



Vom CAD-Macher zum Prozessgestalter

von **Harald Klieber** Heute gibt es viele gute CAD- und CAM-Systeme, Simulationsprogramme, Messgeräte und Werkzeugschränke mit Lagersoftware – alles mit dem Ziel, die Abläufe rund um die teure Investition Werkzeugmaschine zu verbessern. Was kann da ein Unternehmen wie Coscom noch tun? Darüber sprachen wir mit dem Geschäftsführer Josef Schechner, der auch auf 40 Jahre Unternehmens-Geschichte zurückblickt.

Wenn Sie jetzt auf 40 Jahre CAD/CAM zurückblicken, was hat sich bei Coscom in dieser Zeit getan?

Unser roter Faden ist eigentlich über die ganze Zeit, unsere Anwender mit unseren Produkten und Lösungen bei der besseren, effektiveren Nutzung ihrer CNC-Maschinen zu unterstützen. Wir sind immer nah an der Maschine, wir verstehen Produktionsabläufe. Mit ihrer Fachkompetenz sind unsere Mitarbeiter heute sehr gefragte Gesprächspartner, wenn es um die Verbesserung von Fertigungsabläufen geht. Am Anfang unserer Aktivitäten haben wir den damals beschränkten Speicher von Werkzeugmaschinen ausgelesen und archiviert. Heute realisieren wir durchgängige Infrastruktur-Projekte, wo wir das ERP-System mit dem Shopfloor verbinden.

Josef Schechner: „Coscom gibt nicht nur eine Handlungsempfehlung ab, nein, alles was wir gemeinsam mit unserem Kunden erarbeiten, können wir auch realisieren.“

Bilder: Coscom, NCFertigung

Coscom war und ist also kein reiner CAM-Anbieter?

Wir entwickeln weiterhin unsere ProfiCAM-Software. Viele, viele Anwender nutzen täglich erfolgreich unsere Software. Die wollen wir auch weiterhin gut betreuen. Aber ja, die Anforderungen der Nutzer von CAM-Systemen sind vielfältig und unterschiedlich. Heute kennen wir einige Unternehmen, die drei oder mehr unterschiedliche CAM-Systeme einsetzen. Dazu muss man aber auch klar feststellen, dass die große Verbesserung der Produktivität durch noch mehr CAM-Funktionalität nur sehr schwer zu erzielen ist. Coscom betrachtet den gesamten technischen und organisatorischen Ablauf. Da können wir Wertschöpfung bei unseren Anwendern erzielen. Deshalb beginnen wir bei Coscom fast alle erfolgreichen Projekte mit einer Aufnahme der aktuellen Situation im Unternehmen.

Das klingt ja so, als ob Coscom ein Beratungsunternehmen oder ein Prozessoptimierer ist. Da gibt es ja einige. Was unterscheidet Sie oder direkt gefragt, warum sollte man mit Coscom sprechen?

Der Nutzen für unsere Gesprächspartner ist als allererstes unsere Expertise im Zerspanungsumfeld. Unsere Mitarbeiter wissen, wovon sie reden. Viele von Ihnen waren, bevor sie zu Coscom kamen, in der Zerspanung tätig. Das hilft schon wirklich, zu

verstehen, wie die Situation ist, wo der Schuh drückt und wohin es gehen könnte. Ja, und natürlich unterscheiden wir uns von den „klassischen“ Beratern. Coscom gibt nicht nur eine Handlungsempfehlung ab, nein, alles was wir gemeinsam mit unserem Kunden erarbeiten, können wir auch realisieren. Unsere interne Überschrift zu diesem Punkt und für die Unternehmen heißt das „Consulting mit Umsetzungsgarantie“. Das können wir wirklich zuverlässig und gut. Definierte Ziele, klare Termine und klare Kosten – das ist unser Credo.

Wie kann man sich denn das vorstellen? Dazu brauchen Sie doch eigene Software, damit das wirklich zuverlässig klappt?

Danke für diesen berechtigten Einwand. Coscom setzt da selbstentwickelte Datenbank-basierte Software ein. Mit dem ToolDirector, der Werkzeugverwaltungssoftware, erfassen wir Werkzeug-Stammdaten, geometrische und technische Informationen und können logistische Prozesse abbilden. Das Rückgrat, der Informations-Backbone bei vielen unserer Projekte, ist der FactoryDirector, wo wir alle Daten, die zu einem Auftrag gehören, an einer Stelle zentral verwalten und das allen am Fertigungsprozessprozess Beteiligten zeitaktuell nach Bedarf über vorhandene Netzwerke oder über DNC-Anbindung und Infopoint zur Verfügung stellen.

Sie sagten es vorhin: Die Unternehmen haben viele unterschiedliche Software und softwaregestützte Systeme im Einsatz. Wie kriegen Sie das unter einen Hut?

