

inside



Product Lifecycle Management (PLM):

# **SCHLÜSSEL ZU MEHR TEMPO AUF DEM WEG IN DEN MARKT**

Den Lebenszyklus eines Produkts jederzeit transparent im Blick zu haben, über seinen Status im Entstehungsprozess Bescheid zu wissen, Termine und Kosten jederzeit nachvollziehen zu können – mit diesen Leistungsmerkmalen wartet Product Lifecycle Management (PLM) auf. Derartigen Nutzen in die Praxis umzusetzen, fordert zu anspruchsvollen Lösungen auf, für die sich IndustrieHansa sowohl im Automobil-Umfeld als auch in Luftfahrt, Energiewirtschaft, Anlagenbau und Fertigungsindustrie als qualifizierter PLM-Partner sieht.

---

## Jedes Bit im Lebenszyklus eines Produkts steuern

---

PLM ein Schlüsselthema für die Wettbewerbsfähigkeit entwickelnder und fertiger Unternehmen. Das gilt insbesondere für Branchen, die kontinuierlich einen Strom Erfolg versprechender Produkte auf den Markt bringen müssen. Nicht nur das: Sie müssen zunehmende Produktkomplexität beherrschen, die Kosten im Griff behalten und die Qualität steigern. Das Management der Produktdaten rückt dabei in den Fokus, denn PLM steuert jedes Bit im Lebenszyklus eines Produkts und beeinflusst entscheidend die Effizienz von Planung und Prozessen.

In diesem Zusammenhang geht es zunächst weniger um Tools und Lösungen, sondern vielmehr um eine ganzheitliche Managementstrategie. Im Fokus stehen dabei die Verbesserung der Zusammenarbeit aller am Lebenszyklus eines Produkts beteiligten Personen, die Synchronisation aller Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette und ein jederzeit und überall möglicher Zugang zu Wissen über Produkte und Unternehmensprozesse.

Die Notwendigkeit, alle Informationen, Daten und Dokumente eines Produkts „from cradle to grave“ systematisch zu erfassen, zu verwalten und bedarfsgerecht im und über das Unternehmen hinaus bereitzustellen, gewinnt deshalb immer mehr an Relevanz. Das Management des Produktlebens hat sich zu einer der wichtigsten Aufgaben produzierender Unternehmen entwickelt. Wer den Anschluss nicht verpassen will, muss vor allem eine Schlüsselgröße in den Fokus rücken: den Zeitraum von der Entwicklung bis zur Marktreife eines Produkts.

---

## PLM-Fähigkeiten sind entscheidende Erfolgsfaktoren

---

Die Zeit für den Weg in den Markt zu minimieren und zugleich die Qualität zu erhalten und Innovationen zu fördern, sind aktuelle Herausforderungen – und das unabhängig von Nachfragezyklen und konjunkturellen Einwirkungen durch Finanzkrisen und Marktveränderungen. Führende Marktanalysten weisen denn auch in aktuellen Studien dem Thema PLM die Position eines der am schnellsten wachsenden Segmente im weiten Feld der Unternehmensanwendungen zu. Andere werden noch konkreter: sie kommen zu dem Schluss, dass „Best-in-Class“-Unternehmen in Sachen durchgängiger Digitalisierung des Produktentstehungsprozesses zu rund 90 Prozent die mit einem neuen Produkt verbundenen Ertrags-, Kosten- und Qualitätsziele erreichen, während andere das nur zu einem Drittel schaffen. Ein weiterer Aspekt kommt hinzu: Unternehmen mit PLM im Einsatz wachsen schneller als Wettbewerber ohne entsprechende Lösungen.

Unternehmen aus der Automobil-Branche sind – obwohl von den aktuellen dramatischen Veränderungen des Nachfrageverhaltens besonders hart betroffen – bei der Umsetzung anspruchsvoller Ziele am erfolgreichsten. Sie sind Vorreiter bei der Entwicklung und Umsetzung zukunftsweisender PLM-Strategien und -Konzepte, die weniger an augenblicklichen Situationen, sondern vielmehr an längerfristigen Perspektiven und Entwicklungszyklen ausgerichtet sind.

