



EINE FRANZÖSISCH-DEUTSCHE FREUNDSCHAFT

Dassault Systèmes empfiehlt sich ein weiteres Mal als PLM-Systemanbieter, der die Zeichen der Zeit erkannt hat / ECF in Paris-Disneyland gut besucht

Anzeige

SCHWINDT
CAD / CAM - TECHNOLOGIE

CATIA
ENOVIA
3Dvia
exalead

www.schwindt.eu

Freecall: 0800-CATIAV6

EDUCATION PARTNER Certified

MARNE-LA-VALLÉE/BADEN-BADEN, im Januar (bv). Obwohl Dassault Systèmes S.A. mit Hauptsitz in Vélizy-Villacoublay nahe Paris bereits im vergangenen Juli mit dem „PLM-Forum“ in Mannheim einen Event rund um Product Lifecycle Management erfolgreich veranstaltet hatte, war das französische Pendant European Customer Forum (ECF), das am 22. und 23. November 2011 in Paris-Disneyland im Norden der französischen Hauptstadt über die Bühne ging, ebenfalls gut besucht. Von den insgesamt rund 1 300 Teilnehmern waren immerhin 500 Kundenvertreter vor Ort. Man konnte auch dort „lifelike“ den PLM-Systemanbieter und sein breitgefächertes PLM-Portfolio erleben. Und wie in Mannheim eröffnete Achim Löhr, Sales Executive Value Channel von Dassault Systèmes (DS) Deutschland, als Co-Sprecher die Keynotes-Session. Nach der Pause schließlich wurde Jörg Schiebel, Sales Executive Großkundengeschäft bei DS, die Ehre zuteil, die Kundenvortragsreihe als zweiten Teil der Keynotes-Session zu eröffnen und zu kommentieren.

Im Zeichen des Wandels

Zwei Deutsche auf dem Podium einer durch und durch französisch organisierten Veranstaltung? Wie passt das zusammen? Dies ist Teil einer bemerkenswerten Entwicklung, die der PLM-Systemanbieter derzeit durchläuft. Ab diesem Jahr befindet sich DS in der vierten Dekade seines Bestehens. Damit verbunden ist die sogenannte DS4-Strategie, die

bis zum Jahr 2022 Auswirkungen haben wird, etwa dahingehend, dass verstärkt Wert darauf gelegt wird, branchenspezifische Lösungen in den Markt zu tragen. Die Powerfrau Monica Menghini, über die weiter unten noch zu berichten sein wird, hat die Aufgabe, die dafür notwendigen Human Resources bereitzustellen, also einen umfassenden Veränderungsprozess innerhalb der gesamten Organisation durchzuführen.

Der neue geschaffene Industriefokus lässt sich an neuer Software ablesen, etwa 3Dvia Store, das sich an Firmen wie Procter & Gamble richtet, die den Einzelhandel bedienen. Im Grunde genommen handelt es sich bei 3Dvia Store um eine Digital-Mockup-Lösung, mit der sich Produkte wie Shampoos oder Seifen im Verkaufsregal virtuell begutachten lassen. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, zu analysieren, wie Produkte in diversen Verpackungen mit unterschiedlichen Geometrien nebeneinander wirken. Eine mächtige Konfigurationsmaschine verrichtet dabei im Hintergrund das Variantenmanagement, um die verkaufsträchtigste Lösung herauszufinden. Wie am Rande des ECF zu erfahren war, wird an einer ähnlichen Lösung für den Großanlagenbau gearbeitet. Ziel ist es, sich sogenannte Serious-Learning-Techniken zunutze zu machen: In einer virtuellen, immersiven Umgebung werden „Assets“ wie der Sicherheitsstrakt eines Kernkraftwerks oder eine Ölplattform gezeigt, an denen bestimmte Maßnahmen trainiert werden, etwa die Evakuierung im Notfall. Importieren lassen sich in diese



Bernard Charlès

Bilder: Valnton

Szene 2D-Daten wie Rohrleitungs- und Instrumentierungsdiagramme ebenso wie Laserscans als As-built-Dokumentation oder Informationen aus der Prozesssteuerung. DS4 hat freilich auch eine weitreichende organisatorische Komponente. Ihr Einfluss reicht etwa fünf Jahre zurück. Es hatte seine Zeit gedauert, bis auch ins Top-Management vorgedrungen war, dass DS mit seiner Attitüde, sein Licht nicht unter den Scheffel zu stellen, bei den Kunden oftmals nicht gut ankam. Ganz im Gegenteil, harte Worte wie „Arroganz“ machten schon mal die Runde. Auch intern gab man sich französisch: Man konnte es beim Systemanbieter nicht wirklich zu etwas bringen, wenn man kein Diplôme einer der französischen Eliteuniversitäten wie der École Polytechnique in der Tasche hatte. Die zwei Jahre zurückliegende Entscheidung von Daimler für Siemens NX und gegen Catia V6 war möglicherweise das auslösende Ereignis – zumindest hat sie die Konzernleitung darin bestärkt, den Weg hin zu einem „open-minded Global Player“ weiter zu beschreiten. Ausdruck dieses nachhaltigen Veränderungsprozesses ist der Karrieresprung von Löhr und Schiebel. Schiebel wurde zum VP Sales für das Großkundengeschäft in Europa ernannt. Der ehemalige Geschäftsführer der Delmia GmbH steht damit dem Direktvertrieb für Kunden vor, bei denen eine weltweite Betreuung ein wichtiges Kriterium ist. Achim Löhr, der aus freien Stücken IBM verließ, um bei DS anzuheuern, steht jetzt dem Management der Vertriebspartner vor,

