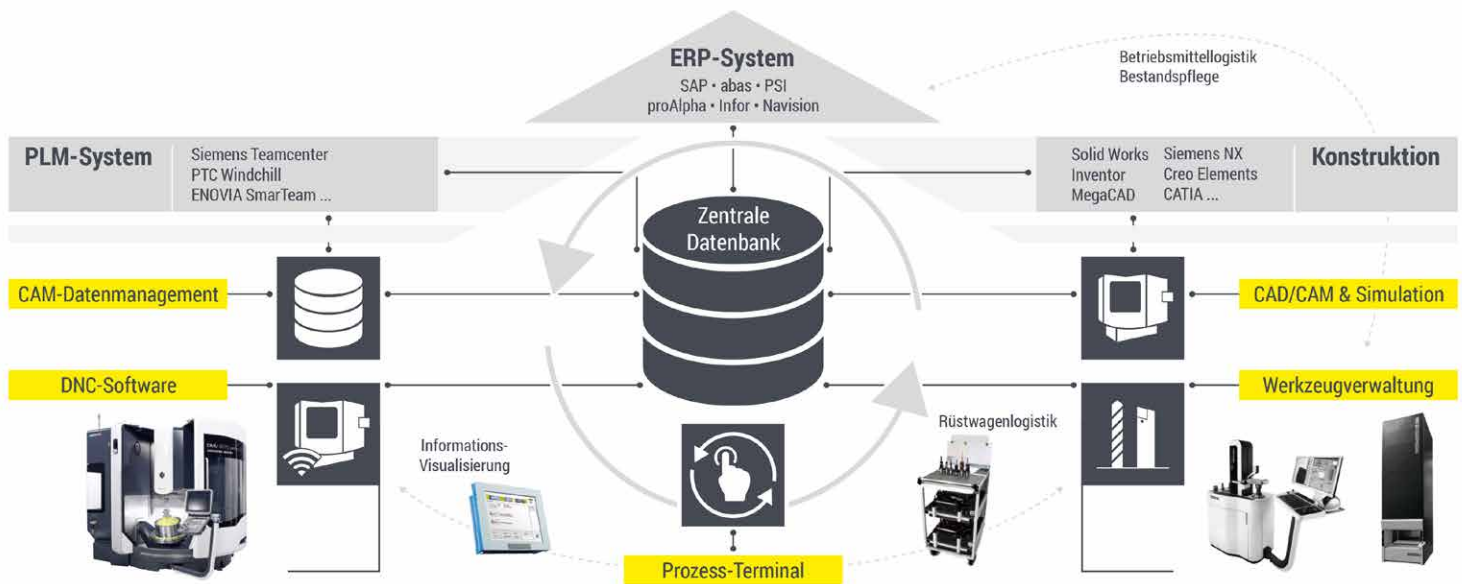


Officefloor und Shopfloor ideal vernetzt

Firmengründer Josef Schechner redet lieber über die Zukunft – wir wollen es aber trotzdem wissen: Was zeichnet den Erfolgsweg von Coscom Computer GmbH (Ebersberg) und seiner Software Suite für die Fertigungsindustrie insbesondere aus? War es die Gunst der Stunde? Oder ist es die Detailarbeit am Kundennutzen damals und heute? Ein Hintergrundgespräch bringt Klarheit.



Systemarchitektur zur Prozessintegration von Engineering und Procurement mit Fertigung

Quelle: Coscom 2019

Herr Schechner, ein breites Produktportfolio, zufriedene Kunden: Wer in den Annalen Ihres Unternehmens blättert, staunt nicht schlecht. Dennoch bleibt die Frage: Wie haben Sie das alles geschafft?

Das war nicht immer ganz einfach. Wir haben aber stets versucht, mit unserer Software-Produkten und Lösungen einen hohen Nutzen für unsere Anwender zu erzielen. Besonders in den letzten zehn Jahren haben wir uns sehr, sehr stark mit der konsequenten Digitalisierung von Prozessen in der Fertigung

beschäftigt. Dabei war unser „Consulting mit Umsetzungsgarantie“ ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

... Umsetzungsgarantie wodurch?