Die Luftfahrtindustrie schickt sich an, diesem Beispiel zu folgen. Erst jüngst kündigten die Weltmarktführer Boeing und

„Die Fähigkeit zur unternehmensweiten und prozessübergreifenden Erfassung, Verwaltung und bedarfsgerechten Bereitstellung aller Daten, die in einem mehr oder weniger langen Produktleben anfallen, ist ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor. Wer darüber verfügt, kann Produkte schneller und preiswerter als andere auf den Markt bringen. Wir treten an, um unseren Kunden dabei zu helfen“. Dr. Joachim Loos

Airbus an, ihr Produktdaten-Management firmenweit vereinheitlichen zu wollen. Grundlage für die Zusammenführung verschiedenster heterogener Lösungen bildet in beiden Unternehmen eine zentrale Product Lifecycle Management-Plattform, um konzernweit einheitliche Produktstammdaten in unterschiedlichster Form für Konstruktion, Produktion, Vertrieb und Service nutzen zu können: In dem einen Fall sorgen dafür Teamcenter-Lösungen von Siemens PLM Software, im anderen Windchill-Lösungen von PTC – beides übrigens zwei der Kompetenzfelder, die IndustrieHansa im Rahmen seines PLM-Portfolios an herstellerunabhängigen Beratungs- und Umsetzungsleistungen belegt.

---

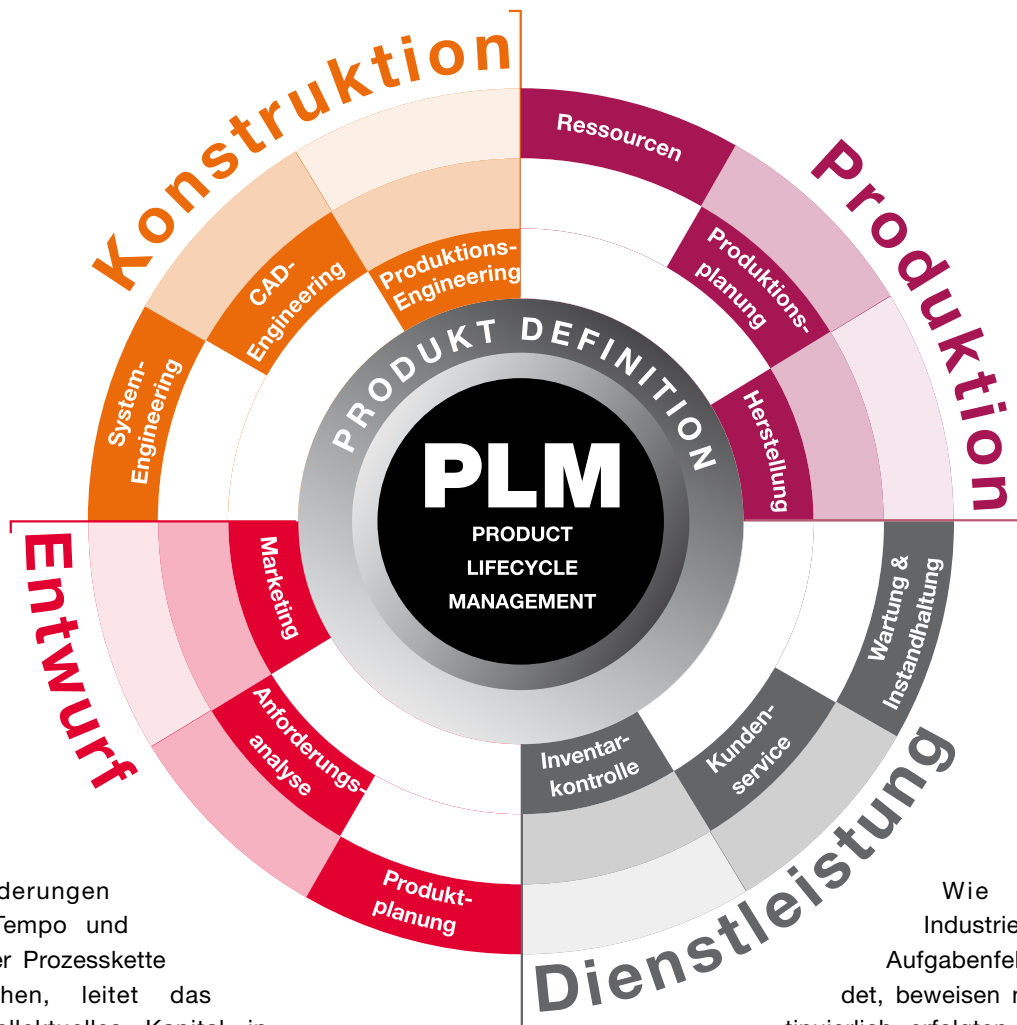
Voraussetzungen für qualifizierte  
PLM-Dienstleistungen:  
Unabhängigkeit und Prozessorientierung

---

Komplexe PLM-Projekte in die Praxis umzusetzen, ist ein anspruchsvolles Unterfangen. Das nur im Rahmen begrenzter Zeit- und Kostenvolumen zu stemmen, verlangt von den Unternehmen häufig neben dem Einsatz eigener Ressourcen auch die Nutzung externen Know-hows. Hier ist qualifiziertes

