

„Der Grundgedanke war die Schaffung einer komplett durchgängigen CAD-Softwarelösung.“

Lesen Sie einen Bericht aus der Praxis, wie man mit einem kostenlosen Tool eine durchgängige CAD-Struktur im Unternehmen schafft, administrativen Aufwand verringert, Kosten einspart und Prozessabläufe verkürzt. In diesem Interview berichtet Herr Porath, Leiter der Mechanikkonstruktion am Standort Hamburg der Rofin Gruppe Deutschland, über die Erfahrungen und Hintergründe der Einführung von Solid Edge 2D als Tool für Unternehmensbereiche, die eng mit der Konstruktion zusammenarbeiten.

PBU: Seit wann ist die Rofin Gruppe Kunde der PBU CAD-Systeme GmbH?

Herr Porath: Zum Wechsel des Geschäftsjahres 2003 auf 2004 gab es eine Entscheidung der Geschäftsleitung, eine Vereinheitlichung der Konstruktionsabteilungen für die vier Standorte der Rofin Gruppe in Deutschland vorzunehmen. Ziel war es, standortübergreifend arbeiten zu können und auch Entwicklungsprojekte unter den Standorten verlagern zu können.

Vorher konnte jeder Standort seine CAD Software selbst bestimmen. Dies waren in der Hauptsache verschiedene 2D Systeme eines großen Herstellers. Insgesamt eine sehr heterogene Zusammensetzung.

Nach dem Evaluierungsprozess hat man sich dann für Solid Edge 3D und die PBU CAD-Systeme GmbH als Partner entschieden.

PBU: Was hat Sie dazu bewogen, zusätzlich die kostenlose Solid Edge 2D Drafting einzusetzen?

Herr Porath: Der Grundgedanke war die Schaffung einer komplett durchgängigen

CAD-Softwarelösung. Und zwar auch in Abteilungen, die eng mit der Konstruktion zusammenarbeiten. In unserem Fall meine ich speziell die Bereiche Vertrieb, Applikation und die Entwicklungsabteilung bei uns im Haus. Eine Verringerung an administrativem Aufwand und Kosteneinsparungen waren ebenfalls ein Beweggrund.

PBU: Wie viele Arbeitsplätze SE 2D haben Sie heute im Einsatz?

Herr Porath: Am Standort Hamburg haben wir jetzt 15 Arbeitsplätze mit Solid Edge 2D ausgestattet.

PBU: Gab es konkrete Gründe diese Vereinheitlichung anzustreben?

Herr Porath: Als wir 2005 die Solid Edge V16 bei uns in Hamburg installiert hatten, waren die alten 2D CAD-Systeme nicht mehr fähig, die erzeugten Solid Edge Dateien einzulesen. Die Daten konnten nur in Form eines PDFs oder ausgedruckt an den Vertrieb gegeben werden. Bei der Applikationsabteilung war die Herausforderung eine andere. Diese bekommt im Zuge der Vorbereitung für Demonstrationen meist aktuelle DWG und

DXF Formate von Kunden bereitgestellt. Diese konnten ebenfalls mit den alten 2D-Systemen nicht mehr eingelesen werden. Im Falle der Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung waren wir auf der Suche nach einem Tool, mit dem man Änderungswünsche aus der Abteilung schneller bearbeiten kann. Von der PBU wurde mir dann Solid Edge 2D als Lösung präsentiert.

PBU: Reichte die Übergabe mittels PDF in der Zusammenarbeit mit dem Vertrieb nicht aus?

Herr Porath: Für einen internen Austausch, beispielsweise zwischen Zulieferer und Einkauf, um eine bestimmte Bemaßung zu klären, kann man das auch mittels PDF machen. Aber wenn unser Vertrieb mit den Kunden kommuniziert, ist das gänzlich anders gelagert.

Hier benötigt man ein einfach zu verstehendes Tool, mit dem man wiewen kann und auch kleinere Änderungen möglich sind.

Hat ein Kunde bei einem Vororttermin einen Änderungswunsch, kann dieser sofort aufgenommen und eingezeichnet werden.

Für die Abteilung Systemkonstruktion, die sehr eng mit dem Vertrieb zusammenarbeitet, bedeutet dies eine Erleichterung.

Denn in der Umsetzung der tatsächlichen Änderung werden Fehler vermieden und Kommunikationsaufwand reduziert, weil jeder anhand der Zeichnung einsehen kann, was gewünscht wird und weniger Rückfragen nötig sind.

Das andere hat eher etwas mit der gewohnten Arbeitsweise des Vertriebs zu tun. Man kann es aber durchaus als zusätzliche Qualitätskontrolle sehen. Unser Vertrieb möchte einfach wissen, was in der Datei ist, die er dem Kunden sendet, und will auch sehen, wie die Änderungswünsche von der Systemkonstruktion umgesetzt wurden.

PBU: Setzen Sie Solid Edge 2D Drafting noch für andere Zwecke außer zur Aufnahme von Änderungswünschen der Kunden und zum Viewing ein?