Wir reden mit dem Anwender nicht nur über interessante Visionen – nein, wir entwickeln mit den Kunden daraus realisierbare und planbare Projekte, die in einem klar definierten Leistungsumfang, Terminplan und Kostenrahmen umgesetzt werden. Dabei helfen uns eigenentwickelte, standardisierte und konfi-

gurierbare Softwareprodukte und agile, engagierte Mitarbeiter. Das bedeutet: Wir nehmen nicht nur die Ist-Situation beim Kunden auf und vereinbaren Ziele, die wir aufgrund des erfassten Status erreichen wollen, sondern wir bürgen auch dafür, diese Ziele umzusetzen. Wir liefern schlüsselfertige Lösungen.

Und an wen übergeben Sie den „Schlüssel“?

Unsere typischen Anwender sind Unternehmen aus dem Mittelstand in der zerspannenden Fertigungsindustrie an. Das beginnt bei Unternehmen mit 50 oder 100 bis zu einigen tausend Beschäftigten, wobei nicht die Unternehmensgröße, sondern die Komplexität und Größe der zerspannenden Fertigung entscheidend sind.

Sie bemühen den Begriff „Digitalisierung“ und betonen damit die Bedeutung der Vernetzung. Das alles ist aber nicht wirklich neu.

Das ist richtig. Ideen der Vernetzung machen seit 1988 und der CIM-Initiative die Runde. Wir waren damals mit Herzblut dabei, haben dann aber schnell feststellen müssen, dass es mit der damals zur Verfügung stehenden Technik und dem vorhandenen Know-how nicht möglich war, eine wirtschaftlich akzeptable Lösung umzusetzen. Was damals nur eine Utopie war, ist heute aufgrund der technologischen Fortschritte relativ einfach möglich.

Unser typischer Kunde hat aber das gleiche Ziel wie damals: Er will seine Fertigungsprozesse optimieren und seine Ressourcen bestmöglich unter ökonomischen und – zunehmend wichtiger – auch unter ökologischen Gesichtspunkten nutzen. Oft hat er konkret eine Problemstellung wie dezidiertes Toolmanagement oder modernes CAM-Fertigungsdaten-Management mit Maschinensimulation vor Augen.

Wo genau setzt die Lösung von Coscom an?

Wie sieht es den im Unternehmen aus? Der Vertrieb stößt übers das ERP einen Auftrag an, dieser wird bestätigt, ausgearbeitet und alles organisiert. Doch dann kommt es zum Bruch – die entscheidende Frage ist: Wie kommt der Auftrag an die Stelle, an der das Bauteil produziert werden soll? Und genau dafür steht die Positionierung von Coscom: Wir verbinden mit einer zentralen Datenbank das ERP aus dem Officefloor mit der Fertigungsebene, dem Shopfloor. Dort versorgen wir die CNC-Maschinen, CAM-Systeme, Simulations-Software, Werkzeugschränke, Messeinrichtungen und andere Systeme bedarfsgerecht mit den notwendigen Daten. Unser FactoryDirector verbindet die Shopfloor-Systeme, also die der Arbeitsvorberei-



ung, CAM und Simulation, Messsysteme und Lager derart, dass jede Information zu einem Bauteil nur einmalig erfasst und abgelegt wird und nur an einer einzigen Stelle gepflegt werden muss. Das vermeidet Mehrfachdatenhaltung, also Daten-Müll, wenn Sie so wollen, und verhindert Fehlproduktion wegen nicht aktueller oder falscher Informationen.

Wir alle wissen, dass der Single-Source-of-Truth-Ansatz ein hehres Ziel ist. Sind Sie in der Lage, den Ansatz auch tatsächlich umzusetzen?

Wir konsolidieren die Daten, indem wir die Systeme softwaretechnisch vernetzen, ohne die Rolle des führenden Systems in Frage zu stellen. Die Daten werden angereichert und an die Zielsysteme verteilt.

