

Door: Jérôme la Fontaine, accountmanager DIM4



Succesfactoren voor de implementatie van PDM-software

DIM4 is een onafhankelijke organisatie met als doel het succesvol implementeren van 3D CAD, PDM en configuratoren in de organisaties van haar klanten. De mensen van DIM4 weten als geen ander wat er bij de implementatie van deze software komt kijken. In dit artikel wordt ingegaan op de succesfactoren voor de implementatie van PDM (Product Data Management) software: wat zijn deze factoren en aan welke voorwaarden moet een bedrijf voldoen, zodat de invoering van PDM daadwerkelijk geld zal opleveren?

Een leuk feit vooraf is het onderzoek van de Standish Group. Deze concludeert dat van alle ICT-projecten slechts 16% succesvol is. Maar liefst 31% van alle projecten wordt gecancelled en 53% is wel operationeel, maar heeft te maken met zaken als te late oplevering, buiten budget, niet conform specificaties etc. Durft u het nog aan?

De allereerste vraag die men zich moet stellen, betreft het doel waarvoor PDM ingezet gaat worden: wat wil men hiermee bereiken? Sterker nog, is binnen de organisatie bekend wat PDM nou feitelijk inhoudt en wat het voor een organisatie betekent? Hoe vaak hebben wij geen trajecten meegemaakt, waarbij intern werd gedacht dat er over hetzelfde gesproken werd, maar dat uiteindelijk bleek dat men totaal naast elkaar heen communiceerde. Een goed voorbeeld hierbij is 'artikel of revisie'. Typische woorden die op verschillende afdelingen een totaal verschillende interpretatie hebben. Dat schept verwarring, wat leidt tot frustratie, en het komt absoluut niet ten goede aan het project. Om dit te voorkomen, is het raadzaam om vooraf duidelijke doelstellingen en bijbehorende verwachtingen te definiëren en om zeker te weten dat men over hetzelfde praat. Tijdens presentaties en demonstraties in selectietrajecten horen wij maar al te vaak dat verwachtingen zijn gecreëerd die niet waargemaakt kunnen worden. Menigmaal ervaren wij dat software met de totaal verkeerde

verwachting is aangekocht en nu op de plank ligt te verstoffen. Is dat dan altijd de schuld van de leverancier die de software heeft verkocht? Nee, want van de klant mag ook een inspanning worden verwacht om ervoor te zorgen dat er wordt geïnvesteerd in zaken die de organisatie ten goede komen. Terzijde, van een leverancier kan men slechts een inspanningsverplichting verwachten, geen resultaatverplichting. Software is geen doel op zich. De aanschaf van eender welk pakket zal niet leiden tot een verbetering van processen of besparing waar dan ook. Het zijn de inspanningen van de organisatie en het commitment dat men heeft om zich toe te leggen op de procesveranderingen die komen, die het succes gaan bepalen. Dit zijn langdurige trajecten die eerder maanden dan dagen of weken gaan kosten. De software borgt de processen en afspraken die zijn gemaakt, maar het zijn nog altijd de mensen die ze dienen na te komen en met de software dienen te werken. Dit is een zeer grote uitdaging. Dergelijke projecten zijn vaak bedrijfsbreed en laat de organisatie nu vaak uit eilandjes bestaan, die elk alleen voor het eigen stukje verantwoording willen afleggen en geen handelingen willen doen ten gunste van een andere afdeling verderop in het proces. Dit gaat immers ten koste van de tijd en het budget van deze afdeling. Ondanks dat PDM van grote toegevoegde waarde is voor de totale organisatie, zien wij dat men, omwille van het draagvlak (zeer belangrijk!), lokaal en

kleinschalig de software inzet om al dan niet in een later stadium bij snelle, positieve resultaten door te groeien. Is een PDM-implementatie dan niet louter een technologisch traject van presentatie, demonstratie en installatie? Nee, het succes ligt in de organisatorische veranderingen. Het ligt in procesverbeteringen die doorgevoerd worden, al is het maar zo simpel als het centraal opslaan van documenten waaraan men zich moet houden of het wijzigen van documenten volgens afspraak. Technologisch kan alles en kunnen de meest complexe koppelingen tussen bedrijfsapplicaties worden geschreven. Maar wat is er meer nodig dan het overbrengen van stuklijst informatie? De 80/20-regel gaat ook hier weer op, aangezien de meeste kosten zitten in het doordrukken van 'eisen' die wellicht op een eenvoudige andere wijze afgevangen kunnen worden in plaats van met een complexe koppeling.

Kortom: neem de tijd, stel duidelijke doelen, streef die doelen na alvorens u verder gaat kijken en houd het simpel. Dat is de boodschap die wij u graag mee willen geven.

Meer informatie?

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jérôme la Fontaine j.lafontaine@dim4.nl