

PROSTEP berät BRITA bei der Modernisierung ihrer PLM/PIM-Landschaft

Von Mario Leber

BRITA ist mit Trinkwasser groß geworden. Der Hersteller von Wasserfiltern und -spendern ist in den letzten Jahren sehr dynamisch gewachsen. Dabei erkannte das Unternehmen, wie wichtig durchgängige Informationsflüsse in Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb für die globale Expansion sind. Mit Hilfe von PROSTEP hat es deshalb eine zukunftsfähige PLM/PIM-Prozess- und IT-Architektur konzipiert.



PROSTEP berät BRITA bei der Modernisierung ihrer PLM/PIM-Landschaft

Von Mario Leber

BRITA ist mit Trinkwasser groß geworden. Der Hersteller von Wasserfiltern und -spendern ist in den letzten Jahren sehr dynamisch gewachsen. Dabei erkannte das Unternehmen, wie wichtig durchgängige Informationsflüsse in Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb für die globale Expansion sind. Mit Hilfe von PROSTEP hat es deshalb eine zukunftsfähige PLM/PIM-Prozess- und IT-Architektur konzipiert.

Geschätzt 23 Milliarden Liter Wasser laufen jedes Jahr durch die Produkte von BRITA. Seit fast 60 Jahren filtert und optimiert das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Taunusstein Trinkwasser und leistet damit einen wichtigen Beitrag zu einem nachhaltigen Wasserkonsum. BRITA ist heute ein globaler Player mit 27 nationalen und internationalen Tochtergesellschaften und weltweit mehr als 2.400 Mitarbeiter*innen. Im letzten Geschäftsjahr erwirtschaftete das Unternehmen knapp 730 Millionen Euro Umsatz, davon über 80 Prozent im Export.

Ein Großteil des Umsatzes entfällt auf die bekannten Wasserfilter, Filterkartuschen, Wasserspender und Küchenarmaturen für den Consumer-Bereich. Daneben stellt das Unternehmen aber auch professionelle Filterlösungen und smarte Wasserspender für Geschäftskunden her, die Daten erfassen und zurückliefern. „Die Digitalisierung macht selbst vor unseren Consumer-Produkten nicht mehr halt“, sagt Phillip Bunnemann, Manager R&D bei BRITA.

Daraus ergäben sich neue Anforderungen an die Produktentwicklung, was Anforderungsmanagement, Model-based Systems Engineering (MBSE) oder die Abbildung des Digital Twins anbelangt.

Bunnemann leitet zusammen mit Marius Hubert, Head of Strategic Engineering und verantwortlich für das Projekt-Management der Innovationsprojekte im Consumer-Bereich, die Initiative „Next Gen Product Data Management“ (NGPDM).

Anders als der Name vermuten lässt, geht es bei dieser Initiative um weit mehr als um die Evaluierung der bestehenden PDM-Landschaft. Ein wichtiges Teilprojekt ist z.B. die Auswahl einer PIM-Lösung für das Management der Produktinformationen und ihre Verteilung an die globale Marketing- und Vertriebsorganisation.

Wesentlicher Treiber der Initiative ist die Steigerung der Effizienz im gesamten Produktlebenszyklus, wie Hubert ergänzt. „Unser Ziel ist es, die digitale Durchgängigkeit von der ersten Produktidee bis zum Phase-Out zu verbessern. Dazu müssen wir die Sache holistisch angehen und unsere komplette Tool- und Prozesslandschaft auf ein neues Digitalisierungslevel heben.“

Investition von strategischer Bedeutung

Um eine ganzheitliche Vorstellung dafür zu entwickeln, welche Schritte notwendig sind, um die Effizienz nachhaltig zu steigern, holte BRITA die Berater*innen von PROSTEP ins Boot. Sie hatten das Unternehmen schon bei einem früheren Beratungsprojekt unterstützt. Der Fokus des aktuellen Projekts soll nun neben der Erweiterung der PLM-Bebauung auch das Produktinformationsmanagement umfassen, wodurch faktisch ein Großteil der Organisation in das Projekt eingebunden ist.

Um die Anforderungen der verschiedenen Bereiche zu erfassen, baute BRITA ein cross-funktionales Team mit einer Tandem-Projektleitung aus Produktentwicklung und Marketing / Vertrieb auf. In das Projektteam waren sowohl Stakeholder aus den Ländern als auch aus den Bereichen Compliance, Qualitätsmanagement, Marketing, Packaging, Logistik und IT eingebunden, wie Hubert sagt. Das Kernteam umfasste etwa acht bis zehn Leute.

PROSTEP führte gemeinsam mit dem Projektteam mehrere Workshops durch, um erst einmal die Ist-Situation zu erfassen und ein „Big Picture“ der Informationsflüsse zu entwerfen. Dabei zeigten sich viele Datensilos in der Wertschöpfungskette, die immer wieder dazu führen, dass der digitale rote Faden (Digital Thread) abreißt. „Im nächsten Schritt ging es darum herauszufinden, welche PLM-Fähigkeiten wir in Zukunft benötigen“, erklärt Bunnemann.

