

Mit PLM Openness kann man Kosten sparen und Geld verdienen

CPO rauf, Kosten runter

Dr. Steven Vettermann, Darmstadt

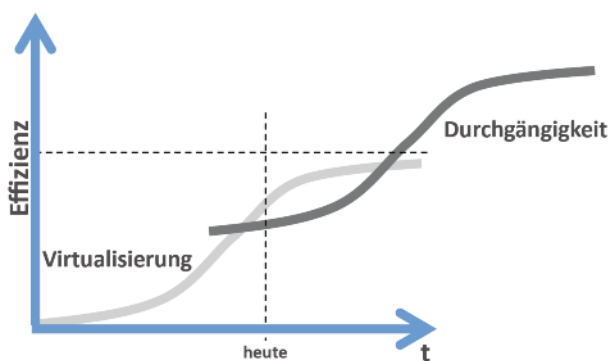


Bild 1: Realisierung durchgängiger Lösungen zur Effizienzsteigerung (Quelle: BMW, PROLAMAT 2013)

Jeder spricht vom Sparen, tun Sie's doch

Stellen Sie sich vor, Sie hätten als Anwender die Sicherheit, dass Sie bei einem Release-Wechsel einer Software nicht jede vorhandene Funktionalität durchtesten müssen. Sicherlich, 100% Sicherheit gibt es nicht. Aber nehmen Sie doch nur mal ganz konservativ an, Sie könnten 20% des Aufwands sparen. Sie wissen genau, was alleine das an Geld und Zeit bedeutet. Wie? Na, indem Ihnen Ihr Software-Lieferant schriftlich zusichert, keine Schnittstellen oder Funktionen zu verändern, ohne dass er Sie schon eine gewisse Zeit vor dem Release-Wechsel darauf hingewiesen hat. Sie können dabei auch noch festhalten, was passiert, wenn diese Zusicherung nicht eingehalten wird. Und wenn Sie ein Software-Hersteller sind, der das im Griff hat, können Sie damit beim Anwender punkten. Zusätzlich können Sie mit Ihrem Kunden vereinbaren, dass er Sie

frühzeitig, nach Möglichkeit ein Jahr im Voraus, über Änderungen in seiner Infrastruktur informiert. Das schafft für sie als IT-Anbieter Planungssicherheit und -verlässlichkeit.

Schöne neue Welt? Das sind Beispiele, die IT-Kunden, IT-Vendoren und IT-Services Provider 2011 dazu motiviert haben, ein gemeinsames Grundverständnis zum Thema Offenheit bei PLM-Systemen zu schaffen und Regeln hierfür zu dokumentieren: den Codex of PLM Openness (CPO). Jetzt geht es für alle Player am Markt darum, Nutzen aus dem CPO zu ziehen.

Durchgängigkeit spart Kosten

In der Vergangenheit haben die Unternehmen der Fertigungsindustrie die Virtualisierung ihrer Produktentstehungsprozesse vorangetrieben. Der Trend geht ganz klar weg von der physischen Absicherung hin zur virtuellen Absicherung.

Bei der geometrischen und mechanischen Simulation stehen leistungsfähige Programme zur Verfügung. Bis man allerdings die virtuelle Absicherung im Sinne des Systems Engineering mit all der Software und den Funktionen vollständig realisiert hat, werden die Systeme noch deutlich weiterentwickelt werden müssen.

Die nächste Herausforderung ist die Realisierung durchgängiger Lösungen:

Business-Sicht:

- Standardisierung der Bedienung unterschiedlicher Systeme
- Kompatibilität der Funktionen in verschiedenen Systemen
- Weiterverwendung von Daten aus vorgelagerten Prozessen

IT-Sicht:

- Beherrschung der Komplexität der IT-Systemlandschaft
- Beherrschung der Betreibbarkeit
- Beherrschung der Datenkonsistenz und -aktualität