Herr Porath: Ja, zum Import/Export von DWG und DXF Daten. Ich hatte eingangs schon die Abteilung Applikation erwähnt. Dies

ist eine räumlich große Abteilung, in der sämtliche Produkte vom Standort ausgestellt und auch appliziert werden. Die Kunden kommen zu uns ins Haus und überprüfen verschiedenste Dinge im Vorwege der Beschaffung. Dort wird ihnen auch gezeigt, wie unsere Laser und Lasersysteme im konkreten Anwendungsfall funktionieren. Im Zuge der Vorbereitung auf die Demonstration werden uns in der Regel DWG oder DXF Dateien von zukünftigen Bauteilen übergeben. Durch den Einsatz von Solid Edge 2D kann man diese auch wieder direkt an die Maschinenprogrammierplätze übergeben und damit Prozesse abkürzen. Vorher musste man Umwege gehen, um dasselbe Ziel zu erreichen.

PBU: Inwiefern unterstützt Solid Edge 2D die Arbeit mit der Entwicklungsabteilung?

Herr Porath: In der Entwicklungsabteilung, den sog. „Laboren“ haben wir hochqualifizierte Fachkräfte, die Prototypen testen. Die Mitarbeiter schätzen es mit Solid Edge 2D Zusammenstellungszeichnungen überprüfen und messen zu können. Beispielsweise werden Isolierabstände überprüft. Wird eine Änderung an der Konstruktion gewünscht, können wir diese direkt aus der Zeichnung übernehmen. Das hat bei uns einiges abgekürzt.

PBU: Sie hatten die Einsparung durch weniger administrativen Aufwand erwähnt. Wie ist das zu verstehen?

Herr Porath: Im Zuge der Vereinheitlichung der CAD Struktur haben sich auch die Zuständigkeiten verlagert, was die Beschaffung von CAD für den Vertrieb anging. Auf einmal bekam ich immer wieder Anrufe von verschiedenen Providern, ob ich nicht diese oder jene Lizenz verlängern wolle, weil ich als

Ansprechpartner für CAD-Systeme benannt wurde.

Das war irgendwann logistisch nicht mehr zu bewältigen. Insbesondere abzuwägen, ob der Bedarf einer Neuinvestition in eine Lizenz, die in der Konstruktion eigentlich gar keine Verwendung findet, gerechtfertigt war oder nicht. Da habe ich dann auch den Entschluss gefasst, das jetzt abzukürzen. Ich frage einmal im Jahr die neue Version Solid Edge 2D und den neuen Lizenzkey an und fertig.

PBU: Können Sie anderen Kunden ein paar Tipps zur Einführung von Solid Edge 2D geben?

Herr Porath: Ich kann nur jedem raten, das anständig zu schulen. Wir haben uns insgesamt zwei Tage Zeit genommen. Ein Tag für Oberfläche und Handhabung und noch einen ganzen Tag, um auf die konkreten Rückfragen der Kollegen einzugehen. Bevor wir uns zur Schulung entschlossen hatten, habe ich Solid Edge 2D auf 2-3 Arbeitsplätzen installiert und versucht einen kurzen Überblick zu geben und die Leute es selbst erlernen zu lassen. Daraufhin habe ich große Vorbehalte erfahren.

Erst als ich den tatsächlichen Bedarf an Schulung aufgenommen hatte und die Schulung organisiert habe, hat es wirklich funktioniert.

PBU: Welche Vorbehalte waren das?

Herr Porath: Obwohl ein Tag Schulung für das eigentliche System mehr als ausreichend

ist, sind Oberfläche und Handhabung trotz Hilfen auf den ersten Blick ungewohnt. Wenn dann jemand dabei ist, der etwas hektisch ist, führt das schnell zu Ablehnung. Deshalb haben wir auch den zweiten Tag drangehängt, um die bestehenden Fragen hinreichend zu klären.

Ein weiterer Punkt, der mir überraschend oft begegnet ist, war das Vorurteil, dass eine kostenlose Software doch nichts taugen kann. Nach dem Motto: „Wir brauchen keinen kostenlosen Viewer, sondern ein professionelles CAD Tool“. Die meisten wissen nicht, dass Solid Edge 2D immer die Auskopplung der 2D Umgebung der jeweils neuesten kommerziellen 3D Version ist.

PBU: Sie haben Solid Edge 2D jetzt seit einiger Zeit im Einsatz. Wie ist das Feedback der angeschlossenen Unternehmensbereiche heute?

Herr Porath: Die Vorteile der einheitlichen CAD-Softwarelösung sind heute deutlich sichtbar. Vor allem aus dem Bereich Applikation habe ich besonders positives Feedback erhalten. Und selbst die Hartnäckigsten geben heute zu, „dass man schon damit arbeiten kann.“

Das werte ich mit Blick auf das typische handseatische Understatement auch als positiv.

PBU: Herr Porath, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Über ROFIN-SINAR Technologies, Inc.

Mit über 38.000 installierten Systemen zählt die ROFIN-Gruppe zu den weltweiten Technologie- und Marktführern für Laser und laserbasierte Systemlösungen in der industriellen Materialbearbeitung. Ob Laserschneiden, Laserschweißen, Laserbeschriften oder Oberflächenbearbeitung – ROFIN ist Ihr technologieunabhängiger Berater und liefert mit CO₂-, Faser-, Festkörper-, Dioden- und diversen q-switch-Lasern das breiteste und leistungsfähigste Produktspektrum.