PLM-Consulting notwendig, spezielles PLM-Expertenwissen gefordert und branchennahe Praxiserfahrung unabdingbar, um unterschiedliche Anwendungen und Datenquellen über den gesamten Lebenszyklus hinweg miteinander zu verbinden und eine zentrale Informationsplattform zu schaffen. Über diese kann die Suche nach Informationen wesentlich verkürzt, mehr Transparenz durch einheitliche Produktdefinitionen geschaffen und disziplinübergreifend kommuniziert werden. Das alles bringt IndustrieHansa auf der Basis langjähriger Erfahrungen im Umfeld der Entwicklung und Umsetzung von PLM-Strategien mit.

Entscheidende Unterschiede zu Mitbewerbern bestehen dabei insbesondere in der jahrelangen Nähe zu renommierten Adressen aus der Automobil- und Luftfahrtindustrie. Mit diesen Unternehmen wurden bereits eine Vielzahl herausfordernder PLM-Projekte umgesetzt. Die Leistungsfähigkeit der IndustrieHansa-Teams in diesem Umfeld stützt sich nicht zu letzt darauf, dass die Beratung unabhängig vom Einsatz bestimmter Softwarelösungen erfolgt und sowohl in der Planungs- als auch in der Umsetzungsphase nicht hersteller- sondern prozessorientiert agiert wird. Den



Kundenanforderungen nach mehr Tempo und Effizienz in der Prozesskette zu entsprechen, leitet das Handeln. Intellektuelles Kapital in Mitarbeiterköpfen unternehmensübergreifend zu nutzen, bestimmt Konzeptionen und Strategien. Kosten im gesamten Lebenszyklus zu senken, begleitet alle Maßnahmen.

---

#### Bundesweite Kompetenzzentren

---

IndustrieHansa hat die PLM-nahen Ressourcen und Kompetenzen an speziellen Standorten gebündelt, die in nächster Nähe zu bedeutenden Kunden bundesweit auf- und ausgebaut wurden. Hamburg, Wolfsburg, Köln, Ingolstadt, Stuttgart und München sind Beispiele dafür. Die praktische Umsetzung vor Ort steuern die jeweiligen Standortleiter und deren Teams, wobei Andreas Janocha für den Norden der Republik und Dr. Joachim Loos für den Süden übergreifende Koordinationsfunktionen innehaben.

Wie konsequent IndustrieHansa sich dem Aufgabenfeld PLM zuwendet, beweisen neben dem kontinuierlich erfolgten Aufbau eigener spezieller PLM-Strukturen, Kompetenzen und -Ressourcen gezielte Unternehmenszukäufe. So wurden mit der AICAT CA Technologies Consulting GmbH und der TWICS IT Consulting GmbH zwei Engineering-Dienstleister erworben, die zusätzliches Know-how in den IndustrieHansa-Verbund einbringen.

Für die Zukäufe sprechen viele gute Gründe. Zum einen stärkt IndustrieHansa damit seine Position als führender Engineering-Dienstleister für die Automobil-Branche, erschließt sich den Zugang zu neuen Kundengruppen und setzt zudem die Expansion in die regionalen Märkte des industriellen Ballungsgebietes an Rhein und Ruhr fort. Das gilt für beide Unternehmen, denn sowohl AICAT als auch TWICS sind in Köln ansässig.

---

### PLM-Kompetenzfelder rund um Teamcenter, Windchill und SAP

---

Das hinzu gewonnene Know-how stärkt die bereits vorhandenen eigenen Potenziale, die IndustrieHansa-Teams derzeit unter anderem in PLM-Großprojekte für bedeutende Automobilhersteller einbringen. Die Wahl von IndustrieHansa als Partner für diese herausfordernden Aufgaben kommt nicht von ungefähr: IndustrieHansa ist einer der größten Know-how-Träger für Teamcenter-basierte PLM-Projekte, bewegt sich im Dienstleister-Umfeld von Windchill an führender Position und kann zudem auf ein umfassendes Portfolio an Kompetenzen für die Integration von PLM in SAP-Landschaften verweisen.

Training und Consulting im Umfeld von CATIA und Pro/ENGINEER kommen hinzu – die Liste der von IndustrieHansa belegten Kompetenzfelder ist lang. Sie zu nutzen und eine einheitliche Datenbasis zur Unterstützung vielfältiger ingenieurtechnischer und betriebswirtschaftlicher Aufgaben zu schaffen, steht im Zentrum der PLM-Dienstleistungen von IndustrieHansa.