

CADplus

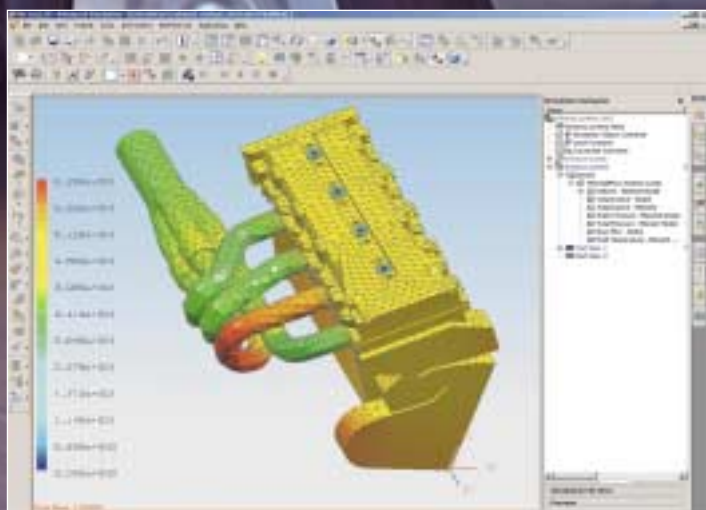
Business + Engineering



Interview:
Warum bei UGS freie Wahl besteht

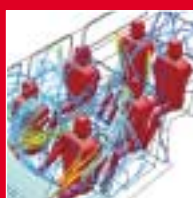


Strategien im Automobil- Engineering



UGS

*Transforming the
process of innovation*



Mehr Komfort
Delphi nutzt CFD zur
besseren Innenraum-
Klimatisierung



Hannover Messe
PLM-Systeme in
großer Zahl auf der
Digital Factory



Heft im Heft!
digitalPLANT über
Handhabung riesiger Da-
tenmengen

Reifegrad unerreicht



Bild: Nissan

Die Prozesse und Methoden in der Automobilindustrie haben den höchsten Reifegrad aller Industriezweige erreicht. Einem mäanderartigen Analysen- und Beratungswesen ist es zu verdanken, dass wir so reich mit Zahlen über Märkte und Trends in dieser Branche versorgt sind: In den zwölf Monaten des Jahres 2004 wurden weltweit 63 Millionen Fahrzeuge gefertigt, davon rund 53 Millionen Pkws und leichte Lkws. Bis zum Jahr 2010 wird der Gesamtausstoß an Fahrzeugen auf 70 Millionen anwachsen. Insgesamt beläuft sich gegenwärtig der Anteil der Automobilwirtschaft am „Weltinlandsprodukt“ auf 15 Prozent. Bis zum Jahr 2015 werden jährliche Steigerungsraten von durchschnittlich 2,6 Prozent erwartet, sodass dann der Gesamtumsatz bei 1,1 Billionen US-Dollar liegen wird. Insbesondere der chinesische Markt wird für einen Wachstumsschub sorgen. Bereits im vergangenen Jahr nahmen dort die Verkäufe um 14 Prozent auf 5,8 Millionen Einheiten zu. Damit war China nach den USA (16,9 Millionen Fahrzeuge) der zweitgrößte Fahrzeugmarkt überhaupt. Experten gehen davon, dass binnen Fünfjahres-Frist weitere 5 Millionen Fahrzeuge im Reich der Mitte verkauft werden können.

Der größte Fahrzeughersteller der Welt, die General Motors Corporation (GM) mit Sitz in Detroit im US-amerikanischen Bundesstaat Michigan, mit seinen Marken Buick, Cadillac, Chevrolet, GMC, Dae-woo, Holden, Hummer, Opel, Pontiac,