Wir haben zwar ein CAM-System im Angebot, aber vielleicht hat der Kunde bereits eines im Einsatz, sodass es macht keinen Sinn, dieses zu ersetzen. Ich erinnere mich an einen Kunden, der bereits drei CAM-Systeme nutzte, keines davon von uns. Wir waren ins Gespräch gekommen, weil er ein weiteres einführen wollte. Unsere Prozessanalyse hat jedoch ergeben, dass wir ihm mit einem vierten CAM-System wenig weiter helfen könnten, weil es den Workflow nicht verbessern würde. Einen besseren Dienst konnten wir ihm erweisen, indem wir seine CAM-Systeme, sein ERP- und PLM-System miteinander verbanden, Informationen für den Shopfloor in unserer zentralen Werkzeug- und Fertigungsdatenbank standardisiert bündelten und diese Informationen über das einzigartige Coscom TCI-Konzept zur weiteren Verwendung aufbereiteten.

Will dieser Kunde nun eines seiner Zielsysteme austauschen, ist dies kein Problem, weil die Daten danach unmittelbar nutzbar sind, ohne dass auch nur ein Datensatz angefasst werden muss – Stichwort „keine doppelte Datenhaltung“. Bedenken Sie, das

Problem von mehreren Datenbanken ist ja nicht nur die Neueingabe von Daten, ein großer Zusatzaufwand kommt dadurch zustande, dass die Daten in den unterschiedlichen Quellen ständig gepflegt und auf Stand gehalten werden müssen. Jede Doppelhaltung an Daten und jeder falsche Datenbestand führt unweigerlich zur Verschwendung. In jedem Fall gilt, dass wir weg von den papierbasierten Workflows kommen und Unternehmenswissen allgemein zugänglich machen müssen.

Sie sprechen vom „einzigartigen TCI-Konzept“ Was verstehen Sie darunter?

Ja, das TCI-Konzept ist wirklich etwas Besonderes. Damit werden die einmal gespeicherten, einheitlichen Daten für unterschiedliche Zielsysteme aufbereitet und angereichert. Besonders interessant ist das, wenn der Kunde unterschiedliche CAM-Systeme beziehungsweise Simulationssoftware nutzt. Aus einem Werkzeugdatensatz lassen sich so Datenformate für unterschiedliche Zielsysteme generieren. Das bringt eine hohe Flexibilität bei neuen Systemen und schafft eine hohe Unabhängigkeit, falls beispielsweise ein CAM-System ein Update erhält.

Coscom zeichnet sich auch durch seine Fähigkeit aus, eine große Anzahl von Maschinen anbinden zu können. Wie haben Sie sich diese Expertise angeeignet?

Dass wir CNC-Maschinen gut vernetzen können, haben wir bei mindestens 25 000 angeschlossenen Maschinen erfolgreich bewiesen. Dies beherrschen wir derart aus dem Effeff, dass wir die Wertschätzung dafür gar nicht mehr richtig wahrnehmen. Keine Frage, die Werkzeugmaschine als Zielsystem ist der wichtigste Teil, denn nur wenn sie rechtzeitig mit den relevanten Daten versorgt wird, produziert sie effizient und das Richtige. Die Herausforderungen liegen für uns und unsere Kunden aber nicht bei der Vernetzung der Werkzeugmaschine, weil hier bereits eine hohe Standardisierung erreicht wurde ...

... aber die vollständige Digitalisierung der Prozessschritts „Werkzeugmaschine“ im Sinne von Virtual Machining ist doch alles andere als trivial ...

Gewiss ist es das nicht. Virtual Machining funktioniert nur mit den richtigen Daten aus dem CAM-System, den realen Werkzeugdaten aus dem Tool-Management und mit einem aktuellen Maschinenmodell. Inzwischen ist es jedoch Usus, dass die Maschinenhersteller qualitativ hochwertige Kinematik-Modelle mitliefern. Bei älteren Maschinen muss häufig erst ein Maschinenmodell erstellt werden.

Mit unserer Projekt-Expertise und unseren Software ToolDirector, FactoryDirector mit DNC und CAM mit Maschinensimulation verhelfen wir hier der Digitalisierung zur Realität. Aber weil die Projekte langfristig erfolgreich sein sollen, beginnen wir immer mit einer sauberen Aufnahme der Ist-Situation. Danach erarbeiten wir gemeinsam mit dem Unternehmen die Ziele und legen diese in einem Maßnahmen-, Termin- und Kostenplan fest. Das unterscheidet uns von der konventionellen Unternehmensberatung: Definiertes Ziel, konkreter Umsetzungsplan, feste Kosten – das macht die ROI-Rechnung einfach. Beratung mit Umsetzungsgarantie ist der Erfolgsfaktor.

