



TECHNIA

PART OF ADDNODE GROUP

Checkliste zur Auswahl und Einführung eines PLM-Systems

Die wichtigsten Fragen, die Sie sich vor und
während eines PLM-Projektes stellen sollten

www.technia.de

Inhalt

03	Einleitung
04	01 Planungs- und Vorprojektphase
08	02 Analysephase
11	03 Auswahlphase
14	04 Konzeptphase
18	05 Pilotphase
19	06 Implementierungsphase
21	07 Feedbackphase
23	Fazit

Einleitung

Bei der Erstellung von Produkten fallen heute eine Menge Daten an. Von der Idee über die Konstruktion und Produktion bis zum Verkauf und letztendlich der Entsorgung werden zwischen den unterschiedlichsten Personen, Abteilungen und Standorten Daten ausgetauscht, um sich abzustimmen, Ideen weiterzuentwickeln, Ressourcen zu planen, Reklamationen zu bearbeiten etc. Diese Datenmenge ist ohne ein Product Lifecycle Management kaum zu bewältigen.

Die Vorteile eines strukturierten Datenmanagements liegen auf der Hand:

- Alle Produktdaten sind an einem Ort – der „Single Source of Truth“ – in aktueller Version verfügbar.
- Auf Daten von anderen Mitarbeitenden, Abteilungen und Standorten kann einfach zugegriffen werden – ohne Anfragen per Mail zu versenden und auf Antwort zu warten.
- Der Bearbeitungs- und Freigabestatus ist jederzeit ersichtlich.
- Dopplungen und veraltete Versionen, die fälschlicherweise im Umlauf sind, gehören der Vergangenheit an.

Ein Product Lifecycle Management sorgt durch produktzentrierte Datenhaltung für erhebliche Kosteneinsparungen und mehr Zufriedenheit bei den Mitarbeitenden.

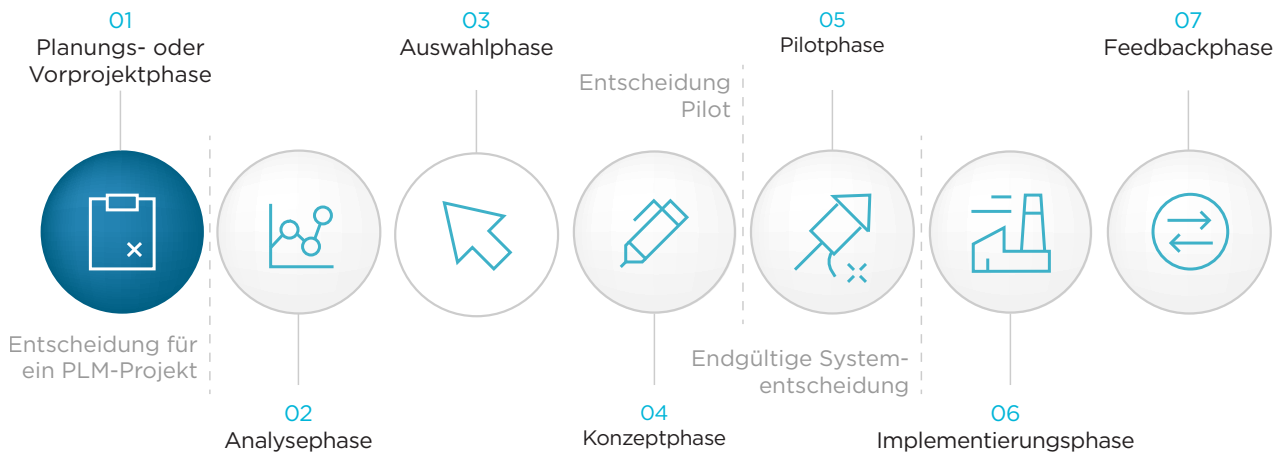
Damit der Einsatz eines PLM-Systems jedoch wirklich die Performance bringt, die man sich erhofft, müssen im Vorhinein die nötigen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Der Vorbereitung einer solchen System Einführung gebührt die nötige Aufmerksamkeit.

Dabei gilt es, die folgenden Extremsituationen zu vermeiden:

- Eine übereilte Umsetzung, ohne klare Ziele vereinbart zu haben.
- Zu viel Detailfokus auf die Konzeptphase: Bis die Umsetzung geschieht, sind die technischen und organisatorischen Randbedingungen oftmals überholt.

Um Ihnen die Auswahl und Einführung eines PLM-Systems zu erleichtern, haben wir Ihnen diese Checkliste zusammengestellt, die als Orientierungshilfe dienen soll. Profitieren Sie von unserer über 30-jährigen Erfahrung in der PLM-Software-Einführung.





01 Planungs- oder Vorprojektphase

Ziel: Eine klare Strategie und ein klarer Zeitplan sind die Grundlagen des Erfolgs

DEN BEDARF ERKENNEN

Am Anfang jeder guten Implementierung steht das Verständnis dessen, was die Menschen wirklich brauchen, und nicht dessen, was sie gerne hätten. Um den tatsächlichen Bedarf zu erkennen, sind die W-Fragen ein guter Anhaltspunkt.

WARUM UND WOZU? STELLEN SIE DEN NUTZEN DES PLM-PROJEKTS KLAR

Ohne ein überzeugendes Warum werden Zweifelnde bei auftretenden Stolpersteinen immer wieder die Chance nutzen und ihre Kräfte gegen die Veränderung mobilisieren wollen.

Geben Sie den Miesepetern kein Futter – heben Sie den Nutzen des PLM-Projekts immer wieder klar hervor. Im Wesentlichen gibt es zwei verschiedene Motivatoren, von denen sich Menschen überzeugen lassen:

1. „Schmerz“, der vermieden werden soll, z. B. ständige Wartezeiten eliminieren, wenn es um die Zurverfügungstellung von notwendigen Konstruktionsdaten geht, oder
2. „Belohnung“, z. B. eine schnellere Time-to-Market und dadurch die Sicherung von wichtigen Marktanteilen (und letztendlich auch Arbeitsplätzen).

Alle Beteiligten sollten wissen, welchen Nutzen sich das Unternehmen von der PLM-Einführung verspricht. Dazu gehört auch die Überlegung, welche Alternativkosten auf das Unternehmen zukommen könnten, wenn die Investition aufgeschoben wird.

Die Aufgabe, der gesamten Belegschaft eine überzeugende Vision (ein Warum) zu vermitteln, ist Sache des Top-Managements. Dieses muss hinter der Einführung des PLM-Systems stehen, um letztendlich Budget dafür bereitzustellen. Das Top-Management lässt sich am ehesten durch eine Kosten-Nutzen-Analyse überzeugen. Beleuchten Sie dazu die einzelnen Prozesse, die durch PLM optimiert werden können und stellen Sie die aktuellen Aufwände den zu erwartenden Einsparungen gegenüber. Somit erhalten Sie einen detaillierten Einblick über den Nutzen von PLM für das gesamte Unternehmen.

