

„Er hat nicht einfach gesagt, was ich hören will.“

PLM/PDM-Systemevaluation bei der SPHEREA GmbH in Ulm:
Eine Erfolgsgeschichte – von der Evaluierung bis zur Implementierung

„Was ich hören will, weiss ich selber. Dafür benötige ich keinen Berater!“, bringt es der CEO der SPHEREA GmbH, Martin Kugelmann, schnörkellos auf den Punkt. 2014 aus Teilen der Airbus-Gruppe entstanden, ist SPHEREA heute führender Anbieter von Prüfsystemen für kritische Elektronik in der Luft- und Raumfahrt sowie der Bahnindustrie. Bei der Gründung steht das Unternehmen vor der Entscheidung das SAP PLM-System von Airbus weiterzuverwenden oder ein neues System zu evaluieren. Die Entscheidung fällt schnell: ein Neustart muss her. Auch die Anforderungen an das neue System sind sofort klar. Es muss sich optimal in die Prozessstruktur einfügen sowie die tägliche Arbeit vereinfachen und effizienter gestalten.

Effizient und einfach – im PLM/PDM-Bereich keine einfache Aufgabe. PLMWorks fragt rund vier Jahre später nach: Hat das gewählte PLM/PDM-System die Anforderungen erfüllt? Sind alle Anspruchsgruppen zufrieden mit dem Prozess und dem Ergebnis? Das damalige Projektteam, bestehend aus CEO Martin Kugelmann, Chief Engineer Andrea Symanzik und Projektleiter Ansgar Kaltenthaler, zieht Bilanz.

Der Berater als externe Ressource

Trotz 50 Jahren Erfahrung in der Luft- und Raumfahrtbranche galt SPHEREA systemtechnisch als junges Unternehmen. Bis 2014 konnte das Team nur die Systemwelt von Airbus, die als Übergangslösung eingesetzt wurde. Ein guter Neustart war überlebenswichtig, der richtige PLM-Berater unabdingbar. Das Managementteam von SPHEREA formulierte exakte Kriterien und suchte anhand derer nach einem geeigneten Experten. Roger Infanger, CEO von PLMWorks, wurde schliesslich nach Ulm eingeladen. „Ich habe nicht den Erstbesten und nicht den Günstigsten ausgewählt – ich bin strikt nach meinen Kriterien vorgegangen“, erklärt Projektleiter Ansgar Kaltenthaler. CEO Martin Kugelmann konkretisiert: „Roger Infanger hat die Aufgabenstellung sofort verstanden, viel Erfahrung und fachliche Kompetenz mitgebracht und sich mittelstandsaffin gezeigt.“

PLMWorks bündelt nicht nur umfangreiches Wissen zu Systemanbietern und deren Lösungen, sondern bietet auch eine Vielzahl von Beratungsleistungen an. Roger Infanger hat erkannt, dass mittelständische Unternehmen wie SPHEREA nur über spärliches Fachwissen im Bereich PLM/PDM-Systeme verfügen und ihnen

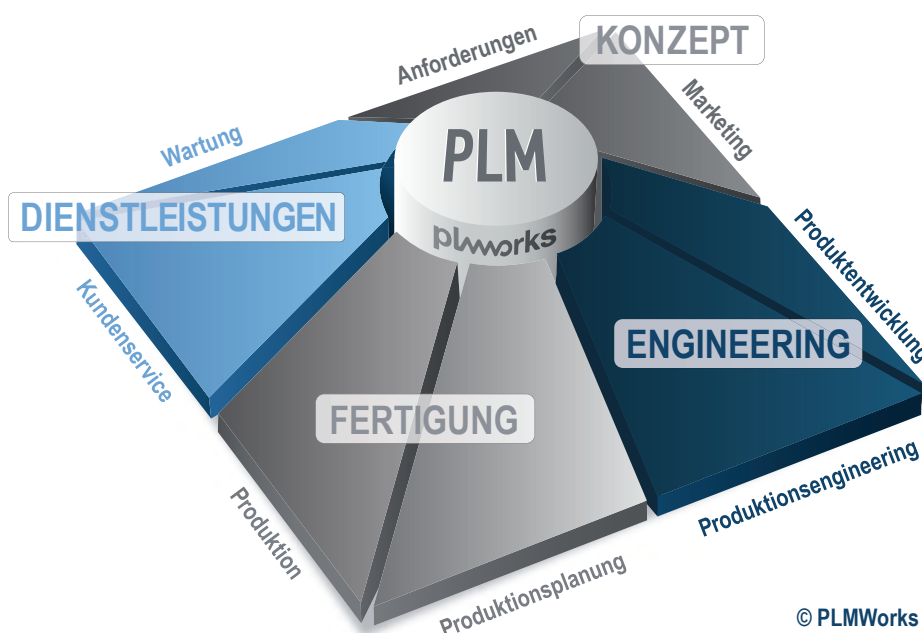
die notwendige Marktübersicht fehlt, um eine passende Lösung zu evaluieren. Eine externe, neutrale Beratung ist für diese Unternehmen unerlässlich. Zahlreichen PLM/PDM-Beratern fehlt es an der notwendigen Neutralität. So sind sie oftmals an einen bestimmten Softwarehersteller oder -reseller gebunden oder haben zumindest eine gewisse Nähe dazu. Demgegenüber steht der ganzheitliche Ansatz von PLMWorks. Dies bestätigt auch Ansgar Kaltenthaler: „Durch seine langjährige Branchenerfahrung sowohl auf Anbieter- wie auch auf Nutzerseite kennt Roger Infanger den Markt und die Bedürfnisse der User – ohne einem bestimmten Anbieter verpflichtet zu sein. Das ist ein grosser Mehrwert.“

