

PROSTEP berät Dentaltechnik- Hersteller Dentsply Sirona bei der PLM-Auswahl

Von Martin Strietzel

Auch Marktführer brauchen manchmal externe Unterstützung. Deshalb hat Dentaltechnik-Hersteller Dentsply Sirona bei der Suche nach einem neuen PLM-System die Strategieberatung von PROSTEP in Anspruch genommen. Unsere Berater*innen haben das Unternehmen nicht nur bei der Systemauswahl begleitet, sondern sich auch die PLM-Prozesse angeschaut und Verbesserungen angeregt.



PROSTEP berät Dentaltechnik-Hersteller Dentsply Sirona bei der PLM-Auswahl

Von Martin Strietzel

Auch Marktführer brauchen manchmal externe Unterstützung. Deshalb hat Dentaltechnik-Hersteller Dentsply Sirona bei der Suche nach einem neuen PLM-System die Strategieberatung von PROSTEP in Anspruch genommen. Unsere Berater*innen haben das Unternehmen nicht nur bei der Systemauswahl begleitet, sondern sich auch die PLM-Prozesse angeschaut und Verbesserungen angeregt.

Mit einem Umsatz von knapp vier Milliarden US-Dollar und über 14.000 Mitarbeitenden ist Dentsply Sirona der weltweit am breitesten aufgestellte Hersteller von Dentalprodukten und -Technologien. Das Unternehmen entstand 2016 durch den Zusammenschluss der 1899 gegründeten DENTSPLY International Inc. im amerikanischen York, Pennsylvania, und der Sirona Dental Systems GmbH in Bensheim, einer ehemaligen Siemens-Tochter, deren Wurzeln ebenfalls bis ins 19. Jahrhundert zurückreichen. Das erste Dentalprodukt in der Sirona-Historie war ein 1887 entwickelter, fußbetriebener Zahnarztbohrer.

Während Dentsply Sirona in den USA vorwiegend Verbrauchsgüter, Labormaterialien und Implantat-Komponenten herstellt, entwickelt und produziert das Unternehmen seine dentalmedizinischen Geräte in Bensheim, Deutschland wo sich das weltweit größte Forschungs- und Entwicklungszentrum befindet. Hier sind in den letzten Jahrzehnten wichtige Innovationen entstanden, angefangen vom CEREC-System für

CAD/CAM-Restaurationen in der Praxis, bestehend aus optischem Intraoralscanner, Fräseinheit, 3D-Drucker und Sinterofen, über dentale 3D-Computertomographen und PAN/CEPH Röntgensystemen bis hin zu kompletten Zahnarztstühlen.

„Unsere aktuell wichtigste Innovation ist DS Core, unser Cloud-basiertes Ökosystem. Es dient dazu, dentale Medizinprodukte zu verbinden, medizinische Daten für die Auswertung, Diagnose und Patientenkommunikation zentral zu halten, sowie anschließend für die Therapieplanung und -verfolgung und zahnärztliche Kooperationen zu verwenden.“, sagt Dr. Kai Lindenberg, Director R&D am Standort Bensheim.

Die Anbindung der dentalen Medizinprodukte an die Cloud eröffnet dem Unternehmen die Möglichkeit, neue Service-orientierte Geschäftsmodelle auszubauen, wie Lindenberg weiter ausführt. „Mit der kontinuierlichen Geräteüberwachung gehen wir den Weg vom Find and Fix zum Predict and Prevent.“ Die Veränderungen der Geräte über Software-Updates oder den Austausch von Hard- und Software-Komponenten, müssen aber auch von den Software-Plattformen unterstützt werden. Die Zulassungsbehörden verlangen von den Medizintechnik-Herstellern nämlich den Nachweis, dass ihre Produkte in jeder Ausbaustufe und Variante geprüft sind und funktionieren. Dafür spielt insbesondere das PLM-System eine zentrale Rolle.



