

# «Deutliche Einsparungen realisierbar»

*Die Coscom GmbH wurde vor 40 Jahren gegründet, seit 20 Jahren existiert eine Tochtergesellschaft in der Schweiz. Wie sehr sich in dieser Zeit das Geschäft rund um die CAD/CAM-Prozesskette gewandelt hat, zeigt exemplarisch die Historie des Unternehmens: Angefangen als Lizenzanbieter von CAM-Software, positioniert man sich heute als Lösungsanbieter für die Digitalisierung und vernetzte Fertigung. Im Gespräch mit TR-Chefredaktor Wolfgang Pittrich skizziert Christian Erlinger, Senior Process Consultant bei Coscom, die Idee dahinter.*

**H**err Erlinger, viele Anwender kennen Coscom als Anbieter von CAM-Lizenzen. Die Ausrichtung ist mittlerweile eine andere, oder?

Das stimmt. Unser Geschäftsmodell hat sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Mittlerweile gehören IT-Infrastrukturprojekte rund um die CNC-Werkzeugmaschine zu den Schwerpunkten unserer Geschäftstätigkeit. Das heisst, wir kümmern uns um die Datenkommunikation im Shopfloorbereich.

*Kommt diese Transformation auch beim Kunden an?*

Sie kommt an. Auch deshalb, weil die Unternehmen viel offener geworden sind, wenn es darum geht, neue Lösungen oder Strukturen umzusetzen. Wir erleben heute Kunden, die mehr als nur ein CAM-System einsetzen, weil sich die Anforderungen maschinenseitig stark verändert haben. So offerieren CAD/CAM-Anbieter Produkte mit unterschiedlichen Schwerpunkten, sei es zum Drehen, 5-Achsfräsen oder Drehfräsen. Es ist heute nicht mehr unüblich, dass mehrere CAM-Systeme in einem Unternehmen zum Einsatz kommen.

*Dann hat sich die Branche aber ziemlich radikal gewandelt. Es ist noch gar nicht so lange her, da lautete die oberste Fertigungsmaxime: möglichst wenig Datenschnittstellen in der Fertigung.*

Sie haben recht, Herr Pittrich, die schnittstellenfreie Datendurchgängigkeit war lange das Credo sowohl von Softwareanbietern wie auch Fertigungsunternehmen. Das hat sich allerdings verändert, weil sich eben auch die CNC-Maschinen und die Anforderungen an die Fertigung teilweise

drastisch verändert haben. Wir arbeiten deshalb mittlerweile lösungsorientiert und sagen: Der Kunde soll auf der operativen Seite möglichst wenig Kompromisse eingehen müssen und die für ihn optimalen Systeme wählen.

*Wie sieht das in der Praxis aus?*

Der CoscomDirector-Anwender muss sich nicht mehr festlegen, welches CAD/CAM- oder Simulationssystem er einsetzen möchte. Er kann frei wählen. Sogar ein späterer Umstieg auf ein anderes System ist möglich. Für uns sind CAM, Simulation, Automatisierungssysteme oder Voreinstellgeräte Zielsysteme, die wir an unsere universelle Datenbereitstellungsplattform andocken. Das geschieht über unsere Toolmanagementlösung «ToolDirector». Dahinter steckt das von Coscom entwickelte «Tooldata Cooperation Interface», kurz: TCI; eine universelle Werkzeugdatenschnittstelle.

*Müssen Sie dann nicht sehr viele Formate und Versionen vorhalten?*

Wichtig dabei ist, dass nicht das Format den Unterschied ausmacht, sondern der Informationsgehalt im Format. Und diesen Informationsgehalt zu generieren, im TCI-Container abzulegen und dem Anwender zur Verfügung zu stellen, das ist unser Know-how. Wir müssen also nicht darauf achten, welche Version gerade im Einsatz ist oder welches Update gefahren wurde. Das liegt in der Hand des Projektkunden. Wir versichern dagegen, dass wir immer die gleichen konsistenten Daten liefern. Der Zielsystempartner gibt uns an, welche Daten er benötigt, und die stellen wir ihm auch zur Verfügung. Das funktioniert aber nur dann, wenn, abgestimmt mit allen Projektbeteiligten, ein IT-Projekt etabliert



**Christian Erlinger, Senior Process Consultant bei der Coscom GmbH: «Wir arbeiten lösungsorientiert und sagen, der Kunde soll auf der operativen Seite möglichst wenig Kompromisse eingehen müssen und die für ihn optimalen Systeme wählen.» (Bilder: Coscom)**

und nicht nur ein Softwareprogramm gekauft wird.