Haben Sie Zugriff auf ausreichend Entwicklungsressourcen?

Das ist sehr wichtig. Klar, man kann nie genügend hochqualifiziertes Personal haben. Dennoch, wir können Mitarbeiter rekrutieren, weil sie sagen: Bei Euch gewinne ich mehr Erfahrung in fünf Jahren mehr als in vielen Großunternehmen. Einen Coscom-Mitarbeiter zeichnet hohes persönliches Engagement aus. Im Rahmen der Projektarbeit wird ihnen die Möglichkeit gegeben, technisch immer vorne dabei zu sein. Gerade diese Neugierde fasziniert und das zeichnet unsere Mitarbeiter aus.

Lassen Sie ausschließlich in Deutschland entwickeln?

Eine Software-Entwicklung, die nah an den Projekten steht, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Nur so können wir zeitnah Markt- und Technik-Trends aufnehmen und in unsere Standardsoftware übernehmen. Wichtig ist auch: Mit der Standardisierung halten wir die Systeme wirtschaftlich update-fähig. Damit bleiben die Anwender immer am Puls der Zeit. Das schützt die Investition und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit.

Das ist ja schließlich unser Ziel: Auf Dauer anwenderorientierte, technisch innovative Produkte zu haben und, oft auch als Trendsetter, führend am Markt zu bleiben. Das Wichtigste aber ist: Als verlässlicher Partner wollen wir der kompetente, verantwortliche Ansprechpartner für die Coscom-Anwender sein.

Vielen Dank für die Stellungnahme!

Interview: Bernhard D. Valnion

Ansprechpartner - COSCOM weltweit

Zentrale Deutschland

COSCOM Computer GmbH
Anzinger Straße 5
85560 Ebersberg, Germany
Telefon: +49 (8092) 2098 - 0
Telefax: +49 (8092) 2098 - 900
E-Mail: info@coscom.de

Geschäftsstelle Süd-West

COSCOM Computer GmbH
Mollenbachstraße 37
71229 Leonberg, Germany
Telefon: +49 (8092) 2098 - 350
Telefax: +49 (8092) 2098 - 900
E-Mail: info@coscom.de

Geschäftsstelle West

COSCOM Computer GmbH
Schleefstraße 4
44287 Dortmund, Germany
Telefon: +49 (231) 7599 - 00
Telefax: +49 (231) 7599 - 12
E-Mail: info@coscom.de

Geschäftsstelle Nord

COSCOM Computer GmbH
Woltorfer Straße 77c
31224 Peine, Germany
Telefon: +49 (5171) 5058 - 10
Telefax: +49 (5171) 5058 - 119
E-Mail: info@coscom.de

Zentrale Österreich

COSCOM Computer GmbH
Businesspark Pucking-Ost, Hobelweg 4
4055 Pucking, Austria
Telefon: +49 (8092) 2098 - 273
Telefax: +49 (8092) 2098 - 900
E-Mail: info@coscom.at

Zentrale Schweiz

COSCOM GmbH
Eichweid 5
6203 Sempach Station, Switzerland
Telefon: +41 (62) 74810 - 00
Telefax: +41 (62) 74810 - 09
E-Mail: info@coscom.ch

Zentrale Frankreich

COSCOM France S.a.r.L
11 rue de la Haye
67300 Schiltigheim, France
Telefon: +33 (388) 185410
Telefax: +33 (388) 819277
E-Mail: info@coscom.fr

Zentrale Tschechien

COSCOM Computer s.r.o.
Chlumecká 1539/7
19800 Praha-Kyje, Czech Republic
Telefon: +420 (2) 818621 - 79
Telefax: +420 (2) 818621 - 86
E-Mail: info@coscom.cz

Zentrale Polen

COSCOM Polska sp. z.o.o.
ul. Barona 30 lok.324
43-100 Tychy, Poland
Telefon: +48 (32) 7333781, 7009035
Telefax: +48 (32) 7202554
E-Mail: info@coscom.pl