WER TREIBT DAS PROJEKT? DEFINIEREN SIE INTERNE AUF- TRAGGEBER BZW. ANFORDERER

Der interne Auftraggeber ist der Orientierungspool des Projekts. An ihn wenden sich die anderen, wenn es um die Ziele und eine Kursbewertung des Projekts geht. Der interne Auftraggeber kann ein Gremium aus mehreren Fachleuten sein oder eine Einzelperson. Erfahrungsgemäß funktionieren die Projekte jedoch besser, wenn es nur eine Person als Auftraggeber gibt. Folgende Punkte sind für die Auswahl des Auftraggebers wichtig:

- Genügend Handlungsvollmacht, um Entscheidungen allein treffen zu können.



- Eine hohe persönliche Betroffenheit vom Projektnutzen.
- Hohe Verfügbarkeit, um schnell notwendige Entscheidungen treffen zu können.

Der interne Auftraggeber steht dem Projektmanager zur Seite, wenn notwendige Ressourcen justiert werden müssen.

FÜR WEN? BINDEN SIE DIE FACH- ABTEILUNGEN RECHTZEITIG EIN, SETZEN SIE AUF EIN KERNTTEAM

Sowohl in der Anforderungs- als auch der Implementierungsphase müssen IT und Fachabteilungen eng zusammenarbeiten. Die Einführung neuer Software allein der IT-Abteilung zu überlassen, wäre ein Fehler, denn das Wissen der Fachexperten ist entscheidend für die Einrichtung der passenden Prozesse und den späteren Anwendungserfolg.

Gut ist, wenn Sie aus den IT-Experten und den Fachabteilungen ein Kernteam rekrutieren, das über fundiertes Know-how über alle Unternehmensprozesse, Produkte und Serviceleistungen verfügt. Somit wird jede Fachabteilung durch mindestens einen Ansprechpartner vertreten, der die Interessen seines Fachbereichs repräsentiert.

WANN ERFOLGT WAS? PLANEN SIE RESSOURCEN UND KAPAZITÄTEN

Der Projektmanager muss von Beginn an genügend Ressourcen für die Implementierung einplanen. Die Projektaufgaben lassen sich in der Regel nicht „mal so“ neben dem Tagesgeschäft erledigen. Wie lange die Implementierung schließlich dauert, ist abhängig von den verfügbaren Ressourcen und dem Projektumfang. Teams, die am Projekt beteiligt sein sollen, müssen rechtzeitig geblockt werden.

Für den Projekterfolg ist auch eine gewisse Dringlichkeit vonnöten. Besteht diese nicht, werden sich im Laufe der Zeit andere Vorhaben dazwischenschieben und Ressourcen verlangen. Wirken Sie solchen unnötigen Verzögerungen entgegen und sorgen Sie für Stabilität, indem Sie allen Beteiligten eindeutig vermitteln, wie dringlich dieses Projekt ist.

WIE GEHT'S LOS? INTERNES PLANUNGSMEETING

In einem internen Planungsmeeting sollten Sie alle Rahmenbedingungen festhalten, die es für die Umsetzung braucht: technische Infrastruktur, Projekt- und Leistungsumfang, Projektverantwortlichkeiten sowie die Kapazitätenplanung. Ebenso dient dieses Meeting der Identifizierung von Unsicherheiten und Problemfeldern (z. B. Abhängigkeiten zu anderen Projekten) und um gemeinsam Lösungsansätze für diese Herausforderungen zu erarbeiten.

Auch die Roadmap wird in diesem Meeting bestimmt: Wann erfolgt die Implementierung in den einzelnen Fachbereichen? So weiß jede Abteilung, wann sie mit Veränderungen in ihrem gewohnten Tagesablauf rechnen muss. Beachten Sie auch, dass diese Roadmap in den weiteren Phasen sukzessive optimiert werden sollte, sobald neue Erkenntnisse auf dem Tisch liegen.



TIPP

WIE KANN DAS BEWUSSTSEIN FÜR PLM IM UNTERNEHMEN GEFÖRDERT WERDEN?

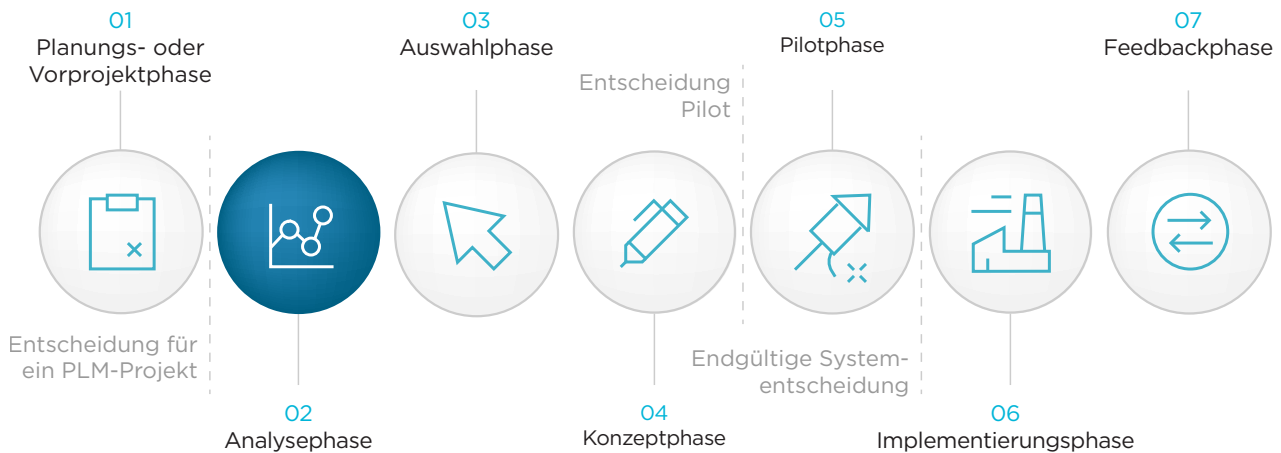
Änderungen in der Organisation und Unternehmenskultur stellen die ersten potenziellen Hürden für die Transformation Ihres PLM-Geschäfts dar. Daher sollte Ihre Roadmap für die PLM-Einführung ein Idealszenario abbilden und gleichzeitig so flexibel sein, dass alle Beteiligten durch iterative Verfahren die Implementierung vorantreiben können.

Wird die PLM-Einführung in Angriff genommen, ist es unerlässlich, dafür im kompletten Unternehmen das Bewusstsein zu fördern. Alle Mitarbeitenden sollten Teil der Implementierung sein. Im Rahmen dessen erfahren sie, welche Vorzüge sich ergeben und wie der Implementierungsprozess ablaufen wird.

Nicht minder wichtig ist die Unterstützung der Geschäftsleitung. Viele PLM-Initiativen sind zum Scheitern verurteilt, weil die Geschäftsleitung nicht zu 100 Prozent dahintersteht. Die Praxis zeigt, dass es für die Geschäftsleitung ratsam ist, die PLM-Einführung den Mitarbeitenden bei einer Ansprache anzukündigen. Es wird um eine kollektive Akzeptanz geworben, damit sich ein gemeinsamer Lernprozess einstellen kann. Davon profitiert das gesamte Unternehmen – inklusive aller Mitarbeitenden.

