

A man in a dark suit, white shirt, and red and white striped tie is sitting in the back of a car. He is holding a mobile phone to his ear with his right hand. A laptop is open on the seat next to him. The car's interior is visible, including the headrest and window. The word "Visie" is printed in the top left corner of the image.

Visie

# PDM DWINGT NALEVING PROCESSEN AF KEUZE CAD-SYSTEEM IS GEEN SINECURE

VEEL BEDRIJVEN SCHRIKKEN VAN DE TERM PDM ZONDER TE BESEFFEN DAT ZE ZELF AL LANG EEN SYSTEEM VOOR PRODUCT DATA MANAGEMENT HEBBEN INGERICHT. "ALLEEN MET PDM-SOFTWARE BORG JE DAT DE PROCESSEN DAADWERKELIJK WORDEN UITGEVOERD ZOALS HET HOORT. DAT IS EEN BELANGRIJK VERSCHIL", ZEGT BAS KÖNST, DIRECTEUR VAN DIM4.

door TEUS MOLENAAR

Met Könst zitten we aan tafel in de stand die zijn bedrijf heeft staan op de Constructeurs & Engineering dagen in de Evenementenhal Gorinchem. Hij wijst om zich heen naar andere kramen. "Je vindt de leveranciers hier allemaal. Als je met ze gaat praten, dan kunnen ze allemaal wat jij wilt dat de programmatuur zou moeten doen. Want iedereen wil verkopen. De prijzen zijn de laatste jaren zo ver naar beneden gegaan, dat ze alleen maar geïnteresseerd zijn in de verkoop van hun pakket. Niet in jouw bedrijfsvoering; ook al zul-

len ze dat nooit toegeven." Könst kent zijn pappenheimers. Hij, en zijn collega's, hebben zelf in dat verkoopwereldje gezeten voordat ze een bureau begonnen dat ondernemingen helpt de juiste keuze te maken. "Wij helpen klanten bij het optimaliseren van hun ontwikkelingsafdeling. Dat strekt verder dan de aanschaf van een CAD- en PDM-pakket. Dan gaat het over processen en de organisatie daarvan."

"Ik vond het gewoon ellendig om te zien dat veel bedrijven bijvoorbeeld een 3D CAD-pakket hebben en er bij lange na niet uithalen wat erin zit. Dat komt, omdat de leveranciers vaak onvoldoende nazorg bieden. Pakket verkocht en weg zijn ze. Dit komt trouwens ook vaak door de klant zelf, die alleen op zoek is geweest naar de goedkoopste aanbieder. Je kunt wel trainingen volgen in hoe je die software moet gebruiken, maar dan gaat het om de functionaliteit van de software, niet over de inpassing daarvan binnen specifieke bedrijfsprocessen."



kinderen. Nee, wij begeleiden onze klanten naar een oplossing”, vertelt Könst.

Hij hanteert vier fases. De 0-fase is een business case opbouwen voor de aanschaf van bijvoorbeeld 3D of PDM. “Vaak zegt een engineer dat hij dat nodig heeft, maar wil de manager zien of het product zich terugverdient. In die fase gaan we na of er inderdaad behoefte is aan een ander pakket en beoordelen we of de klant en wij elkaar liggen.”

In de volgende fase leert de ondernemer zijn eisen en wensen te definiëren: op te schrijven waaraan een softwarepakket zou moeten voldoen. Maar al te vaak wordt dat aspect overgeslagen, is de ervaring van Könst. De fase wordt afgesloten met een zogenoemd *roadbook*; een soort handleiding waarin staat welke problemen een onderneming heeft en waarom hij bepaalde software nodig heeft.

“Wij sluiten elke fase af. Wie een volgende fase wil, kan ons opnieuw inhuren. Als een klant het verder zelf kan, even goede vrienden. Ik wil absoluut niet dat hij van ons afhankelijk wordt.”

In die volgende fase gaat Dim4 met het *roadbook* naar de leveranciers met de vraag of zij de problemen kunnen oplossen. “We zoeken eigenlijk een partner, geen leverancier. Hij moet oprecht geïnteresseerd zijn in de klant.”

De vierde fase behelst projectmanagement en implementatie. “Dan zorgen we dat de leverancier zijn beloften nakomt”, zegt Könst. “We doen dan tevens aan contractmanagement. Dat wordt heel vaak verge-

### “IK VOND HET GEWOON ELLENDIG OM TE ZIEN DAT VEEL BEDRIJVEN BIJVOORBEELD EEN 3D CAD-PAKKET HEBBEN EN ER BIJ LANGE NA NIET UITHALEN WAT ERIN ZIT.”

#### FASES

Wie een 3D-pakket koopt om alleen maar sneller tekeningen te kunnen maken, kan niet rekenen op Könsts instemming. Want die haalt naar zijn stellige overtuiging nooit het optimale rendement van zijn investering. En de aanschaf van een 3D-pakket om alleen maar een 2D te vervangen, kan zijn goedkeuring ook al niet wegdragen.

Overigens zal hij nooit tegen zijn klant zeggen dat hij een bepaald merk software moet kopen. “Wij zijn geheel onafhankelijk. Dat moet ook, anders kun je geen goede begeleiding geven. We hebben in onze statuten zelfs staan dat als iemand van ons een balpen van een leverancier krijgt, we erover discussiëren wat we met die pen gaan doen. Over het algemeen belandt die pen op de school van een van de

ten of niet nodig geacht, maar het is natuurlijk heel belangrijk om na te gaan of de afspraken worden nageleefd. Verder helpen we de organisatie met bijvoorbeeld koppelingen tussen salesconfiguratoren, PDM en ERP.”

