

Een PDM-systeem is geen *quick-start*-installatie

Hebben bedrijven PDM nodig?

Productdatamanagement is niets anders dan gestructureerd beheer van informatie, vaak vanuit een centrale opslagplaats. Met de komst van de computer en de bijbehorende data-explosie kan PDM helpen het overzicht te bewaren. Is PDM een software-tool? Niet noodzakelijk. Het gaat vooral om het maken en nakomen van afspraken.

• J.S. Konst

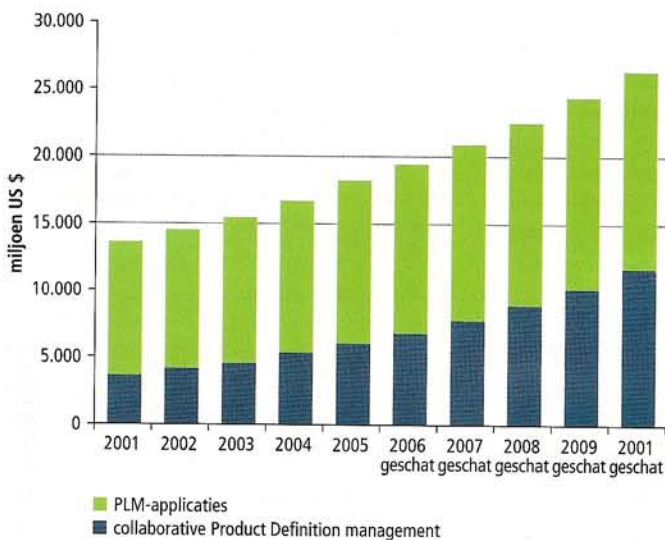
Organisaties kunnen op verschillende manieren afspraken maken en deze naleven. Werken met Post-its in verschillende kleurtjes is hier één van. In de praktijk blijkt deze manier door ziekte, natuurlijk verloop of spoedklusjes echter vaak te flexibel. Post-it's kunnen wegwaaien, een in de wandelgangen verkregen mondeling akkoord blijkt vergeten als er iets misgaat. Kennis en afspraken zijn in de hoofden van verschillende mensen aanwezig en niet duidelijk gedocumenteerd. Informatie is op diverse locaties aanwezig.

Bedrijven maken onderdeel uit van verschillende ketens, waarin ze verschillende posities bekleden. Dan kan een PDM-systeem helpen om afspraken vast te leggen en ondersteunen dat deze worden nageleefd. Het systeem stelt de gebruiker ook in staat terug te zoeken wie wanneer welke actie heeft uitgevoerd of goedgekeurd. Wanneer er een nieuwe versie van een tekening beschikbaar is, is aan het commentaar te zien wat er gewijzigd is ten opzichte van de vorige versie, bijvoorbeeld: "Hoeken afge-

rond of gatdiameter vergroot in verband met nieuwe assen." Als de toeleverancier toegang heeft tot het PDM-systeem van de fabrikant, krijgt hij altijd de meest actuele versie te zien en ligt ook bij hem de verantwoording om de juiste versie te gebruiken. De fabrikant – de klant van de toeleverancier – dekt hiermee het risico af dat er verschillende versies in omloop zijn, immers alles wordt vanuit een centrale informatiebron beschikbaar gesteld. Ook kan de toeleverancier gelijk zien welke gevolgen een wijziging voor hem heeft: moet hij ander materiaal gebruiken, moet het bewerkingsprogramma worden gewijzigd of moeten bijvoorbeeld handelingen op een andere machine worden uitgevoerd.

Een ander voorbeeld is dat degene die de tekening heeft goedgekeurd in het PDM-systeem bekend is. Deze persoon kan zich dus niet 'veroorloven' om tekeningen lukraak goed te keuren die vervolgens bij een plaatwerfprodukt worden geproduceerd. Immers, bij een foutieve tekening die in productie is gegaan weet men dat hij daarvoor verantwoordelijk is geweest en de daarmee gepaarde kosten van het gegenereerde afval.

Met PDM wordt informatie beschikbaar gemaakt voor het gehele bedrijf. Het is ieders verantwoordelijkheid dat de informatie op de juiste manier in het systeem wordt ingevoerd. Vaak ervaart de 'auteur' van de informatie de voordelen van PDM niet direct en kost de invoering van data schijnbaar alleen maar tijd. Het effect is echter wel merkbaar in andere delen van de bedrijf waar voorheen ontoegankelijke informatie nu op beschikbaar is. Een goed PDM-systeem stelt gebruikers door het hele bedrijf heen in staat om de voor





- **Konst: Een PDM-systeem kan helpen om afspraken binnen keten vast te leggen.**

hen belangrijke productinformatie te bekijken, op de manier die de gebruiker het beste past.