In diesem Blogartikel erfahren Sie mehr über die erfolgreiche Einführung eines PLM-Systems.

Es ist zudem hilfreich, sich einen Überblick über die verschiedenen Interessengruppen zu verschaffen. So lassen sich Influencer, Unterstützer und die jeweiligen Interessen und Machtverhältnisse innerhalb eines Unternehmens identifizieren. Jeder dieser Bereiche sollte verstehen, in welchem Maße PLM die eigene Abteilung verändern wird und welche spezifischen Vorteile dies mit sich bringt.



02 Analysephase

Ziel: Die Basis des Systems wird geschaffen und der Systemwechsel wird vorbereitet

TRAGEN SIE WICHTIGE INFORMATIONEN ÜBER IHRE DATEN UND VERWENDETEN SYSTEME ZUSAMMEN

In der Vorprojektphase haben Sie sich bereits erste Gedanken über das Warum und das mögliche Nutzenpotenzial gemacht. Untermauern Sie in der Analysephase diese Annahmen durch Fakten und leiten Sie operative Ziele aus den zuvor definierten strategischen Zielen und Visionen ab.

- In welcher Form liegen die aktuellen Produktdaten vor?
- Müssen Produktdaten aus anderen Systemen migriert werden?
- Welche anderen Systeme müssen an das PLM angebunden werden, z.B. ERP?

ANALYSIEREN SIE IHRE GESCHÄFTSABLÄUFE

Führen Sie eine Prozessanalyse durch. Leiten Sie davon die konkreten Anforderungen an das neue Tool ab:

Welche Software-Werkzeuge werden eingesetzt? Wie sieht die IT-Infrastruktur aus? Welche Schnittstellen zu anderen Lösungen gibt es? Welche Prozesse gibt es und wo ist Verbesserungsbedarf?

Am besten erhalten Sie einen Überblick, wenn Sie hierzu Ihre einzelnen Fachabteilungen befragen. Hier sollten Sie unbedingt auch die Erfahrung des PLM-Lösungsanbieters einfließen lassen, der bereits eine Vielzahl solcher Projekte durchgeführt hat.

TECHNISCHE ANSPRECHPARTNER EINBEZIEHEN

Vergessen Sie nicht, Ihre Kollegen mit ins Boot zu nehmen. Sie haben meist umfangreiches Fachwissen, was gerade bei einer Software-Einführung ausschlaggebend ist. Außerdem lassen sich so auch mögliche Unsicherheiten und Misstrauen aus dem Weg räumen. Die Einführung von PLM bringt viele Prozessänderungen und -optimierungen mit sich. In regelmäßigen Meetings kann man Erfolge und gemeinsam erreichte Ziele besser kommunizieren.

KLARE ZIELDEFINITION ABSTIMMEN UND MEILENSTEINE FESTLEGEN

Ein PLM-Projekt betrifft mehrere Abteilungen und Prozesse im Unternehmen. Es sind somit viele Menschen davon betroffen, die auch unterschiedliche Interessen, Erwartungen und Ziele haben. Es ist daher unumgänglich, klare, realistische und auch erreichbare Ziele zu setzen und diese an alle Beteiligten zu kommunizieren. Die Ziele sollten sowohl mit dem Management als auch mit allen weiteren Ebenen des Unternehmens abgestimmt werden. Es bietet sich an Zwischenziele auch sog. Meilensteine zu formulieren, um den Projektverlauf verfolgen und den Erfolg messen zu können.





TIPP

LANGFRISTIG PROFITIEREN DURCH BERATUNG BEI DER PLM-EINFÜHRUNG

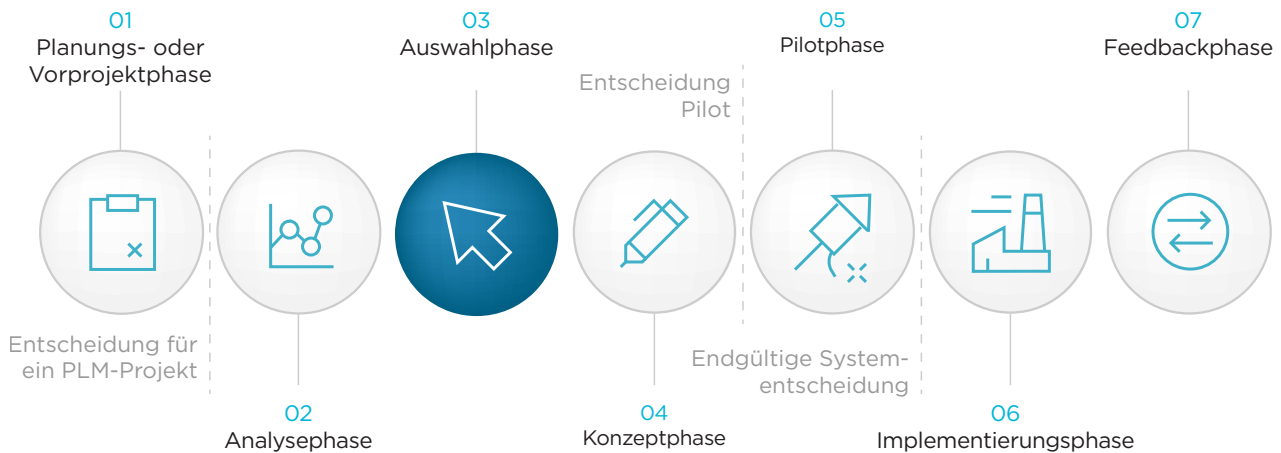
Nicht immer ist es möglich, dass Mitarbeitende des Unternehmens die PLM-Einführung übernehmen können. Dann ist es unerlässlich, dass bereits in dieser Phase auf externes Wissen und externe Erfahrung zurückgegriffen wird.

Externe PLM-Berater stellen sicher, dass bezüglich der Zielsetzung alle Aspekte Berücksichtigung finden und alle Möglichkeiten komplett ausgeschöpft werden – ob PLM und Dokumentenmanagement, CAD oder ERP. Diese kennen sich auch mit verwandten Systemen und Lösungen aus, um das Unternehmen individuell zu beraten. In Absprache mit dem Kunden entwickeln sie spezifische PLM-Strategien, die überaus erfolgsversprechend sind. Da die PLM-Berater in den Kategorien Benutzeroberfläche, Funktionalität und Anpassung denken, finden sie die beste Lösung für das jeweilige Unternehmen.

Wenn Sie sich für externe PLM-Beratung entscheiden, sprechen Sie über Ihre Erwartungen:

- Wie sieht die Betreuung aus?
- Welche Serviceleistungen erhalten Sie?
- Wie wird der Prozess begleitet?

Legen Sie regelmäßige Jour fixe mit dem PLM-Berater fest, sodass Sie immer auf dem aktuellen Stand sind.



03 Auswahlphase

Ziel: Ihr individuelles Datenmodell wird konzeptioniert

LASTENHEFT ERSTELLEN

In diesem Schritt werden die Anforderungen an das neue System in einem Lastenheft festgehalten. Um die Leistungsmöglichkeiten der verschiedenen Software-Anbieter vergleichen zu können, müssen knappe Szenarien aus den wichtigsten Unternehmensbereichen konzipiert werden, welche die aktuellen Prozesse demonstrieren. Daraus folgen dann die funktionalen Anforderungen an die Systemanbieter.