Glass Jug + MAXTRA PRO

Good for you.
Good for the
environment.



Swipe to discover

© Brita

„PROSTEP hat uns sehr gut dabei unterstützt, Ideen für unsere künftige Arbeitsweise zu entwickeln, indem sie uns aufgezeigt haben, was technisch möglich ist und wie andere Unternehmen diese Möglichkeiten nutzen.“

Sieben vorrangige Handlungsfelder

Gemeinsam mit dem Projektteam identifizierten die Berater*innen sieben vorrangige Handlungsfelder, angefangen vom PIM-Hub für das Marketing über die Optimierung der Produktstruktur, das Change-Management und die PLM/ERP-Integration bis zum Materialdaten-Management und der Partner-Kollaboration. BRITA muss nicht nur im PIM-Bereich, sondern auch in der Produktentwicklung innerhalb des Unternehmens und mit Zulieferern Daten austauschen bzw. Daten von Zulieferern importieren.

Ein wichtiges Handlungsfeld ist auch die Integration des Anforderungsmanagements in die Gesamtarchitektur und die Weiterentwicklung der Funktionalität in Richtung MBSE, um komplexe, software-intensive Produkte wie z.B. die Wasserspender effizienter entwickeln zu können. Außerdem wird es zwischen PLM- und ERP-System eine bidirektionale Schnittstelle geben, um neben den Artikelstammdaten auch die Stücklisten-Informationen übertragen und in beide Richtungen synchronisieren zu können. Davon verspricht sich das Projektteam erhebliche Effizienzsteigerungen.

Im Rahmen des Beratungsprojekts hat PROSTEP eine grobe Soll-Analyse gemacht, um die künftig erforderlichen PLM-Fähigkeiten zu identifizieren und die Teilprojekte zu priorisieren. Im nächsten Schritt sieht die Roadmap vor, für jedes Teilprojekt konkrete Anforderungen für die Systemauswahl zu definieren. BRITA will auch dieses Projekt gemeinsam mit Partnern durchführen, wie Bunnemann sagt: „Es wäre schön, wenn wir wieder mit PROSTEP zusammenarbeiten könnten.“

Ein oder zwei Systeme für PIM und PLM?

Derzeit lässt sich noch nicht sagen, ob die PLM-Funktionalität auch für die Bereitstellung der Produktinformationen in Marketing und Vertrieb genutzt werden kann oder ob es zwei unterschiedliche Systeme werden. „Wir hoffen zwar, dass wir mit einer Lösung auskommen“, sagt Hubert, „gehen aber nach einer ersten Analyse davon aus, dass wir für PIM eine separate Lösung benötigen, weil die PLM-Systeme nicht alle Anforderungen abdecken, insbesondere was die Schnittstellen zu E-Commerce-Systemen angeht.“

Marketing und Vertrieb haben etwas andere Anforderungen als die Mitarbeiter*innen in der Produktentwicklung, auch wenn sie zum Teil dieselben Informationen nutzen. Beim Launch eines neuen Produktes werden diese Informationen heute mit viel Aufwand für die Bereitstellung in den lokalen E-Commerce-Plattformen oder die Verteilung an die lokalen Retailer aufbereitet. Auch Änderungen an den Produktinformationen müssen händisch nachgeführt werden, weshalb BRITA das Änderungsmanagement bis ins PIM durchziehen möchte.



Digitale Durchgängigkeit als Wettbewerbsfaktor

Den Prozess vom Produkt-Launch bis zum Phase-Out durchgängiger zu gestalten, ist für die Wettbewerbsfähigkeit und den künftigen Geschäftserfolg von BRITA entscheidend, wie Hubert betont: „Wir sind in den letzten Jahren vor allem im Export so stark gewachsen und stoßen inzwischen an Grenzen, die wir nur durch mehr digitale Durchgängigkeit beseitigen können.“

Ein wesentlicher Vorteil des Beratungsprojekts mit PROSTEP war der methodische Ansatz mit den Handlungsfeld-Analysen und die strukturierte und transparente Aufbereitung der Informationen, die auch die interne Kommunikation erleichtert hat. „Wichtig waren außerdem die Einblicke, was technisch State of the Art ist, und die Vergleiche mit der Industrie, um zu sehen, wo wir stehen“, sagt Bunnemann.

PROSTEP führte im Rahmen des Beratungsprojekts auch eine Kosten-Nutzen-Analyse durch. Wesentliche Nutzeneffekte sind Effizienzsteigerungen und Zeiteinsparungen in der Entwicklung z.B. durch die automatische Erstellung der Stücklisten und die Vermeidung von unnötigen Kosten durch fehlerhafte Datenstände, wie Hubert sagt. Sie versprechen einen schnellen Return on Investment für die Einführung der neuen PLM- und PIM-Lösung.



Dr. Mario Leber
mario.leber@prostep.com