Management (PLM) im Unternehmen. Sie definiert die langfristige Strategie und die gewünschten Ergebnisse des Implementierungsprojektes. Eine PLM-Vision ermöglicht es Unternehmen, ihre Prozesse zu optimieren, die Zusammenarbeit zu verbessern und Innovationen voranzutreiben. Durch eine klare Vision können alle Beteiligten auf dasselbe Ziel hinarbeiten und die Potenziale des PLM voll ausschöpfen.

Auf der Grundlage einer mehr als 25-jährigen Erfahrung verfügen die PLM-Experten der **CONSENZUM Managementberatung** über ein fundiertes Fachwissen, umfangreiche Kenntnisse der verschiedenen PLM-Systeme und -Methoden und sind dadurch in der Lage, herstellerunabhängig auf die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens einzugehen. Wir unterstützen Sie im gesamten Prozess der PLM-Einführung, von der Visionsentwicklung, über die Auswahl der geeigneten PLM-Software, bis hin zur erfolgreichen Implementierung. Darüber hinaus begleiten wir Sie auch im laufenden Betrieb, sodass Sie schnell auf wechselnde Anforderungen reagieren können.

Markus Richter

CONSENZUM - Managementberatung
richter@consenzum.de | www.consenzum.de

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge
