

# Wo sind die Visionen und Visionäre?

Für die Unternehmen unserer Fertigungsindustrie ist es weiterhin eine gewaltige Herausforderung, mit der hiesigen Kostenstruktur international zu bestehen. Billiganbieter mit günstigen ökonomischen Rahmenbedingungen drücken die Preise im globalen Markt. Obwohl seit Jahren enorme Summen in die Fertigungsautomation fließen, lassen sich die Kosten für die heimische Produktion kaum noch in dem Maße reduzieren, wie der erzielbare Verkaufserlös sinkt.

Andererseits existieren im Umgang mit dem Produktionsfaktor »Information« in nicht wenigen Betrieben eklatante Defizite. Zwar wird an Informationstechnik fast alles gekauft, was gut und teuer ist, doch erfolgen Beschaffung und Einsatz meist ohne Gesamtkonzept. Jede Abteilung, die in den Wertschöpfungsprozess involviert ist, führt ihre eigene IT-Lösung ein. Mit der Folge: kein konsistentes Datenmanagement, kein durchgängiger Informationsfluss, keine beschleunigten Prozesse. In dieser Konstellation löst die IT keine Probleme, sondern schafft welche.

Vor diesem Hintergrund scheint PLM der logische Schritt zur Überwindung dieser Situation zu sein; eine Unternehmensstrategie, die den IT-Einsatz konsequent auf maximale Wirtschaftlichkeit im Wertschöpfungsprozess ausrichtet. Ihr Fokus liegt auf der Schaffung einer »Virtuellen IT-Arbeitsplattform«, die ihren Nutzern mittels aufgabenbezogener Portale Funktionalität und Daten von PDM, ERP, SCM, CRM und weiteren Systemen offeriert. In diesem Umfeld sind die prozessorientierte Bearbeitung und Nutzung von digitalen Produktinformationen der »Treibstoff« für eine hohe Unternehmensleistung.

Doch stellt sich die Frage: Warum tun sich PLM-Anbieter und ihre potenziellen Kunden angesichts dieser exzellenten Möglichkeiten so schwer, gemeinsam erfolgreich zu sein?

ERP-, PDM-, TDM-, CAD- und DMU-Lieferanten »mutieren« aus Marketing-Gründen offensichtlich zu PLM-Anbietern. Wo aber bleiben deren machbare Visionen, die Geschäftsführern und Vorständen aufzeigen, wie sie mit reformierten Prozessen, reorganisierten Daten und neuesten Technologiestandards ihre Industriegeschäfte hoch effizient abwickeln können?



## ***PLM als Schlagwort nützt weder Anbietern noch Anwendern!***

Andererseits ist es an der Zeit, dass die Top-Manager der Fertigungsunternehmen IT nicht länger als notwendiges Übel begreifen, und allenfalls in einem SCM- oder CRM-Projekt eine lohnende Investition sehen. Wenn ein neuer Produktivitätsschub in unseren Industriebetrieben Einzug halten soll, darf ein strategischer Ansatz wie PLM in den Vorstandsetagen nicht weiter ignoriert werden. Im Gegenteil, denn nur visionär agierende Unternehmer schaffen neuen Handlungsspielraum für nachhaltigen Geschäftserfolg.

Gasteditorial  
Josef Schöttner