Ein gemeinsames Verständnis schaffen

Wenn die Konstruktionswelt auf die Branche Luftfahrt und Elektrotechnik trifft, benötigt es neben einem Glossar auch ein gemeinsames Verständnis. PLMWorks fungierte in dieser Rolle als Vermittler, übersetzte die Anforderungen von SPHEREA in die Systemwelt und evaluierte mögliche Lösungen. Dieses gemeinsame Verständnis legte die Basis für den nachhaltigen Erfolg des Projektes. Roger Infanger ist es wichtig, dass seine Kunden die komplexen Themen PLM/PDM und Configuration Management verstehen. „Bereits der erste Workshop hat uns die Augen geöffnet. Wir haben danach gewusst, worauf wir uns einlassen“, sagt Ansgar Kaltenthaler und ergänzt: „Uns dieses Wissen anzueignen, wäre ohne Rogers Expertise viel zu aufwändig gewesen.“ Dank dessen Unterstützung konnte SPHEREA seine wertvollen internen Ressourcen vollends auf das operative Geschäft konzentrieren. Die Projektleitung wurde während des ganzen Prozesses komplett entlastet: Roger Infanger steuerte, instruierte, terminierte und protokollierte.

Kulturelle Unterschiede

Zwischen Ulm und Luzern liegen rund 230 Kilometer. Und eine entscheidende Hürde: die Definition des Begriffs Beratung. SPHEREA erwartete eine fachliche Empfehlung, PLMWorks lieferte neutrale Betrachtungen und zeigte die Vor- und Nachteile auf. Gemeinsam arbeitete das Projektteam die Liste der Softwarelösungen ab, evaluierte, verglich, strich Produkte. Doch keiner fällte eine Entscheidung und auch Roger Infanger überliess die



Eliminiert Datenflussbrüche und schafft optimale Bedingungen für alle involvierten Abteilungen:
Der ganzheitliche Ansatz von PLMWorks.



Auch vier Jahre nach Abschluss des Projektes vollumfänglich zufrieden mit der evaluierten Lösung: Jean-Marie Fischer, System Engineer SPHEREA; Roger Infanger, PLMWorks; Ansgar Kaltenthaler, Head of Technology and Engineering SPHEREA; Martin Kugelmann, CEO SPHEREA (v.l.n.r.)

Entscheidungsgewalt seinem Kunden. „Ich dachte, wir bezahlen für eine Meinung“, beschreibt CEO Martin Kugelmann seine Definition des Begriffs Beratung. Roger Infanger hingegen ist die Wünsche seiner Schweizer Kundschaft gewohnt: „Der Schweizer Kunde will einen Berater, der ihn zur Entscheidung hinführt – keinesfalls einen, der die Entscheidung eigenständig trifft.“ Diese kritische Phase regte zu Diskussionen an. Über Finanzen, Zeit und Schweizer Tugenden. Stets offen und transparent geführt auf beiden Seiten. Der Berater verstand den Erfolgsdruck: Scheiterte das Projekt, hätte das junge Unternehmen mit massivem Reputationsverlust zu kämpfen.