*Sie fordern da aber ziemlich viel von Ihrem Kunden; vor allem, wenn bisher in Richtung Fertigungsorganisation noch wenig Schritte unternommen worden sind.*

Das stimmt. Wir bemerken aber auf der anderen Seite gerade im Shopfloor inzwischen einen deutlichen Wandel, wenn es um die Einführung von fertigungsorganisatorischen Strukturen geht. Waren früher Fertigungsleiter oder Mitarbeiter der Arbeitsvorbereitung unsere Gesprächspartner, sitzen mittlerweile auch IT-Verantwortliche mit am Tisch. Wenn heute eine CNC-Maschine in den Datenfluss geht, ist es mehr oder weniger ein ganzheitliches IT-Projekt bis hin

zur Automatisierung an der Maschine. Eine Vorgehensweise, die sicherlich auch durch den Trend hin zur digitalen Transformation ausgelöst wurde.

*Es hängt dann auch viel von der Betriebsgröße ab, ob die Einführung einer Coscom-Lösung überhaupt Sinn macht?*

Das kann man nicht pauschal auf die Betriebsgröße herunterbrechen. Gerade in der Schweiz gibt es einige kleinere Unternehmen, die den Sinn so einer Lösung erkannt haben, aber rein aufgrund ihrer Größe sehr selektiv bei einer Umsetzung vorgehen müssen. Wir kennen ein Beispiel, wo ein KMU nur auf unseren FactoryDirector zurückgreift, also das Fertigungsdatenmanagement vom ERP-System zur ➔



### Mit Lean Production 30% schneller in die Fertigung

„Das COSCOM Datenmanagement FactoryDIRECTOR VM hat die Digitalisierung und Vernetzung unserer Fertigung ermöglicht. Die zentrale Bereitstellung aller Fertigungsinformationen, die Datendurchgängigkeit vom ERP bis an die Maschine sowie die sichere Datenübertragung sorgen für durchgängige, sichere, stabile und reproduzierbare Prozesse. Dadurch konnten wir unsere Rüstzeiten um 30% beschleunigen.“

Michael Baumann, Geschäftsführer Schneto AG

**COSCOM®**



Direkt zum Anwenderbericht:  
Einfach QR-Code scannen!



Maschine und zurück verwendet. Für dieses Unternehmen hatte die Prozesssicherheit auch im Sinne von Änderungsmanagement oberste Priorität. Wobei ganz klar erkannt wurde, welche Potenziale unsere Lösungen sonst noch bieten. Aber die vorhandene Manpower lässt nur eine schrittweise Umsetzung zu.

*Apropos Potenzial: Gibt es Kennzahlen, die belegen, welchen wirtschaftlichen oder technologischen Vorteil ein Anwender hat, wenn er auf die Coscom-Lösungen zurückgreift?*

Eine Software in unserem Umfeld ist ein Investitionsgut, das sich auch rechnen muss. Da gibt es Initial- und Folgekosten, demgegenüber stehen Potenziale, die wir über Analysen herausarbeiten. So führt die Einführung eines Toolmanagementsystems dazu, die Werkzeugkosten zu glätten. Eine Gesamtlösung wie unser Tool- und FactoryDirector erhöht die Maschinenproduktivität mit der Folge, dass sich unter Umständen sogar Maschineninvestitionen einsparen lassen, weil die Spindellaufzeiten der vorhandenen Maschinen deutlich erhöht wurden. Das Einsparpotenzial bei einem durchschnittlichen KMU kann sich daher im sechsstelligen Eurobereich bewegen, und das nicht nur einmalig, sondern jährlich. Rechnet man dann noch die nicht getätigten Maschineninvestitionen und die deshalb nicht verbrauchte Fläche dazu, kommt man auf Summen, die in der Gesamtbetrachtung erheblich sein können.