Een succesvolle invoering van een PDM-systeem staat of valt met het draagvlak en de adaptatie van het systeem door alle medewerkers van het bedrijf. Het is noodzakelijk dat iedereen in een zo vroeg mogelijk stadium op de voordelen en het 'laaghangende fruit' wordt gewezen. Een goede implementatie wordt bij voorkeur in fases uitgevoerd. Het PDM-concept van revisies, vrijgave en wijzigingenbeheer vergt veel van het voorstellingsvermogen van de gebruikers, zeker als de invoering ervan gepaard gaat met de overstap van 2D-Cad naar 3D-Cad.

Visie en strategie

Er zijn legio PDM-systemen op de markt, met allerlei verschillende functionaliteit. Elk bedrijf is gebaat bij een centrale informatiebron waar iedere gemachtigde de laatste versie of de historie van een document kan opvragen. En het blijkt voor veel organisaties van praktisch nut te zijn om een wijzigingsproces vast te leggen. De kracht van PDM komt pas goed

naar voren wanneer het systeem wordt afgestemd op de organisatie en de bedrijfsvoering. Denk hierbij aan productstructuren en productrationalisatie, *engineer-to-order* versus *configure-to-order*, kop-staartbedrijven, *mass customization*, verkoop- en productconfiguratoren. Het nut van PDM in deze processen is wezenlijk en kan bijdragen om de concurrentiepositie van bedrijven uit te bouwen en te verstevigen. De visie en de strategie van het bedrijf hebben grote invloed op de implementatie van het PDM-systeem. De vertaling van bedrijfsstrategie naar de juiste implementatie van een systeem vereist naast kennis van de mogelijkheden van de applicatie bedrijfskundige kennis en ervaring.

Leveranciers van 3D-Cad-software bieden PDM soms gratis aan. En op termijn heeft men de mogelijkheid om door te groeien naar meer functionaliteit. De PLM-gedachte, koppelingen met ERP, CRM, SCM, alles behoort tot de mogelijkheden.

Volgens marktanalyse van CIMdata vertoont de PDM-markt een gestage groei. Zij voorzien dat er in 2010 \$ 27 miljard

in de PDM-markt omgaat. Recente cijfers van de AberdeenGroup tonen aan dat ruim de helft van de technische productbedrijven 3D-Cad gebruikt. Het nut van PDM wordt vaak pas bij de overgang naar een 3D-Cad-omgeving onderkend, door de complexiteit van het beheer van relaties tussen verschillende objecten. Er is geen specifieke industrie waar PDM al volledig is geadopteerd. Elke industrie heeft baat bij het centraal en beheersbaar vastleggen en beschikbaar maken van informatie. PDM biedt uitkomst in omgevingen waar regelgeving is voor het vastleggen van informatie, bijvoorbeeld in de luchtvaartindustrie. PDM-leveranciers hebben een uitgebreid productportfolio voor informatiebeheer, vanaf het aller-eerst concept tot en met de uiteindelijke service, reparaties et cetera. Volgens navraag bij verschillende leveranciers komen volledige implementaties echter vrijwel niet voor. Het is voor bedrijven vaak al moeilijk genoeg om informatie centraal te beschikbaar te stellen en te kunnen beheren.

Sommige leveranciers bieden meerdere systemen aan. Welk systeem is dan het beste? Het systeem waar een leverancier in het verleden veel referenties mee heeft opgedaan? Of dat van zijn laatste acquisitie?

Net als bij 3D Cad moet een organisatie zelf uitmaken wat de beste oplossing is. Hiervoor zijn kennis van de mogelijkheden, ervaring en kennis van de strategie van het bedrijf onontbeerlijk. Een succesvolle PDM-implementatie bestaat vooral uit de nodige discussie. Productstructuur, *awareness* en configuratie moeten minimaal aan bod zijn geweest om te bepalen hoe het PDM-systeem bij een organisatie moet worden ingericht. Het betreft hier namelijk geen *quick-start*-installatie maar een applicatie die impact heeft op het gehele bedrijf. •

J.S. Konst is directeur van DIM4, adviesbureau voor 3D Cad en PDM-vraagstukken