VORAUSWAHLKRITERIEN ZUR PLM-ENTSCHEIDUNGSFINDUNG DEFINIEREN

Dazu gehört, die technischen Voraussetzungen genau zu klären:

- Auf welcher Plattform läuft die PLM-Software?
- Wird eine Cloud- oder eine On-Premise Lösung bevorzugt?
- Welche Softwarearchitektur und welches Datenmodell werden verwendet?
- Kann das System auf der bestehenden Hardware laufen?

Sie sollten sich auch Gedanken über mögliche Software machen:

- Welche Softwarelösungen gibt es am Markt?
- Welche Erfahrungen hat der Softwareanbieter in Ihrer Branche?



TIPP

DEN RICHTIGEN PLM-ANBIETER FINDEN

Bevor Sie sich vertraglich binden, sollten Sie mit Ihrem potenziellen PLM-Anbieter über die Ziele Ihres Projekts sprechen:

- Was versprechen Sie sich von der Einführung eines PLM-Systems?
- Definieren Sie Kennzahlen: Woran machen Sie fest, dass die PLM-Einführung erfolgreich abgeschlossen ist?
- Wie könnten Ihre Erwartungen übertroffen werden?

Erst wenn sicher ist, dass die Gegenseite Ihren Use-Case im Unternehmen vollumfänglich verstanden hat, sollten Sie einen Vertrag unterzeichnen.

Lesen Sie in unserem [Blogbeitrag](#), welche Fragen Sie an Ihren potenziellen PLM-Berater richten sollten, um sicherzustellen, dass dieser der Aufgabe gewachsen ist.

- Hat der Softwareanbieter geeignete Partner für die PLM-Einführung?
- Wie ist die wirtschaftliche Stabilität des Softwareanbieters aber auch des -Beraters?
- Hat die Software Innovationspotential?

Weiterhin spielt das Finanzielle ein wichtiges Entscheidungskriterium:

- Mit welchen Kosten muss in Bezug auf die Softwarelizenzen gerechnet werden?
- Was kosten Wartung, Schulung und Support?
- Wie viel Beratung ist notwendig und welche Kosten werden veranschlagt?

PLM-AUSWAHL DURCHFÜHREN

Steht das Lastenheft, kann die PLM-Auswahl in mehreren Schritten erfolgen:

1. Grobauswahl: Anhand grober Anforderungsprofile können Sie in einer Marktrecherche eine Vorauswahl verschiedener PLM-Anbieter treffen. Hier werden die einzelnen Angebote nach einem Grob-Lastenheft bewertet. Erste PLM-Systeme können hier schon ausgeschlossen werden.
2. Feinauswahl: Anhand eines Detail-Lastenheftes, welches die Anforderungen aller relevanten Bereiche beinhaltet, werden die PLM-Systeme hinsichtlich ihrer Bedeutung

(Muss-/Soll-/Kann-Kriterien) beurteilt. Somit erhält man eine überschaubare Anzahl geeigneter Systeme und Anbieter.

3. Endauswahl: Zum Schluss sollten Sie maximal drei Anbieter in der Endauswahl haben. Laden Sie diese in Lieferantenworkshops (Benchmarks) ein, um diese einer detaillierten Prüfung zu unterziehen. Bereiten Sie dafür am besten Checklisten mit vorgegebenen Kriterien vor. In diesen Workshops sollten unbedingt die Key-User der Software dabei sein, um spezifische Fragen zu stellen und die Lieferanten genau bewerten zu können.

Stellen Sie sicher, dass die Lösung flexibel und leicht an sich verändernde Situationen anzupassen ist. Das PLM-System sollte außerdem für Ihr Unternehmen und Ihre Branche geeignet sein.

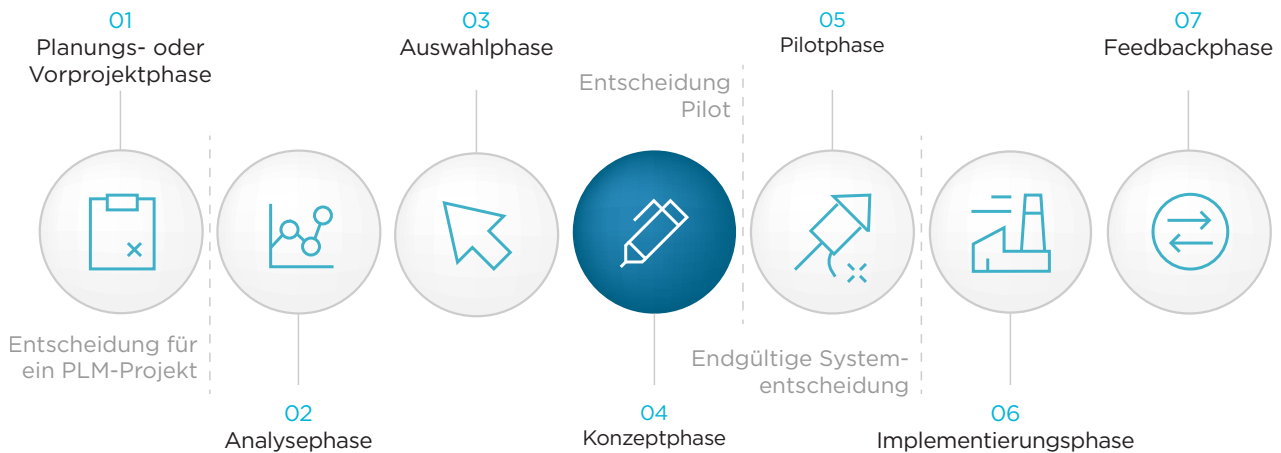


TIPP

WIE UMGEHEN MIT PROBLEMEN UND WIDERSTÄNDEN?

An der Umsetzung von PLM-Initiativen sind Akteure mit den unterschiedlichsten Funktionen beteiligt, die gegenseitig voneinander abhängen. Daher ist für deren Erfolg ein konsistentes, systematisches und kontinuierliches Management von Risiken und Problemen unerlässlich.

Risiken und Probleme sollten zentral gemanagt werden und klaren Überwachungs- und Eskalationsprozessen unterliegen. Bei der Umsetzung von Aktivitäten und Änderungen in der Organisation sollten also Pläne zur Schadensminderung und -behebung vorliegen.



04 Konzeptphase

Ziel: Eine finale Umsetzungsstrategie mit definierten Workflows und Prozessen

UMSETZUNGSSTRATEGIE DEFINIEREN UND ROADMAP ANPASSEN

Nachdem Sie Ihren PLM-Anbieter ausgewählt haben, geht es darum, eine lückenlose Umsetzungsstrategie zu erstellen. Definieren Sie gemeinsam mit Ihren Fachabteilungen und Ihrem PLM-Partner die Implementierungsphase. Legen Sie auch fest, welche Schnittstellen umgesetzt werden müssen und welche Technologie dafür benötigt wird. Dokumentieren Sie alle Ergebnisse. Spätestens in dieser Phase sollte die Roadmap nochmals verfeinert und an die bisher gewonnenen Erkenntnisse und Anforderungen angepasst werden.

PLANEN SIE DEN ROLL-OUT UND DIE SCHULUNGEN PARALLEL

Erstellen Sie einen detaillierten Plan, der definiert, zu welchem Zeitpunkt welche Abteilung auf PLM umstellen wird. Bauen Sie parallel dazu Ihr Schulungskonzept auf und vereinbaren Sie erste Trainingstermine für das Kernteam. Im Idealfall organisieren Sie die Schulungen so, dass die Teammitglieder vom PLM-Anbieter geschult werden und danach imstande sind, ihre eigenen Kollegen zu schulen. Das Kernteam spricht die gleiche Sprache und kann auf unternehmensspezifische Fragen eingehen.



TIPP

WIE SIE IHR TEAM DAZU BRINGEN, DAS PLM-SYSTEM ANZUNEHMEN:

Die Einführung eines neuen Systems in einem Unternehmen kann Angst und Zweifel hervorrufen, selbst wenn die Unternehmenskultur noch so stabil und positiv ist. Die gute Nachricht ist aber: Sie können die Bedenken Ihres Teams ausräumen und es dazu bringen, PLM zu nutzen, um so eine höhere Produktivität in allen Bereichen zu erreichen.

Lesen Sie dazu unseren Blogbeitrag [„Wie Sie Ihr Team dazu bringen, die PLM-Technologie anzunehmen – sogar die Skeptiker!“](#)

KLÄREN SIE DIE PROJEKTKOMMUNIKATION

Wie kommunizieren alle Projektbeteiligten miteinander? Bestimmen Sie:

- über welche Tools kommuniziert wird
- ob es regelmäßige Jour fixe gibt
- wer an wen wann regelmäßige Statusberichte liefern muss
- ob es eingeschränkte Erreichbarkeiten bzw. Verfügbarkeiten gibt

SORGEN SIE FÜR AKZEPTANZ IM TEAM UND VERTRAUEN INS SYSTEM

Ein weiterer Knackpunkt für eine erfolgreiche PLM-Implementierung ist das Business Change-Management. Ein Systemwechsel führt auf lange Sicht zwar zu mehr Produktivität, wird jedoch kurzfristig meist auf interne Widerstände bei Ihren Mitarbeitenden stoßen.

Binden Sie alle Stakeholder rechtzeitig mit ein, zeigen Sie die Chancen von PLM-Systemen auf und sorgen Sie für Verständnis zwischen allen Beteiligten. Suchen Sie gezielt nach Influencern und Schlüsselpersonen im Unternehmen, die ihre Kollegen mit ihrer Begeisterung für PLM anstecken können.

Zu den Stakeholdern gehört selbstverständlich auch Ihre IT-Abteilung.

Binden Sie diese ein, noch bevor der Implementierungsprozess beginnt. Sie können von ihrem Systemwissen nur profitieren. Tauschen Sie sich regelmäßig aus, teilen Sie Projektfortschritte und Ergebnisse.

Um das Vertrauen in die Umsetzung des PLM-Systems zu erhalten und dessen Einhaltung zu gewährleisten, ist es wichtig, internes und externes Feedback einzuholen. Dies könnte geschehen durch:

- regelmäßige Programmchecks „Gesundheitschecks“
- Qualitätsstandards, Kontrollmechanismen
- Risikoeinschätzung und -minderung/ Rollback-Pläne
- eine gemeinsame Datenbank zu Wissensaustausch und Zusammenarbeit/Schulungen



TIPP

WARUM SICH AGILES PROJEKTMANAGEMENT LOHNT

Nach unserer Erfahrung hat sich die agile Projektmanagementmethode, die sich auf Teamarbeit und Kundenfeedback konzentriert, bewährt. Anstatt einen finalen Projektstrukturplan von Anfang an zu definieren, wird hier eher ein iterativer Ansatz verfolgt. Die Stakeholder sind stärker in den gesamten Entwicklungsprozess eingebunden. Beim agilen Projektmanagement wird in sog. Iterationszyklen gearbeitet: Dem Kunden wird je Zyklus ein vorläufiges Ergebnis präsentiert, welches er dann entsprechend „abnimmt“ oder Änderungswünsche stellt.

In diesem Blogpost haben wir Ihnen die [Top 5 Tipps für agiles PLM-Projektmanagement zusammengestellt](#).



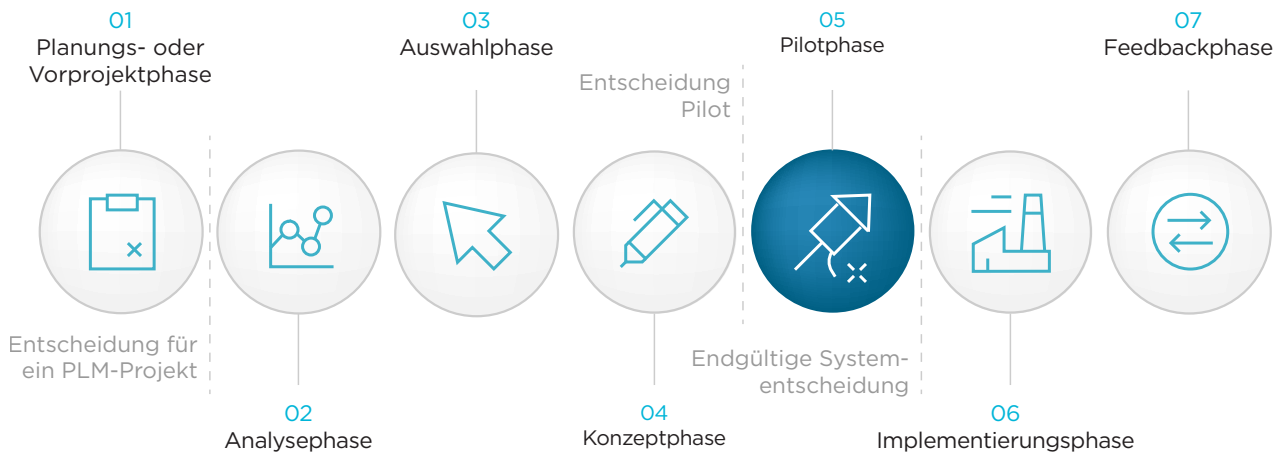
TIPP

WELCHE ART VON SCHULUNGEN SIND FÜR MEIN UNTERNEHMEN SINNVOLL?

Bei der Schulung Ihrer Mitarbeitenden sollten Sie darauf achten, dass Sie die Schulungsteilnehmenden möglichst individuell abholen. Planen Sie deshalb neben Standardkursen auch individuelle, praxisorientierte Schulungen an. Die Kurse sollten auch möglichst flexibel gehalten sein: Präsenzschulungen bei einem Anbieter oder direkt bei Ihnen vor Ort oder im virtuellen Klassenzimmer online und remote lernen – mit jedem beliebigen Standard-Rechner und an jedem beliebigen Ort. Diese Schulungen können auch mit anderen Lernmethoden wie E-Learning oder Blended Learning kombiniert werden.

