

Jetzt ist der Kunde König

nachgefragt

Der neue Deutschland-Chef von IBM PLM, Gerold Gutti, zum hohen Reifegrad des PLM-Verständnisses beim Kunden, den Chancen, mehr PLM als bisher umsetzen zu können und zum neuen Verhältnis zu Dassault Systèmes.



Rechnet sich Wachstumschancen durch das Delmia-Portfolio aus: Gerold Gutti, IBM

Bild: IBM



Bild: Badisches Landesmuseum Karlsruhe

Herr Gutti, herzlichen Glückwunsch zur neuen Position! Sie werden jetzt sicherlich viel anders machen als Ihr Vorgänger...

Keineswegs. Ich möchte weitermachen wie bisher.

Ach was, es bleibt beim Alten?

Nein, denn ich will noch einen drauflegen, wie man so schön sagt. Ich glaube, es ist gar nicht so außergewöhnlich, wenn ich von einem „weiter so“ spreche.

Es kommt darauf an, denn ein „weiter so“ in Hinsicht auf die Beziehung zu Dassault Systèmes scheint nach allem, was in letzter Zeit kommuniziert wurde, nicht möglich. Was können Sie über die Neuordnung der Beziehungen zwischen beiden Firmen sagen?

Die Essenz der Meldung vom Jahresanfang war ja, dass IBM die Partnerschaft mit Dassault Systèmes intensivieren würde. Dabei gibt es zwei Anmerkungen zu machen. Erstens: IBM stellt für Dassault Systèmes einen echten Mehrwert bei den großen Industriekunden dar. IBM ist weiterhin der Partner, um diese Kunden zu betreuen – deshalb mein „weiter so“ –, aber nicht nur mit dem bisherigen Portfolio, sondern zusätzlich mit den Erweiterungen Delmia, Dassaults Simulationenlösung für die Fertigungsplanung und Enovia MatrixOne für das unternehmensweite beziehungsweise unternehmensübergreifende Datenmanagement – deshalb „noch eins drauflegen“. Die zweite wesentliche Komponente ist, dass sich nun Dassault Systèmes gemeinsam mit unseren gemeinsamen Value-added-Resellern auf die mittelständische Fertigungsindustrie konzentriert.

Was im Umkehrschluss bedeutet, dass für IBM nur die sogenannten Named Accounts übrigbleiben. Unter uns: Reichen Ihnen die Wachstumschancen, die Ihnen im Großkundengeschäft bleiben?

Wenn wir die Marktzahlen richtig analysiert haben, unterscheidet sich der PLM-Markt im Mittelstand von dem in der Großindustrie nur um einen Prozentpunkt, so dass wir das Wachstum unter den neuen Rahmenbedingungen als fast gleichwertig betrachten – unter den neuen Rahmenbedingungen für die IBM sogar noch um einen Tick attraktiver als bisher.

Hat die Integration von IBMs PLM-Geschäftsaktivitäten in die Business Unit „Software Group“ darauf Einfluss?

Absolut. Die Integration ist nicht unter organisatorischen Gesichtspunkten zu betrachten, sondern auch unter dem Aspekt von SOA. Dies potenziert die Wachstumsmöglichkeiten noch einmal.

Wie kann man sich das erweiterte PLM-Verständnis unter Berücksichtigung von Ansätzen zu einer serviceorientierten Architektur (SOA) vorstellen?

Durch das engere Zusammenrücken mit dem IBM-Kerngeschäft sehen wir nun eine Reihe von sehr attraktiven Konsequenzen für unsere Kunden, weil wir durch SOA und PDIF das PLM umsetzen können, das den Vorstellungen des Kunden auch tatsächlich entspricht. Dabei geht es insbesondere um die Integration in die bestehende IT-Infrastruktur. Eine meines Erachtens zu wenig beachtete Eigenschaft von SOA sind die zusätzlichen Gestaltungsmöglichkeiten von Prozessen, und nicht nur die Offenheit und Flexibilität dieser IT-Architektur.