Ja, das war eine Herausforderung. Jedes dieser Zielsysteme braucht ja ganz eigene Informationen und die oft in einem eigenen Format. Das ist exakt das Problem in vielen Unternehmen. Die haben viel Zeit, Energie und Geld investiert, um die ganzen einzelnen Systeme gut zum Laufen zu bringen und trotzdem stellt sich häufig der gewünschte Erfolg nur teilweise ein. Wenn Sie also z. B. in drei CAM-Systemen, im Voreinstellgerät und im Werkzeugschrank die Werkzeugdaten pflegen, gibt es fünf Stationen, wo die gleichen Daten immer erfasst und gepflegt werden müssen. Und bei jedem Update kann es sein, dass die Arbeit neu beginnt. Eine außerordentliche Ressourcenverschwendung und ein Einfallstor für Fehler. Deshalb haben wir bei Coscom den TCI entwickelt.

TCI? Was verbirgt sich dahinter?

Kurz und bündig: Der Coscom TCI setzt uns in die Lage, Werkzeugdaten im Unternehmen an einer Stelle einmalig zu erfassen, einmal zentral zu pflegen und diese Information bedarfsgerecht den unterschiedlichen Zielsystemen zur Verfügung zu stellen: Der Simulationssoftware die geometrischen Daten, den CAM-Systemen die Schnittwerte, dem ERP-System den Bestellvorschlag und dem Lean-Manager den Werkzeug-Verbrauch. Und weil das so gut, einfach und zuverlässig funktioniert, kann Coscom besonders gut heterogene IT-Strukturen in der Fertigung organisieren.

Coscom mag heterogene IT-Strukturen. Das will doch kein IT-ler.

Da will ich ganz selbstbewusst sein: Wir mögen das, weil wir es können! Nach unserer Kenntnis können das vermutlich nicht sehr viele – ich würde vielleicht sagen, eigentlich nur

„Ziel ist, immer im Terminplan zu bleiben und die Kosten verbindlich einzuhalten.“



Digitalisierungs- und Vernetzungslösungen

-  Tool-Management
-  Fertigungs-Datenmanagement
-  CAD/CAM & Simulation
-  Prozess-Consulting



Software für die Fertigung
WWW.COSCOM.EU



Josef Schechner: „Unser FactoryDirector sorgt auch „en passant“ für die Zukunft vor und erfasst Know-how im Unternehmen.“

wir. Auch wir haben sehr viel Zeit und Gehirnschmalz investiert und viel, viel Geld eingesetzt und enormes Lehrgeld bezahlt, um dahin zu kommen. Jetzt aber wissen wir, wie es geht. Jetzt haben wir die Expertise und das Produkt, um für unsere Anwender und uns Projekte erfolgreich umzusetzen. Jetzt muss die Welt nur wissen, dass es Coscom gibt und was Coscom kann.

Sie können kaum Produkte bewerben. Wie finden Sie Ihre Kunden?

Das ist nicht einfach, obwohl wir wissen, dass der Bedarf dafür riesig ist. Aber bei der jetzigen konjunkturellen Lage steht eine Verbesserung von Prozessen oft nicht an erster Stelle. Wir sehen aber insbesondere bei vielen mittelständischen Unternehmen einen hohen Handlungsbedarf. Die sehr großen Unternehmen gehen das im Rahmen strategischer Pläne an und haben häufig eigene Ressourcen, um sich was individuell zu entwickeln. Wir sind stark im Mittelstand, wo wir mit standardisierten Systemen, die gut zu pflegen sind und trotzdem an die Anwendung gut angepasst konfiguriert werden, ein hohes Nutzenpotenzial sehen. Diese Unternehmen sprechen oft dann mit Coscom, wenn sie das Bauchgefühl haben, dass trotz viel Aufwand in der Digitalisierung das Ergebnis nicht zufriedenstellt.

Bauchgefühl und Ergebnis – Emotion und ROI. Was kann ein Unternehmen von Coscom erwarten?

Da sind wir jetzt bei unserer Expertise. Wir wissen, dass tolle Konzepte schön sind, aber häufig nicht umsetzbar und deshalb nur sehr begrenzt werthaltig. Der Ablauf ist oft ähnlich, weil die Ausgangslage und die Ziele ähnlich sind. Wie vorher schon erwähnt, beginnen bei Coscom Projekte immer mit einer

„Alles ändert sich und alles bleibt gleich. Wir sind immer schon nah an der Maschine gewesen, wir verstehen die Produktionsabläufe.“

gemeinsamen Definition der Ist-Situation und der Erwartungen und Ziele des Unternehmens. Wenn das Unternehmen und Coscom der Meinung sind, dass eine gute Grundlage für ein erfolgreiches, nämlich nutzbringendes Projekt besteht, wird das Ganze in Workshops vertieft und ein Maßnahmen-Plan mit echten Terminen und genauen Kosten erarbeitet. So wissen alle Beteiligten sehr früh, was es bringt, bis wann es realisiert sein kann und was es kostet. Der ROI purzelt dabei fast automatisch raus. Und wenn sich das Unternehmen dann für uns entscheidet, geht es in die Umsetzung und zum Ziel. Auch wichtig: Unsere Projekte sollten sich immer in weniger als zwei Jahren amortisieren.