Sorgen Sie zudem dafür, dass Ihre Mitarbeitenden sich schneller zurechtfinden, neue Benutzer rasch an Bord kommen und bereits bestehende Benutzer neu hinzugefügte Funktionen schnell erlernen können. Inzwischen bieten mehrere Anbieter auch sogenannte Digital Adoption Solutions (DAS) oder Digital Adoption Platforms (DAP) an. Das sind Softwarelösungen, die ein sofortiges, intuitives In-App-Lernen ermöglichen. Anhand von Einblendungen bieten diese Programme eine optimale Anleitung für die Nutzung.

Lesen Sie hier, [was DAS ist und welche Vorteile es bringt](#).



05 Pilotphase

Ziel: Aufbau eines praxisorientierten Testbetriebes

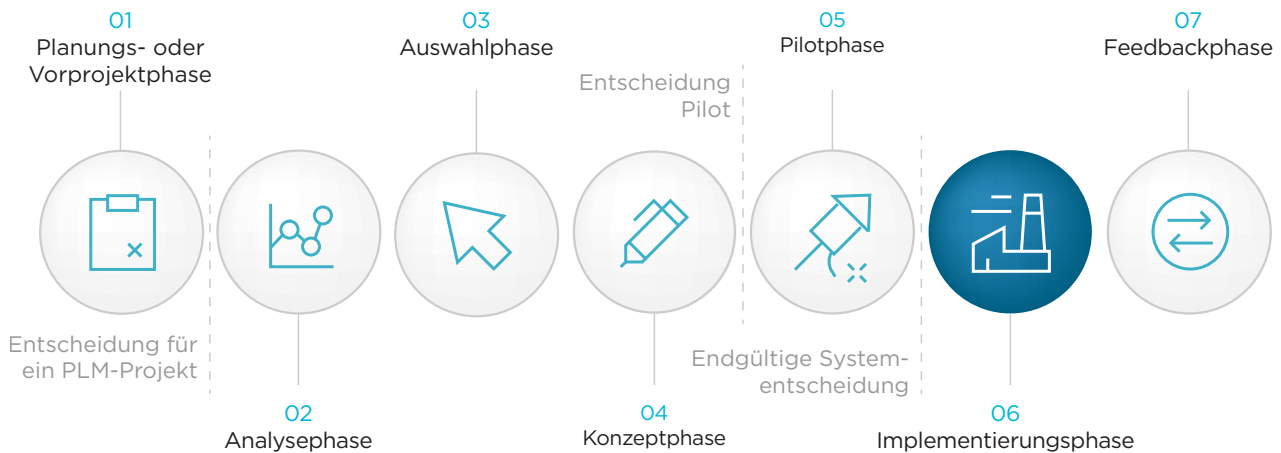
AUS DER PILOTPHASE LERNEN

Während einer Pilotphase lässt man ausgewählte Fachbereiche bereits operativ mit dem PLM-System arbeiten. Insbesondere bei risikobehafteten Prozessen bietet sich eine solche Testphase an, um die Akzeptanz, die Wirtschaftlichkeit und das Potenzial der ausgewählten PLM-Lösung zu prüfen, bevor eine PLM-Implementierung im großen Stil angegangen wird.

Darüber hinaus zeigt die Pilotphase frühzeitig die Vor- und Nachteile der Lösung, den zu erwartenden Aufwand bei der Implementierung und den möglichen Optimierungsaufwand auf.

FINALE ENTSCHEIDUNG FÜR DAS PLM-SYSTEM UND DEN PLM-BERATER

Die finale Kaufentscheidung und somit auch die Entscheidung, welches PLM-System eingeführt und mit welchem PLM-Anbieter / PLM-Berater zusammengearbeitet wird, wird in dieser Phase getroffen. Wie in der Auswahlphase bereits erwähnt, sollten Sie sichergehen, dass Ihr zukünftiger PLM-Partner alle Ihre Fragen verstanden hat.



06 Implementierungsphase

Ziel: Erfolgreiche Implementierung des PLM-Systems in Ihr Unternehmen

RICHTEN SIE DAS SYSTEM AUF IHRE BEDÜRFNISSE EIN

Während die Mitarbeitenden erste Erfahrungen im Live-Betrieb sammeln, können Sie weitere nötige Schnittstellen umsetzen und mithilfe von individuellen Templates die Daten an Ihre Bedürfnisse anpassen.

BLEIBEN SIE IN KONTAKT MIT ALLEN MITARBEITENDEN

Im Lauf der Systemumstellung sind gewisse Arbeitsunterbrechungen leider nicht ganz zu vermeiden. Doch wenn Ihr Kollegium und die Mitarbeitenden wissen, wann Sie sich auf Verzögerungen einstellen müssen, können diese ihren Arbeitsablauf entsprechend planen und akzeptieren die Unterbrechungen eher.

Überlegen Sie, wie Sie Ihre Teammitglieder am besten auf dem aktuellen Projektstand halten können – über E-Mails, das Internet, persönliche Gespräche? Teilen Sie die bisher erreichten Meilensteine und wiederholen Sie immer wieder den Nutzen des neuen Systems, am besten an konkreten Beispielen von Kollegen, bei denen die Implementierung bereits erfolgreich abgeschlossen ist.

Change-Projekte, die auch auf eine Veränderung von Routinen und Arbeitsabläufen abzielen, benötigen oftmals einen längeren Zeitraum, um sich zu etablieren. Entsprechend wichtig ist es im Projektverlauf, um die Motivation hochzuhalten, kleine Teilerfolge zu kommunizieren. Ein Etappenziel kann man auch einmal mit allen betroffenen Mitarbeitenden feiern.

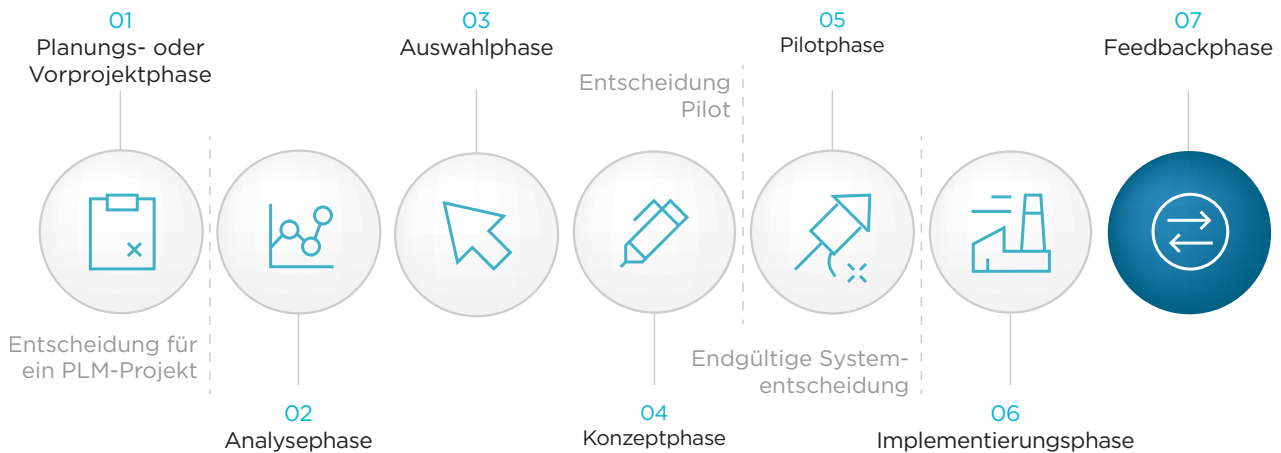
PERFORMANCE ÜBERWACHEN

Während des Roll-outs sollten Sie stetig die KPIs (Key-Performance-Indikatoren) überwachen, um sicherzustellen, dass Sie die von Ihnen erwarteten Endergebnisse erzielen. Erstellen Sie einen Bericht oder ein Dashboard, das die tatsächliche Performance den vereinbarten Zielen gegenüberstellt.