Stichwort Kunde: Was hat der Kunde gelernt?

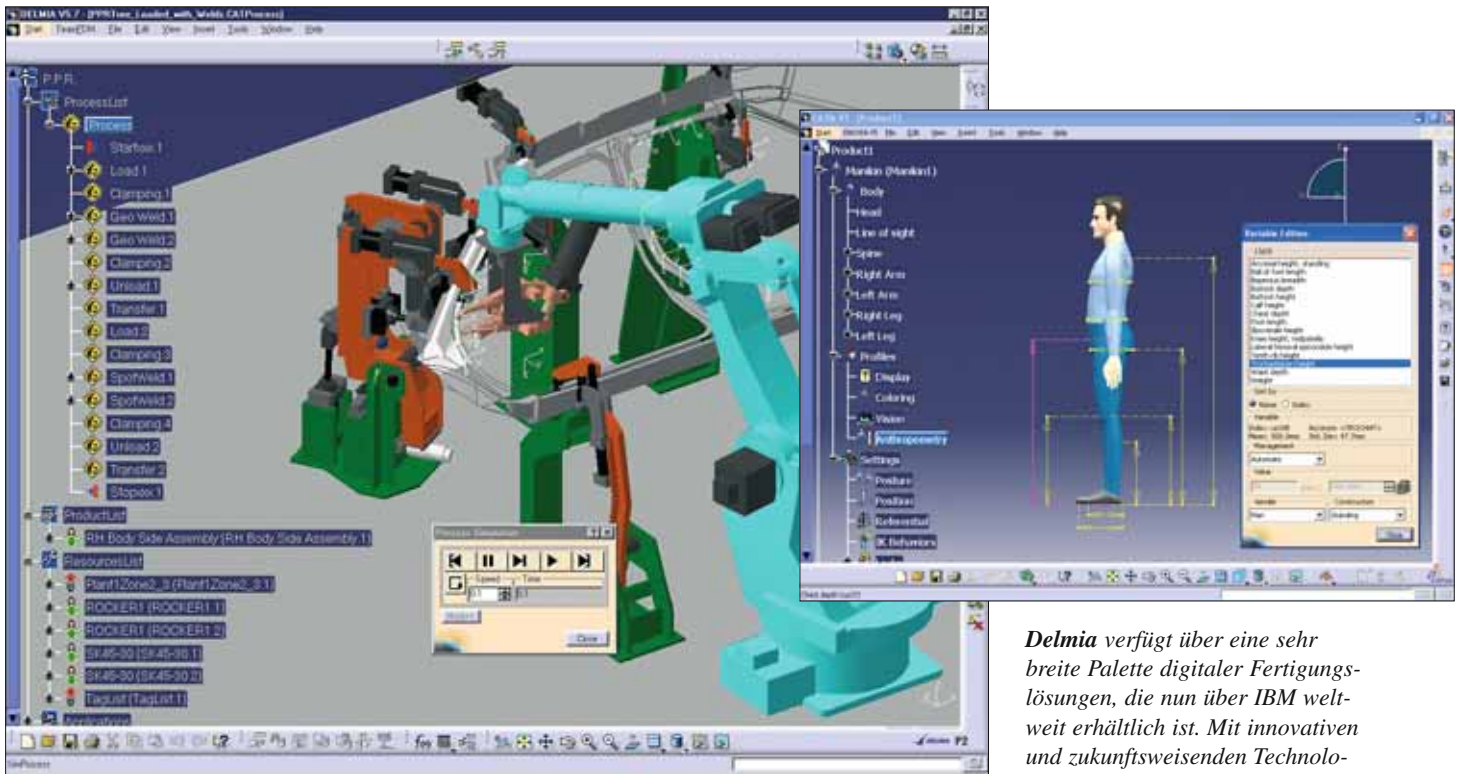
Anzeige

SCHWINDT
CAD / CAM - TECHNOLOGIE

www.schwindt.net
Freecall: 0800-CATIAV5
Ihr Dienstleister für CATIA und PLM

Unsere nächsten kostenfreien Thementage

- CATIA V5 Normteile- und Teilemanagement
- Datenaustausch IDAUS
- CATIA V5 Datenmanagement mit ENOVIA SmarTeam