dem sogenannten Value Channel. Hierzu gehören die 3Dvia-, Catia-, Delmia-, Enovia-, Delmia- und Simulia-Produkte, die im Mittelstand platziert werden sollen. Löhr ist für den zentral- und nordeuropäischen Raum verantwortlich – also nicht für Frankreich, was vielleicht auch etwas zu viel des Guten gewesen wäre. In dieses Bild passt noch eine weitere Person: Ende 2011 übernahm mit Andreas Barth ein weiterer Deutscher eine Schlüsselrolle. Als „Managing Director EuroCentral“ wurden Barth, der eine SAP-Vergangenheit hat, wichtige repräsentative Aufgaben gegenüber Verbänden, Politik und Großkonzernen übertragen. Insofern sind Parallelen zum Rüstungskonzern EADS auffällig. Dies mag nicht sonderlich verwundern, wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Muttergesellschaft von Dassault Systèmes der Flugzeugbauer Dassault ist.

Social Innovation

Alles beim Alten indes blieb bei Bernard Charlès, CEO und President von DS. Wie in den vergangenen Jahren sparte Charlès in seinem rund eine Stunde währenden Auftritt auf dem ECF nicht mit visionären Ideen. Zwar referierte er in der Hauptsache über Lifelike Experiments, doch nutzte er dieses bereits vor Jahren eingeführte Credo diesmal, um sehr neue Themen wie „Social Innovation“ – in der Managementliteratur eher als „Open Innovation“ bekannt – zu besetzen. Im Zuge dessen sah er sein Unterneh-

Anzeige

SCHWINDT
CAD / CAM - TECHNOLOGIE

Ihr Dienstleister für CATIA und PLM

- Effizienter Einsatz von CATIA und ICEM
- GetReady für V6
- PLM on Demand mit ENOVIA V6, CATIA V5 und NX
- CATIA Architektur mit GEHRY Technologies
- Wissensmanagement mit EXALEAD

www.schwindt.eu

SOLUTIONS PARTNER



Achim Löhner (rechts)



Monica Menghini

Jörg Schiebel



men nicht mehr als Software-Schmiede, sondern als „Scientific Company“, was wohl so weit hergeholt nicht ist, denn der PLM-Systemanbieter will insgesamt 200 Millionen US-Dollar in Forschungsprojekte wie „Biological PLM“ investieren. Dabei geht es unter anderem darum, die mechanische Belastung von menschlichen Gelenken und die Kontraktion von Muskeln möglichst realitätsgenau (eben „lifelike“) per Rechner abzubilden. Hierzu wird wohl die Simulia-Fraktion mit ihren Lösungen für Simulation und Berechnung besonders gefordert sein. Dabei geht es auch um die naturgetreue Abbildung von Wachstumsprozessen. Wachgerüttelt wurde das Auditorium schließlich von der bereits erwähnten Monica Menghini. Die Italienerin referierte über

die Notwendigkeit der zielgruppenspezifischen Aufbereitung des Lösungsportfolios von DS. Frau Menghini sprach von der Schaffung einer „Holistic Value Creation Platform“ und erinnerte das Publikum daran, dass es gerade die konsequente Ausrichtung auf den Kundennutzen sei, die Innovation herbeiführe. Die Managerin war erst vor wenigen Monaten zu DS gestoßen. Zuvor hatte sie eine leitende Position im Marketing bei Procter & Gamble inne. Ihre Aufgabe ist es, die rund 10 000 Mitarbeiter des Systemanbieters in Hinsicht auf deren Qualifikation, bezogen auf Branchen, Portfolio und Region, zu „scannen“ – oder, wenn man so will, alle Köpfe der Mitarbeiter wieder in Richtung Kunden zu drehen. Immerhin gelang ihr

innerhalb von nur zwei Monaten das Meisterstück, bei rund 7 000 Mitarbeitern ein erstes Profil zu erstellen. Hierbei hatte sie virtuos auf der Klaviatur der Web-2.0-Techniken gespielt und schließlich den Respekt von Charliès geerntet. Die Vitalität des Unternehmens, oder besser gesagt: des gesamten DS-Eco-Systems, war auch im Partner Pavillon zu spüren. Ein reges Treiben an Interessierten war dort vor und in den zahlreichen Ausstellerständen zu beobachten. Alles in allem zeigt sich, dass PLM von morgen mit dem von gestern wenig gemein haben wird und visionäre Ideen mit einer kräftigen Portion Durchsetzungskraft weiterhin gefragt sind.

www.3ds.com/de