WEITERE TRAININGS PLANEN

Überlegen Sie, wer eine Schulung braucht oder wünscht. Sie können Kollegen in Gruppen zusammenfassen und dabei individuelle Anforderungen berücksichtigen. Achten Sie bei Ihren Schulungen darauf, dass ausschließlich erfahrene Trainer zum Einsatz kommen, die auch ihre praktischen Erfahrungen aus Kundenprojekten mitbringen.





07 Feedback-Phase

Ziel: Die Software optimal auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeitenden anpassen für die maximale Effizienz im Arbeitsalltag

HOLEN SIE SICH REGELMÄSSIG FEEDBACK IHRER MITARBEITENDEN EIN

Etablieren Sie wiederkehrende Feedback-Runden und Retrospektiven, in denen Ihre Mitarbeitenden die Chance haben, Feedback auf die Systemeinführung zu geben. Gegebenenfalls ziehen Sie Ihren PLM-Anbieter als Ratgeber hinzu, der auf sehr spezifische Fragen eingehen kann. Außerdem fördern Sie über diese offenen Feedback-Runden den Informations- und Erfahrungsaustausch über Abteilungsgrenzen hinweg. Best Practices können miteinander geteilt und gemeinsam können Lösungsvorschläge für mögliche Probleme erarbeitet werden.

EVALUIEREN SIE IHREN ERFOLG

Mitarbeiterbefragungen können ein wirksames Tool sein, um den quantitativ bestimmbareren Erfolg einer PLM-Systemeinführung auch innerhalb des Unternehmens bekannt zu machen. So können Sie zeigen, dass sich die Mühe und vorübergehende Ausfallzeiten gelohnt haben.

Messen Sie regelmäßig Ihren Erfolg, präsentieren Sie ihn in Form von Zwischenergebnissen – das wird die Akzeptanz und den Erfolg des PLM-Projekts fördern.

Beantworten Sie sich folgende Fragen, während Sie das gesamte Projekt Revue passieren lassen:

- Haben Sie die gesteckten Ziele erreicht?
- War Ihre Zeitplanung realistisch?
- Welche Meilensteine haben Sie erreicht?
- Sind noch Meilensteine offen? Wenn ja, woran liegt das?
- Was lief gut?
- Was hätte noch besser laufen können?

ZUSAMMENARBEIT MIT IHREM PLM-ANBIETER

Wenn die PLM-Lösung erfolgreich eingeführt wurde, sollte die Zusammenarbeit mit Ihrem ausgewählten PLM-Anbieter nicht enden. Im Gegenteil: Vom ersten Auftrag an vertieft sich die Partnerschaft zwischen Ihrem Unternehmen und Ihrem Anbieter.

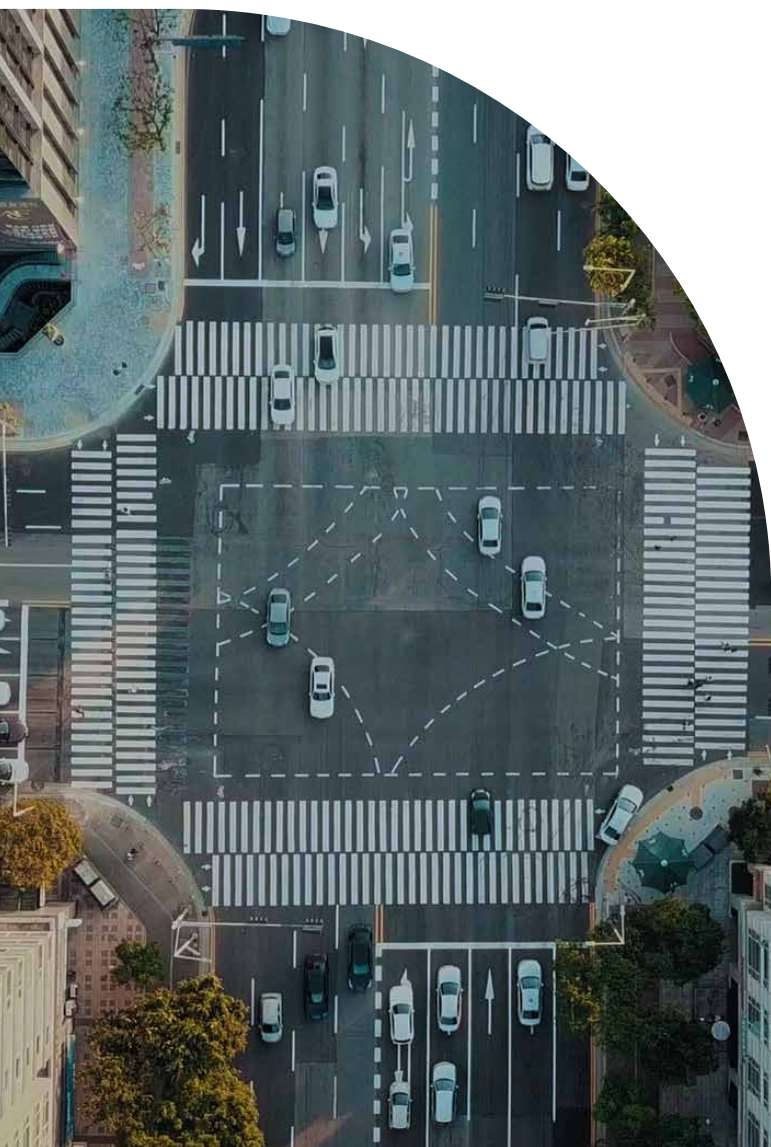
Der stetige Austausch trägt dazu bei, bisher unentdeckte Optimierungspotenziale durch PLM aufzudecken. Während Software, Hardware und Prozesse kontinuierlichen Verbesserungen unterlaufen sind, läuft Ihr Tagesgeschäft weiter.

Ihr PLM-Anbieter berät Sie gerne, wenn Sie sich dazu entschließen, Ihre Geschäftsprozesse mit dem PLM-System noch weiter auszubauen und zu optimieren.

BEDANKEN SIE SICH BEI IHREN MITARBEITENDEN

Damit Ihr PLM-Projekt in positiver Erinnerung bleibt, ist es wichtig, einen professionellen Projektabschluss zu kommunizieren.