Delmia verfügt über eine sehr breite Palette digitaler Fertigungslösungen, die nun über IBM weltweit erhältlich ist. Mit innovativen und zukunftsweisenden Technologien werden Lösungen angeboten, mit denen selbst sehr anspruchsvolle Fertigungsprozesse optimiert werden können. Es werden für fast alle Industriezweige Branchenlösungen geboten. Zu ihnen gehören der Automobilbau, die Luft-, Raumfahrt- und die Rüstungsindustrie, aber auch der Schiffbau sowie die Bereiche Gebrauchsgüter, Elektrik und Elektronik sowie Montage und Automatisierung.

Wir stellen ein zunehmendes Interesse für Fragestellungen rund um SOA-Anwendungen fest. Während in der Vergangenheit auf Konferenzen und Tagungen der Begriff „Backbone“ in aller Munde war, kreist nun die Diskussion um „Service-oriented Architecture“ – und dies auch im Zusammenhang mit PLM-Anwendungen. Ich möchte die Bedeutung von Backbones und das Interesse daran nicht wegdiskutieren, sondern vielmehr darauf hinweisen, dass sich die Auffassung darüber wandelt: weg von monolithisch geprägten Ansätzen hin zu strategischen, also längerfristig ausgelegten Konzepten, Backbones mit SOA-Ansätzen so flexibel wie möglich zu gestalten. Wie stark das Interesse daran ist, zeigt die jüngste Veranstaltung in unserem Hause zu diesem Thema. Innerhalb weniger Tage war sie ausgebucht, so dass wir uns in der Pflicht sahen, eine Nachfolgeveranstaltung anzusetzen. Die Brisanz des Themas zeigt sich noch an einem anderen Beispiel: Auf dem diesjährigen EDM-Forum in Sindelfingen verkündete Alfred Katzenbach von DaimlerChrysler vor rund 5 000 Teilnehmern, dass nun die SOA-Ära begonnen habe – und was uns besonders gefreut hat: IBM wurde in diesem Zusammenhang als strategischer Partner genannt.

Sie sind schon lange im PLM-Geschäft. Dassault Systèmes und SAP behaupten ja gleichermaßen, den Begriff PLM geprägt zu haben...

...was aus meiner Sicht nicht richtig ist. Denn wer PLM tatsächlich in der Weise geprägt hat, wie wir es heute verstehen,

ist der heutige Geschäftsführer von IBM Deutschland und damalige Leiter PLM Solutions worldwide, Martin Jetter.

Anzeige



SCHWINDT
CAD / CAM - TECHNOLOGIE

Ihr Dienstleister für

CATIA
ENOVIA
SmarTeam

Schulung
Beratung
Hardware
Installation
Softwareentwicklung




www.schwindt.net

Einerlei, eine gute Sache hat meistens mehrere Väter. Für mich ist dabei die entscheidende Frage, wie es den großen Playern in diesem Markt – und IBM gehört ja bekanntermaßen dazu – gelang, die Kunden von der Bedeutung von PLM als Wettbewerbsfaktor zu überzeugen. Durch eine Features-&-Funktion-Diskussion bestimmt nicht. Richtig. Dass PLM als Tagesordnungspunkt im Top-Management gesehen wird, hat mit dem zu tun, was Sie in den Aufzeichnungen unseres CEOs, Samuel Palmisano, nachlesen können. Er spricht dort von einem „Innovation that matters“ als Teil der IBM-Strategie. Wir haben stets Innovation in unmittelbarem Zusammenhang mit PLM gesehen und nicht, wie andere, nur als Synonym für PDM. Und Sie wissen ja, das Thema Produktinnovation möglichst weit auszureizen, treibt das Management schon seit längerem um.

Vielen Dank für die Stellungnahme!

INTERVIEW: BERNHARD D. VALNION