© Dentsply Sirona

Kein Konfigurationsmanagement

Der deutsche Standort ist mit Blick auf die digitale Produktentwicklung sehr gut aufgestellt, wie Lindenberg sagt. Im Zuge des Private Equity Buyouts aus der Siemens-Dentaltechnik hatte Dentsply Sirona bzw. damals noch Sirona seine Prozesse neu aufgesetzt und Freigabemanagement, Projektstandverfolgung und andere Vorgänge auf Basis der PLM-Lösung Agile E6 digitalisiert, auch wenn die Prozesse nicht vollständig automatisiert waren. Was sich in dem alten System jedoch nicht mehr sauber abbilden ließ, war ein durchgängiges Konfigurationsmanagement mit voller Traceability, wie Lindenberg sagt. Außerdem wurde die Software nicht weiterentwickelt und musste deshalb früher oder später ersetzt werden.

Das Unternehmen liebäugelte zunächst mit der Einführung einer einfachen naheliegenden Alternative, entschied sich dann aber doch für eine umfassendere Systemauswahl. „Wir wussten früh, dass wir dafür die Unterstützung von Profis benötigen, die sich im PLM-Umfeld auskennen, weil wir dieses Know-how nicht im Hause haben“, sagt Lindenberg. „Und wir brauchten ein Beratungshaus, das aus Erfahrung weiß, worauf es bei der PLM-Einführung ankommt, und uns durch den ganzen Prozess leiten kann.“ Die Wahl fiel auf PROSTEP, weil das Beratungs- und Softwarehaus Dentsply Sirona schon bei der Auswahl der ALM-Lösung Polarion vor einigen Jahren sehr kompetent beraten hatte.

Polarion ist neben Agile E6 und SAP eine der zentralen Unternehmensanwendungen bei Dentsply Sirona und das führende System für das Anforderungsmanagement, sowohl für die Hard- als auch für die der Software-Entwicklung. Die Möglichkeit, das ALM-System an PLM anzu-

binden, war deshalb neben der Integration der SAP-Lösung eine wichtige Anforderung an die künftige IT-Architektur, um die digitale Durchgängigkeit sicherzustellen „Allerdings war keines der PLM-Systeme, die wir uns angeschaut haben, in der Lage, die volle Komplexität der Software-Entwicklung abzubilden“, sagt Kai Lindenberg. „Da gibt es noch ein bisschen was zu tun.“

Analyse der PLM-Fähigkeiten

Vor der eigentlichen Systemauswahl analysierten die Berater*innen in mehreren Workshops mit Beteiligten aus allen Bereichen der Organisation die bestehenden und künftig erforderlichen PLM-Fähigkeiten. Als Grundlage für die Erstellung eines Soll-Konzepts diente die Capability Map von PROSTEP. „Wir haben uns zeigen lassen, was heute bei allen PLM-Anbietern Stand der Technik ist und wie andere Anwender die PLM-Funktionen nutzen –alles zunächst noch produktunabhängig“, erklärt Lindenberg.

Eine wichtige Anforderung an die künftige PLM-Lösung, die sich aus der Analyse der PLM-Fähigkeiten ergab, war die Sicherstellung der Rück- und Nachverfolgbarkeit. Beim Thema Traceability geht es nicht nur um die Beziehungen zwischen Bauteilen, 3D-Modellen und Zeichnungen, sondern auch um die Abhängigkeiten zur entsprechenden Dokumentation, den Fertigungslinien, den Arbeitsanweisungen in der Fertigung, den Prüfmitteln etc., insbesondere wenn die Prüfung sicherheitsrelevant ist. „Primärer Treiber dieser Anforderung sind die regulatorischen Vorgaben, aber wenn man das sauber aufsetzt, erkennt man, dass das auch Vorteile für die eigene Qualitätssicherung hat“, betont Lindenberg.