#### MODULAIR

Heel wat bedrijven in de maakindustrie hebben werk uitbesteed aan Tsjechië, Polen of China. Daarmee neemt het belang van modulair ontwerpen en engineeren sterk toe. Er zijn kundige mensen in die landen, maar ze maken alleen wat ze op tekening zien. “Dus moet je modulair te werk gaan en ervoor zorgen dat alle modules naadloos op elkaar aansluiten. Want je kunt er niet meer op rekenen dat de lassers wel weten wat ze aan elkaar moeten hechten, en hoe. Ze doen

dat immers al jaren zo; ook al staat het op papier anders. In het buitenland maken ze wat op papier staat.”

Nu zal elke softwareleverancier zeggen dat zijn pakket modulaire bouw ondersteunt. “Dat zal ook best waar wezen”, reageert Könst. “Maar dan wil ik dat ook zien. Laat hem maar een demonstratie komen geven.

Laat hem maar laten zien dat hij overweg kan met een onderdeel dat zesduizend varianten kent en op zichzelf uit honderden onderdelen bestaat, mocht dat de praktijk zijn bij het bedrijf.”

Hij ziet overigens wel een veranderende opstelling bij de leveranciers. “Onlangs hadden we een *roadbook* opgesteld en één leverancier belde zelf dat hij niet verder ging. Hij zou niet aan de wensen en eisen kunnen voldoen. Daar neem ik mijn petje voor af. Want hij bespaart zichzelf tijd, maar ook onze klant”, aldus Könst.

#### RUST

Wie een adviesbureau inschakelt, koopt ook rust. “Zodra bekend is dat een bedrijf wil gaan investeren in een CAD- of PDM-systeem, dan staat de telefoon roodgloeiend. De ene verkoper na de andere wil de directeur spreken. Wij nemen dat over. Aan het eind van het traject laten we dan zien hoeveel telefoontjes en e-mails we hebben gehad; daar schrikt een klant soms van.”

Een CAD-pakket is eigenlijk maar een onderdeel van wat nodig is om de processen binnen een fabriek(je) beter te laten verlopen. PDM of PLM (Product Lifecycle Management) maken er evenzeer onderdeel van uit. “Wij komen vaak bij klanten die zeggen dat ze geen PDM willen hebben, omdat ze dat niet nodig hebben. Want ze willen immers alleen maar dat alle versies van een product worden vastgelegd, dat alleen maar wordt besteld als een hoofdingenieur het ontwerp heeft goedgekeurd. Ze willen weten wat er precies bij de leveranciers is besteld, wanneer dat wordt geleverd. Ze willen een goede beveiliging en geheugenbeheer. Meer niet. Maar dat zijn nou net de dingen die PDM levert. Ze werken al met gele papiertjes voor goedgekeurde onderdelen, groene voor in bestelling, een ster-

retje voor onderweg. Eigenlijk hebben ze al een PDM-systeem zelf uitgedokterd, maar dat dwingt geen naleving ervan af. Dat gebeurt wel met PDM en dat is het grootste voordeel.” Of de markt er rijp voor is? “De meeste bedrijven wel, alleen weten ze het zelf nog niet”, vindt Könst. |

#### BOMEN EN BOS

Het DaimlerChrysler Technical Center (DCTC) heeft onlangs een keuze gemaakt voor een CAD/CAE-oplossing. De organisatie heeft geruime tijd zelf onderzoek gedaan naar welk systeem passend zou zijn, maar die speurtocht leverde alleen maar verwarring op.

“Ik hoor heel vaak dat mensen niet weten welk pakket ze moeten aanschaffen. Ze praten met deze leverancier, krijgen een demo van die leverancier, bezoeken een beurs. De uitkomst is vaak dat ze door de bomen het bos niet meer zien. Het is natuurlijk ook hun vak niet. Zij leiden een bedrijf of een afdeling; daar ligt hun kennis, niet bij de mogelijkheden en onmogelijkheden van een CAD- of PDM-programma. Daarom is het altijd goed om hulp te vragen bij het keuzeprocess.”

Wie een kleiner bedrijf heeft en dito portemonnee zal geneigd zijn het zelf op te lossen, gewoon het geld uit te sparen. “Dat hoeft niet. De overheid vindt het belangrijk dat de maakindustrie op moderne leest is geschoeid. Daarom kunnen bedrijven subsidies krijgen op de inzet van Dim4 via bijvoorbeeld Syntens, ACP of SenterNovem om zich te laten bijstaan bij dit soort keuzeprocessen”, stelt Könst.

#### MANAGEMENT SUMMARY

Veel bedrijven schrikken van de term PDM zonder te beseffen dat ze zelf al lang een systeem voor product data management hebben ingericht;

De prijzen op de markt zijn de laatste jaren zo ver naar beneden gegaan, dat het gevaar bestaat dat bedrijven alleen maar geïnteresseerd zijn in de verkoop van hun pakket, en niet in de bedrijfsvoering van hun klant;

Daar is ook de klant zelf wel schuldig aan, omdat hij soms alleen op zoek is geweest naar de goedkoopste aanbieder;

Omdat heel wat bedrijven in de maakindustrie werk hebben uitbesteed aan Tsjechië, Polen of China neemt het belang van modulair ontwerpen en engineeren sterk toe;

Een adviesbureau kan assisteren bij het zoeken naar een goede leverancier.