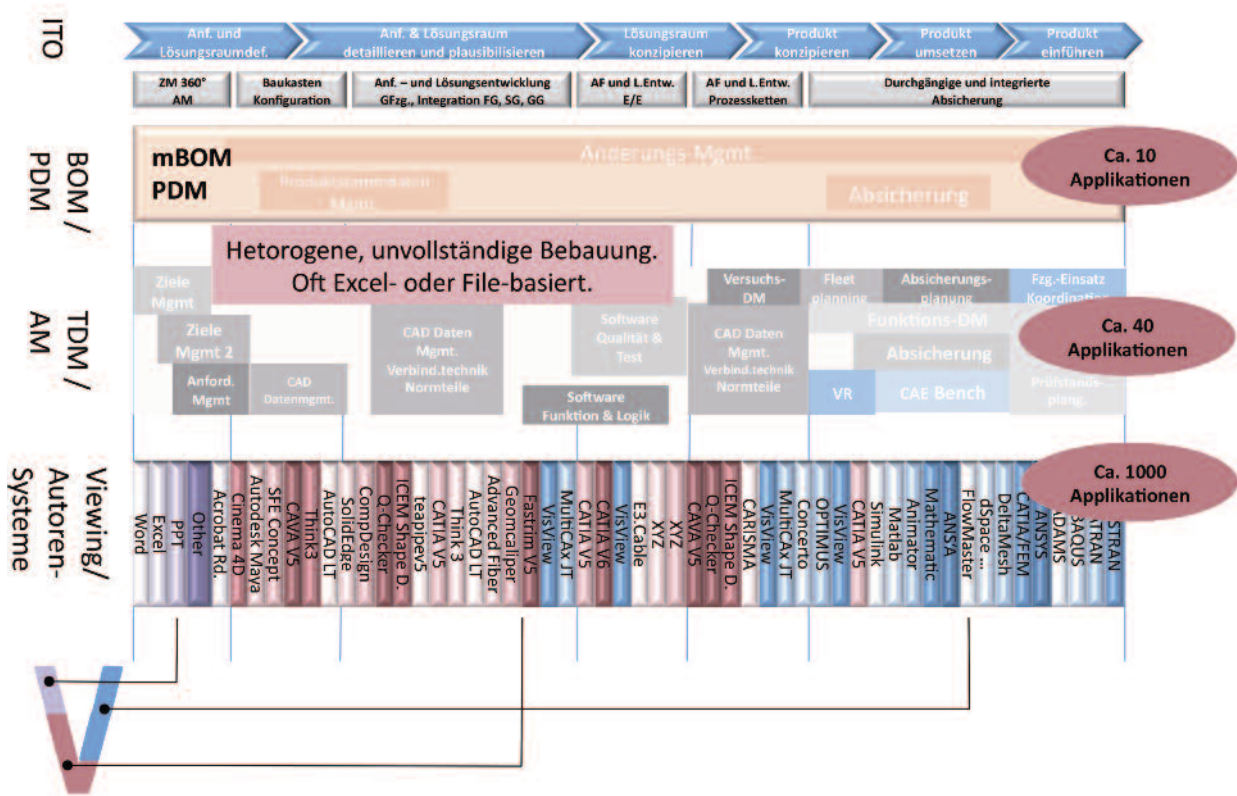


Bild 2: IT-Landschaft eines Automobilherstellers – exemplarisch (Quelle: BMW, PROLAMAT 2013)

Abzudecken ist das gesamte V-Modell. Sowohl bei der Virtualisierung wie auch bei der jetzt anstehenden Realisierung durchgängiger Lösungen geht es um Effizienzsteigerung (vgl. Bild 1), und damit um Kostensenkung. Was aus Bild 1 ebenfalls ersichtlich wird, ist, dass das Optimierungspotential der Virtualisierung bereits umfassend genutzt wird, während

das der Durchgängigkeit fast noch gar nicht ‚entdeckt‘ wurde. Und auch darum geht es im CPO: Realisierung durchgängiger Lösungen.

Sieht man sich die IT-Landschaft bei den Anwendern an (vgl. Bild 2), so wird einem schnell klar, wo die Einsparpotentiale liegen. Wenn sich die Community

zum Beispiel im Viewing/Autoren-Layer auf ein paar Standardformate einigt, beispielsweise ReqIF für Anforderungen oder JT/AP242-XML für Viewing, dann sinkt nicht nur die Gesamtkomplexität der IT-Landschaften dramatisch, sondern auch der Preis für die IT-Schnittstellen. Jeder Kunde kann sich mit den CPO-Statements der Software-Hersteller schnell

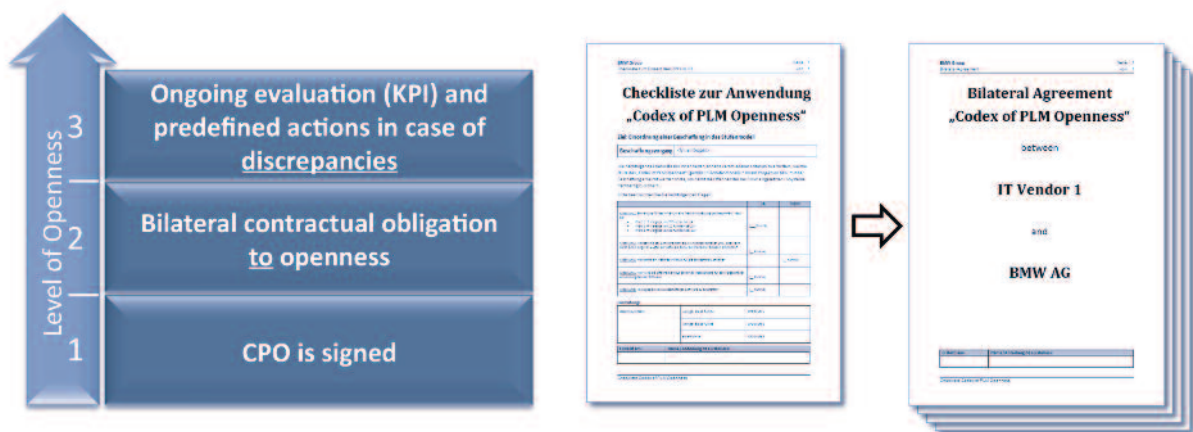


Bild 3: Von der Kategorisierung bis zu vertraglichen Regelung – exemplarisch (Quelle: BMW, PROLAMAT 2013)