Relativ wichtig war dem Projektteam außerdem die Bedienerfreundlichkeit der Software, weil sie von einem breiten Anwenderkreis genutzt werden soll, die keine klassischen PLM-Anwender*innen sind, sondern das System nur gelegentlich aufrufen. In Bensheim gibt es 500 bis 600 ständige und gelegentliche Nutzer*innen, nicht nur in Entwicklung und Konstruktion, sondern in Produktmanagement, Einkauf, Zulassung und anderen Bereichen. Deshalb muss die Einstiegshürde sehr gering und die Prozesse selbsterklärend sein, wie Lindenberg sagt. „Wir legen großen Wert darauf, dass die Person, die die Informationen erarbeitet oder von außen hereinholt, in der Lage ist, sie dort im System abzulegen, wo sie hingehören.“

Das Thema Cloud bzw. Cloud-Fähigkeit der PLM-Lösungen war bei der Systemauswahl kein primäres Kriterium, gerade weil Dentsply Sirona der Cloud prinzipiell offen gegenübersteht, wie das eigene Cloud-Ökosystem DS Core beweist.

Es hat sich aber gezeigt, dass eine SaaS-Lösung nicht in Frage kommt, weil sie nur schwer kundenspezifisch anpassbar ist. Ob das neue PLM-System am Ende on-premise oder als gemanagte PaaS-Lösung in der Cloud installiert wird, stehe noch nicht fest, sagt Lindenberg.



Benchmark mit mehreren Use Cases

Nach einer ersten Produktpräsentation selektierte das Projektteam aus einem größeren Anbieterkreis eine knappe Handvoll von Vondoren, deren Systeme in die engere Wahl kamen. Dabei achtete man vor allem darauf, wie gut die Anbieter die Problemstellung verstanden hatten und wie gut ihre Lösungen die Entwicklung von Medizinprodukten im Standardumfang unterstützten. Die Systeme in der engeren Wahl wurden dann anhand einer Reihe von Use Cases, die das Projektteam definiert hatte, einem eingehenderen Benchmark unterzogen. Dabei zeigte sich, dass die Systeme funktional gar nicht sehr weit auseinanderlagen, wie Lindenberg sagt. „Allerdings hätten wir bei einem Hersteller viel mehr Funktionalität einkaufen müssen, als für das Projekt notwendig gewesen wäre.“

Der Preis spielte bei der Systementscheidung nur eine untergeordnete Rolle. Ausschlaggebend waren am Ende die Usability für gelegentliche Nutzer*innen, die umfassende Abdeckung medizinproduktspezifischer Basics und die gute Konfigurierbarkeit der Software bzw. die Möglichkeit, sie selbst anzupassen. Welches PLM-System das Rennen gemacht hat, darf aus Compliance-Gründen noch nicht veröffentlicht werden. Es war jedoch, auch zur Überraschung von PROSTEP, ein anderer Kandidat als der ursprünglich favorisierte, wie Lindenberg sagt. Dentsply Sirona wird jetzt mit PROSTEP und dem Anbieter in eine Runde von Workshops gehen, um den Rollout sauber zu planen. Dazu gehört auch die Planung der Datenmigration, die für Dentsply Sirona sehr wichtig ist, weil das Unternehmen bis zu zehn Jahre nach der Abkündigung eines Produkts noch auf die Daten zugreifen können muss.

„Das Beratungsprojekt mit PROSTEP hat das Team dabei unterstützt, die Systemauswahl auf eine fundierte Basis zu stellen, auch wenn dies den zeitlichen Rahmen des Entscheidungsprozesses nicht wesentlich verkürzt hat“, erklärt Lindenberg. „Ohne die externe Expertise hätten wir die Wahl mangels objektiver Vergleichskriterien ohne die notwendige Transparenz treffen müssen. Dank PROSTEP konnten wir eine belastbare Entscheidung fällen, da wir unsere Geschäftsprozesse tiefgreifend aus PLM-Sicht analysiert haben und nun die Standard-Workflows moderner Systeme besser verstehen.“ Mit Einführung des neuen PLM-Systems wird Dentsply Sirona daher zahlreiche Prozesse optimieren, insbesondere an der Schnittstelle zwischen PLM und ERP.



Dr. Kai Lindenberg, Director R&D

© Dentsply Sirona



Martin Strietzel
martin.strietzel@proststep.com