Trotz der kulturellen Unterschiede sind sich aber bis heute alle einig: Die Professionalität ist stets gewahrt worden. Sei dies im persönlichen Kontakt oder in fachlichen Belangen. Roger bediente alle Mitglieder des Projektteams professionell, ehrlich und direkt. Martin Kugelmann weiss dieses Engagement zu schätzen: „Roger hat mit Gemanagt, mich als Geschäftsleiter verstanden, kritisch hinterfragt und nicht einfach gesagt, was ich hören will.“

Der Schlüssel zum Erfolg
SPHEREA System Engineer Jean-Marie Fischer sieht diesen langen Evaluationsprozess positiv: „Die präzise Vorselektion hat wesentlich dazu beigetragen, ungeeignete Produkte zu eliminieren.“ Am Ende zeichnete sich die optimale Lösung ab: Keytech hiess der Anbieter der Wahl.

„Wir hätten uns aus den falschen Gründen für ein falsches Tool entschieden. Die Investition hat sich mehr als gelohnt.“

Nach zweitägiger Übergabe durch PLMWorks startete Keytech zusammen mit dem Projektteam in die Implementierungsphase. Andrea Symanzik, die das Configuration Management laut eigener Aussage als „nervig ohne Ende“ empfunden hatte, begleitete den Prozess aus Sicht der User. Im Laufe des Projektes änderten sich dann ihre Ansichten: „In der Implementierungsphase war ich sozusagen freischaffende Künstlerin. Die intensive Zusammenarbeit mit Keytech war sehr spannend und die Datenmigration gestaltete sich deutlich einfacher als befürchtet.“ Als deutsches KMU überzeugte Keytech durch eine bedürfnisorientierte und flexible Kundenbetreuung. Alle vier Wochen schickte der Anbieter einen Experten vorbei, der zwei bis drei Tage bei SPHEREA verbrachte. Zusammen mit Andrea Symanzik und Jean-Marie Fischer lancierten sie „Keyuser“, merzten Schwachstellen aus und ermittelten notwendige Anpassungen. Nach sechs Monaten löste Keytech schliesslich das SAP PLM-System komplett ab.

Eine Investition mit grossem Mehrwert
CEO Martin Kugelmann sieht das Projekt sachlich. Die anspruchsvollen Kunden in der Luftfahrt seien zufrieden, das Unternehmen generiere Gewinne und die Mitarbeiter würden gerne mit Keytech arbeiten. Das bestätigt auch Projektleiter Ansgar Kaltenthaler: „Keytech ist bei mir immer geöffnet, genauso wie MS Word oder der Internet Explorer. Es unterstützt mich bei der täglichen Arbeit.“

Keytech war sehr spannend und die Datenmigration gestaltete sich deutlich einfacher als befürchtet.“ Als deutsches KMU überzeugte Keytech durch eine bedürfnisorientierte und flexible Kundenbetreuung. Alle vier Wochen schickte der Anbieter einen Experten vorbei, der zwei bis drei Tage bei SPHEREA verbrachte. Zusammen mit Andrea Symanzik und Jean-Marie Fischer lancierten sie „Keyuser“, merzten Schwachstellen aus und ermittelten notwendige Anpassungen. Nach sechs Monaten löste Keytech schliesslich das SAP PLM-System komplett ab.

Roger Infanger hat geholfen, intern viele Prozesse zu optimieren. Seine Denkweise hat uns nachhaltig geprägt.“ Auch Andrea Symanzik, die zu ihrer Funktion als Chief Engineer noch die Prozessverantwortung für das Configuration Management addiert hat, zieht eine positive Bilanz: „Ich hätte vorher alles getan, um nichts mit dem Configuration Management zu tun zu haben. Nun ist es fast mein Hobby! Das System passt perfekt zu unseren Anforderungen. Ausserdem ist Keytech sehr flexibel, viele Anpassungen können wir selbstständig vornehmen – ganz ohne externe Software-Experten. Roger Infanger hatte wirklich eine tragende Rolle in dieser Erfolgsgeschichte. Wir hätten uns aus den falschen Gründen für ein falsches Tool entschieden. Die Investition hat sich mehr als gelohnt.“

Weitere Informationen:
<https://www.spherea.de>
<https://plmworks.ch>

So wird Ihr PLM Projekt erfolgreich.

1. Die Geschäftsleitung muss die Evaluation und Implementierung unterstützen und begleiten.
2. Eine gemeinsame, abteilungsübergreifende Strategie ist wesentlich für den Erfolg des Projektes.
3. Die PLM Evaluation und Implementierung muss eine hohe Priorität innerhalb aller beteiligten Abteilungen haben.