Und das läuft immer problemlos?

Wenn ich da zustimmen würde, wäre ich ein idealistischer Träumer. Aber das ist exakt die Kunst und, ich komme darauf zurück, unsere Expertise, rechtzeitig zu erkennen, wenn etwas nicht entsprechend der Planung läuft oder auch, und das kommt schon öfters vor, wenn sich während der Realisierung Änderungen in der Zielsetzung ergeben. Da bringen unsere Projektleiter die nötige Erfahrung mit, um auf diese Situationen aktiv zu agieren und Projekte agil zu gestalten. Unsere Meilensteine während des Projektes sind eine Fortschritts- und Zielkontrolle. Das Ziel ist, immer im Terminplan zu bleiben und die Kosten verbindlich einzuhalten.

Welchen Nutzen hat ein Unternehmen neben den harten ROI-Zahlen noch?

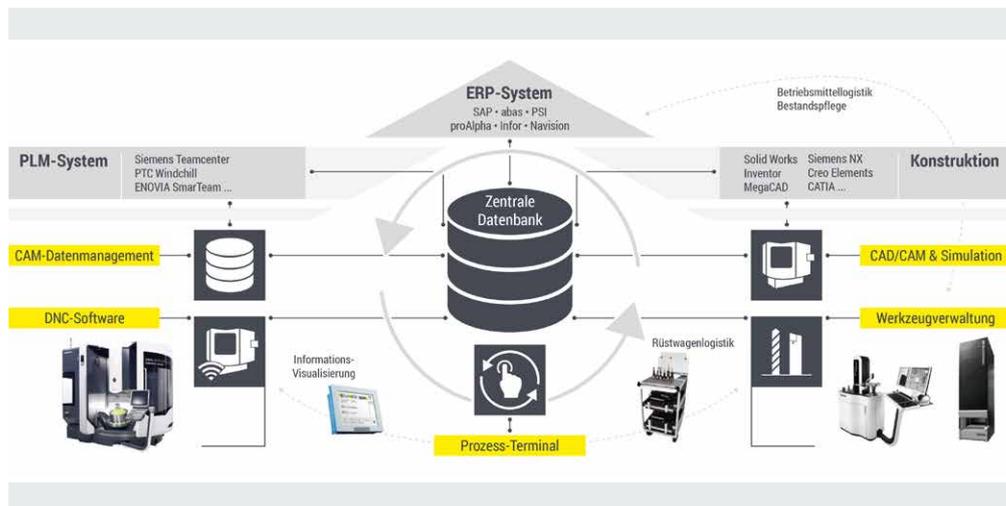
Da gibt es ein zentrales Kern-Thema: Viele erfahrene Mitarbeiter scheiden in den nächsten Jahren aus dem Berufsleben aus und mit ihnen geballtes Fertigungswissen. Viele der Nachfolger sind Quereinsteiger, die sogenannte Transfer-Generation. Sie bringen meist nicht die tiefe Erfahrung mit. Es bringt einen hohen, meist in Zahlen nicht zu erfassenden Nutzen, das Know-how zu erfassen und darüber im Unternehmen allgemein zu verfügen. Der Coscom FactoryDirector kann das so „en passant“ mit erledigen.

Für die Zukunft können Ihre Kunden also einiges tun. Zukunft wird 5G sein. Welche Rolle spielt dieses Thema bei Coscom?

Das ist in unserer Branche zurzeit noch nicht aktuell. Wir gehen mittelfristig eher von mehr Künstlicher Intelligenz aus. In jedem Fall, so wie die letzten 40 Jahre auch, sind wir am Puls, auf dem Stand der Technik und häufig der Trendsetter. ■

Der FactoryDirector ist das Rückgrat, der Informations-Backbone bei vielen Coscom-Projekten. Damit werden alle Daten an einer Stelle zentral verwaltet.

www.coscom.de



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

Mollenbachstraße 37
71229 Leonberg, Germany
Telefon: +49 (7152) 33119 - 23
Telefax: +49 (7152) 33119 - 11

Geschäftsstelle West

Schleefstraße 4
44287 Dortmund, Germany
Telefon: +49 (231) 7599 - 00
Telefax: +49 (231) 7599 - 12

Geschäftsstelle Nord

Woltorfer Straße 77c
31224 Peine, Germany
Telefon: +49 (5171) 5058 - 10
Telefax: +49 (5171) 5058 - 119

Zentrale Österreich**COSCOM Computer GmbH**

Abelstraße 12
4082 Aschach/Donau, Austria
Telefon: +43 (7273) 20422
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 Nordamerika**COSCOM Corp.**

5265 Parkway Plaza Blvd.
Suite 110 Charlotte, NC 28217, USA
Telefon: +1 (704) 3158958
Telefax: +1 (704) 9921712
E-Mail: info@coscom-us.us

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