*Gibt es dazu konkrete Amortisationsbetrachtungen?*

Das hängt natürlich von der Skalierung des Auftrags ab. Eine ROI-Betrachtung von rund ein bis zwei Jahren ist realistisch und wird vom Markt auch gefordert.

*Beraten Sie Unternehmen direkt vor Ort, um zu eruieren, welche Coscom-Lösung Sinn macht?*

Wir offerieren dazu verschiedene Consultingbausteine. Neben Process Consulting, Machbarkeitsstudien und Potenzialanalysen bieten wir auch Orientierungsgespräche zum Thema Digitalisierung im CNC-Maschinenumfeld an. Das Besondere an den Beratungsgesprächen ist, dass Coscom auf eigene Projektumsetzungserfahrungen zurückgreifen und somit die Beratungsgespräche mit entsprechender Umsetzungskompetenz gestalten kann.

*Was kann ich mir unter Process Consulting vorstellen?*

Beim Process Consulting werden in den Firmen vor Ort mit den Fachabteilungen die Prozesse beleuchtet und analysiert. Anschliessend visualisiert man die Verbesserungspotenziale und diskutiert mögliche Umsetzungsschritte. Das hört sich jetzt sehr theoretisch an, ist aber ganz eng an den fertigungstechnischen Realitäten der Unternehmen ausgerichtet. Dazu gehört auch, dass wir Fachgespräche der verschiedenen Abteilungen moderieren, um so das Bewusstsein für die Optimierung der Fertigungsprozesse zu schärfen.

*Welche Inhalte behandeln die Orientierungsgespräche?*

Hier führen wir mit Kunden ganz allgemein Gespräche über Neuheiten oder Trends, die beispielsweise auf Messen er-



**Der ToolDirector-Gateway vom ERP-System zum Shopfloor und zurück soll für den reibungslosen Datenaustausch sorgen.**

kann wurden, aber in der Wertigkeit vielleicht nicht richtig eingeordnet werden können. Dann kann es durchaus vorkommen, dass wir auch externe Spezialisten einladen, um ein Thema zu vertiefen. Zur Zeit liegen diese Gespräche ziemlich im Trend, was auch mit einer gewissen Verunsicherung bezüglich der digitalen Transformation zu tun hat.

*Bieten Sie hier ebenfalls Aufklärung?*

Wir geben Tipps und Anregungen, wo und wie man im eigenen Unternehmen ansetzen kann, um in digitalisierte Fertigungsprozesse einzusteigen. Wobei es auch sehr konkret werden kann. Unser Vorteil ist, dass wir keine Unternehmensberater sind, die Prozesse optimieren wollen. Wir gehen davon aus, dass das Unternehmen einen bewährten und erfolgreichen Zerspanungsprozess etabliert hat, der nun in das digitale Zeitalter überführen werden soll. Das Unternehmen darf dabei nicht überfordert werden. Unsere Lösungen sind deshalb so skalierbar, dass man sie auf bestehende Prozesse abstimmen und sukzessive weiterentwickeln kann.

*Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang eigentlich der Werkplatz Schweiz?*

Wir definieren uns als deutschsprachiges Unternehmen für den deutschsprachigen Raum. Und da sind die Schweiz, Österreich und Deutschland gleichgestellt. Wir bieten daher auch eine länderübergreifende Betreuung. Das heisst, es kann durchaus sein, dass der Schweizer Kollege in Baden-Württemberg tätig ist oder der österreichische Spezialist in der Schweiz.

*Die Frage zum Abschluss: Würden Sie sagen, dass Coscom eine führende Stellung im Markt einnimmt?*

Es wäre sicherlich nicht korrekt zu sagen, wir sind Marktführer. Aber im deutschsprachigen

Raum sind wir sicherlich einer der wenigen Anbieter, die über ein so breites Gesamtportfolio verfügen. Und mit unserer TCI-Lösung bieten wir ein innovatives und nahezu einzigartiges Konzept, um Vernetzungsstrategien für heterogene IT-Strukturen aufzuzeigen. ■

Coscom GmbH, Zentrale Schweiz  
6203 Sempach Station, Tel. 062 748 10 00  
info@coscom.ch

Wolfgang Pittrich