Am besten würdigt der Auftraggeber persönlich die Arbeit aller Projektbeteiligten und drückt damit seine Wertschätzung – evtl. auch in Form eines Dankeschreibens, eines Zertifikats – für die Mitarbeit am Projekt aus. Dies kann auch im Rahmen einer kleinen Feier erfolgen. Mit diesem positiven Projektabschluss werden die Mitarbeitenden wieder frei für die Aufgaben in ihrer Abteilung.



Fazit

Aus unserer Sicht sind die vorangegangenen sieben Phasen die wichtigsten, die Sie durchlaufen müssen, wenn Sie ein PLM-Projekt erfolgreich durchführen wollen.

Beachten Sie, dass die Einführung einer neuen konfigurierbaren Lösung nicht nur das Produktmanagement betrifft, sondern alle Beschäftigte im Unternehmen: vom CEO bis hin zu Werkstudenten. Eine reibungslose Implementierung stellt sicher, dass die gesamte Belegschaft schnell von der Lösung profitieren kann. Immerhin sollen Produktinformationsprozesse automatisiert und verbessert werden und dadurch Zeit frei machen für wichtige Aufgaben.

Kurz gesagt: Für Sie und Ihre Kollegen hat eine neue Zeitrechnung begonnen – mit klaren Prozessen und Zeit für die wichtigen Aufgaben.

PLM ist nur dann problematisch, wenn Sie nicht wissen, wie Sie es nutzen können. Wenn Ihre Mitarbeitenden jedoch erst einmal verstanden haben, was es ist, was es kann, aber auch, was es verlangt, wird die Implementierung Ihres PLM viel reibungsloser vonstatten gehen.

Es ist wichtig, dass Sie sich von Anfang an darüber im Klaren sind, was Sie von Ihrem PLM erwarten. Das gelingt oft am besten, wenn Sie mit einem PLM-Anbieter zusammenarbeiten, der ein echter Partner auf Ihrem PLM-Weg wird. Er wird in einem ersten Schritt herausfinden, welche Werkzeuge und Prozesse Ihnen am meisten

helfen und wie Sie Ihr System strukturieren können, um all diese Chancen in die Realität umzusetzen.

Wichtigste Erkenntnis ist diese: Bei PLM geht es um Balance – zwischen Wollen und Brauchen, Technologie und Menschen, heute und morgen, jetzt und in Zukunft.



TECHNIA

PART OF ADDNODE GROUP



TECHNIA PLM-BERATUNG

Mit wenigen Klicks zur individuellen PLM-Lösung

Ganz gleich ob es um Aufbau und Optimierung Ihrer PLM-Strategie, Unterstützung bei der Lösungsfindung, PLM-Schulungen, allgemeine Fragen oder ein Angebot für die Implementierung eines PLM-Systems geht - unsere Beratung orientiert sich an Ihrer individuellen und persönlichen Situation, Ihren Zielen und Wünschen. Sowohl der Inhalt, als auch die Art der Beratung richtet sich ausschließlich an Ihren Bedürfnissen aus!

Jetzt Konfigurator testen →



PROJECT DEFINITION WORKSHOPS

Erfolgreiche PLM-Auswahl und -Implementierung mit TECHNIA

Für eine erfolgreiche PLM-Strategie und -Auswahl bietet TECHNIA praxisnahe Workshops, die auf Best Practices aus hunderten Kundenprojekten basieren. Diese Project Definition Workshops unterstützen Unternehmen in verschiedenen Phasen der PLM-Implementierung und sorgen dafür, dass Ihre Investitionen optimal genutzt werden.

PLANUNGS- ODER VORPROJEKTPHASE

3DEXPERIENCE Potentials Identification

Dieser Workshop hilft dabei, objektiv und abteilungsübergreifend die Engpässe und Probleme in Ihrem Unternehmen zu erfassen. Durch die Analyse der Erwartungen Ihrer Projektträger und die genaue Untersuchung Ihrer Herausforderungen in der Produktentwicklung und angrenzender Prozesse werden potenzielle PLM-Vorteile festgestellt.

[Mehr Infos](#)



PLM Value Assessment Workshop

Im PLM Value Assessment Workshop wird gemeinsam die Wirtschaftlichkeit einer PLM-Implementierung in Ihrem Unternehmen bestimmt. Die Performance Ihrer Geschäftsprozesse wird analysiert, um das Verhältnis von Kosten zu Nutzen zu demonstrieren und somit die Investitionsentscheidung abzusichern.

Anfragen unter info-center@technia.de

IMPLEMENTIERUNGSPHASE

3DEXPERIENCE Implementation Workshop

Nutzen Sie diesen Workshop zur Erstellung der Roadmap und des Budgetplans für Ihre PLM-Implementierung. Zusätzlich erhalten Sie eine detaillierte Dokumentation für Ihr Einführungsprojekt.

[Mehr Infos](#)



3DEXPERIENCE Data Transformation Workshop

Die Transformation von Daten ist eine der wichtigsten Aufgaben bei der Implementierung einer neuen PLM-Plattform. Dieser Workshop bietet Lösungen für Ihre spezifischen Anforderungen, sei es ein kleiner Datenimport oder eine umfassende, automatisierte Datenmigration.

[Mehr Infos](#)



3DEXPERIENCE ERP-Integration Workshop

Eine nahtlose Zusammenarbeit zwischen ERP- und PLM-Plattformen ist essentiell für zukunftsorientierte Unternehmen. Dieser Workshop bietet eine klare Projektdefinition für die Kopplung von 3DEXPERIENCE mit Ihrem ERP-System, basierend auf Ihrer Unternehmensstrategie, um eine digitale Prozess- und Datenkontinuität sicherzustellen.

[Mehr Infos](#)



Project Definition Workshops von TECHNIA:
Profitieren Sie von unserer PLM-Erfahrung und sichern Sie sich die Unterstützung, die Sie benötigen, um Ihre Unternehmensziele zu erreichen.

TECHNIA

PART OF ADDNODE GROUP

Über TECHNIA

TECHNIA als einer der weltweit führenden Partner von Dassault Systèmes bietet mit seiner einzigartigen Kombination aus Partnerlösungen, eigener Software und Fachkompetenz einen unübertroffenen Kundennutzen.

Wir bieten Add-on-Software, Services, Schulungen und Support für das gesamte Produktportfolio von Dassault Systèmes: 3DEXPERIENCE, BIOVIA, CATIA, DELMIA, DYMOLA, ENOVIA, NETVIBES, SIMULIA, und mehr.

Wir suchen aktiv nach Kunden, deren Spitzentechnologien kreative Lösungen für die relevanten Probleme der Welt bereitstellen. Wir bauen langfristige Kundenbeziehungen auf, indem wir groß genug sind, die beste Leistung abzuliefern, und klein genug sind, um uns um jeden einzelnen Kunden persönlich zu kümmern.

Gemeinsam treiben wir Innovationen voran, damit unsere Kunden ihre Produkte schneller auf den Markt bringen. Smarter Products faster.

Kontaktieren Sie uns:

TECHNIA GmbH
Info-Center
Am Sandfeld 11c
76149 Karlsruhe

Telefon: +49 721 97043-16
E-Mail: info-center@technia.com

www.technia.de