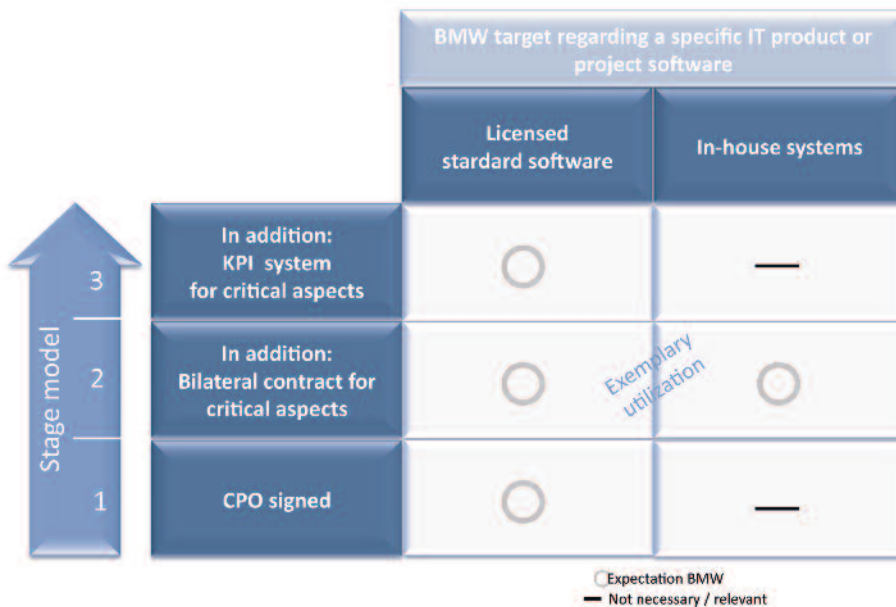


Bild 4: Beispielhafte Einordnung von Projekt- und Standard-Software (Quelle: BMW, PROLAMAT 2013)

einen Überblick verschaffen, wer diesen Forderungen nachkommt.

CPO im Einkaufsprozess

Die im Codex of PLM Openness beschriebenen Kriterien sind generisch. Wie er in der betrieblichen Praxis verankert werden kann, ist unter anderen in Kapitel 2.7 beschrieben:

- IT customers who signed the CPO agree to the terms and definitions of the CPO and recognize the CPO as an evaluation criterion for IT systems.

Seit der Veröffentlichung in 2012 bietet der CPO also eine stabile Basis, damit IT-Kunden daraus ihre unternehmens-eigenen Anforderungskataloge ableiten können. Der CPO ist als Checkliste zu verstehen, nicht als Doktrin. So heißt es z.B. in Kapitel 2.5 „IT vendors should support relevant standards and document their usage.“ Aber nur der IT-Kunde selbst kann fordern, welche Standards er explizit unterstützt sehen will. Im Sinne einer Checkliste kann der CPO nur darauf hinweisen, dass der Punkt „Unterstützte Standards“ im Einkaufsprozess Beachtung findet, und dabei

helfen, zielführend die richtigen vertraglichen Vereinbarungen zu treffen.

Umfang und Detaillierungsgrad derartiger Vereinbarungen zur Offenheit sollten abhängig vom eingesetzten System sein:

- Wie viele Anwender arbeiten mit dem System?
- Wie hoch ist der zusätzliche Aufwand bei mangelnder Offenheit?
- Mit wie vielen anderen Systemen besteht eine Vernetzung?
- Wie sind die Erfahrungen bezüglich Offenheit mit einem Anbieter?

Abhängig von der Bewertung derartiger Fragen kann der Kunde den Offenheitsbedarf und den daraus resultierenden Umfang von vertraglichen Regelungen für ein bestimmtes System ermitteln. Eine Einteilung in wenige Kategorien ist dabei hilfreich (vgl. Bild 3):

- Level 1 Allgemeiner Bedarf nach Offenheit
- Level 2 Erhöhter Bedarf nach Offenheit
- Level 3 Offenheit hat strategische Bedeutung

Die Bewertung eines IT-Systems kann für jeden Kunden durchaus unterschiedlich

ausfallen (vgl. Bild 3 und Bild 4). Demzufolge kann auch jedes Unternehmen individuell festlegen, ob die Unterschrift des CPO für ein System als ausreichend angesehen wird, oder ob tiefere bilaterale Regelungen – gegebenenfalls sogar versehen mit Messkriterien für die Einhaltung – notwendig und sinnvoll sind. ■



Dr. Steven Vettermann
Geschäftsstellenleiter
ProSTEP iViP e.V.

Telefon: +49 6151 9287 405

E-Mail:

steven.vettermann@prostep.org

Kontakt