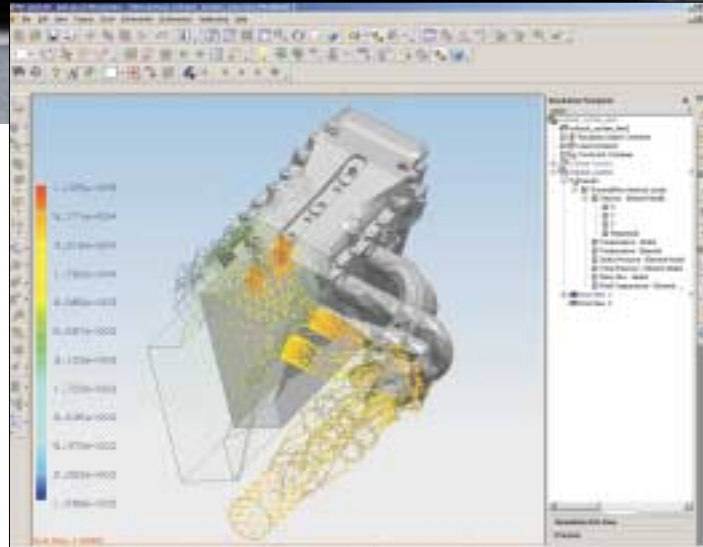


Bild: UGS

NX 4 von UGS greift auf State-of-the-Art-Techniken für die Simulation zu. General Motors will sie für neue Fahrzeugmodelle nutzen.

Saab, Saturn und Vauxhall verkaufte im Jahr 2005 665 000 Fahrzeuge in China und verdrängte damit Volkswagen vom ersten Platz. Doch steht GM bekanntermaßen in der angestammten Heimat massiv unter Druck. Neben Toyota macht ihm Hyundai das Leben schwer. Überhaupt gilt Hyundai als einer der absoluten Outperformer für die nächsten Jahre.

Anders herum. Von den rund 17 Millionen Fahrzeugen, die in USA im vergangenen Jahr verkauft wurden, trugen 4,5 Millionen ein GM-Emblem. Zum ersten Mal in der 97-jährigen Geschichte des Konzerns war damit der inländische Anteil geringer als der ausländische (4,7 Millionen). Die Dynamik in den Märkten lässt sich noch an zwei anderen Zahlen ablesen. Sport Utility Vehicles (SUVs) verkauften sich 2005 um 20,5 Prozent

schlechter als fünf Jahre zuvor, Crossovers um 327 Prozent besser.

Von derartigen Turbulenzen bleibt die gewärtigte Firmenlandschaft nicht verschont. Die Anzahl von derzeit 5 500 Zulieferern könnte sich bis 2015 auf etwa 2 800 halbieren, von den zwölf unabhängigen Automobilkonzernen werden dann vermutlich noch neun oder zehn eigenständig sein. Die OEMs werden sich zu Hightech-Markenartiklern mit facettenreichem Markenmanagement (Design, Markenerlebnis, Servicestrategien, Funktionen und Technologien) weiter entwickeln. Premium-Marken werden zu den Leitbildern ihrer Konzerne. Dort werden die Kernkompetenzen angesiedelt sein und der Führungsnachwuchs ausgebildet. Technik und Know-how fließen von den Premium- zu den Massenmarken. Die Zu-

Nissan ist als Top-10-OEM ein besonders wichtiger Kunde von UGS

OEM	DPD		DLM		DM	
	Body	Powertrain	PDM	VIS	Backbone	Apps
1 General Motors	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS
2 Ford Motor Company	Multi (UGS/DS)	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS
3 Toyota Motor	Multi (Togo/DS)	PTC	Multi (H/DS)	Open	Open	DS
4 Volkswagen	DS	PTC	SAP	PTC	Open	UGS
5 DaimlerChrysler	DS	DS	UGS	UGS	Open	Multi (UGS/DS)
6 PSA PeugeotCitroen	DS	DS	DS	Open	Multi	UGS
7 Honda Motor	DS	DS	Multi (M1/DS)	Open	Open	Multi (UGS/DS)
8 Nissan Motor	UGS	UGS	UGS	Open	Open	Multi (UGS/DS)
9 Hyundai-Kia	DS	PTC	Open	UGS	Open	Open
10 Renault-Dacia-Samsung	DS	DS	UGS	UGS	Open	Multi (UGS/DS)
11 Suzuki-Maruti	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS
12 Fiat-Iveco	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS
13 Mitsubishi	DS	DS	Open	Open	Open	DS
14 Mazda	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS
15 BMW	DS	Multi (PTC/DS)	Multi (SAP/DS/UGS)	Open	Multi	UGS
16 Daihatsu	Multi	PTC	Open	Open	Open	Open
17 GM Daewoo Auto&Tech.	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS
18 Avtovaz	UGS	UGS	Open	Open	Open	Open
19 Fuji-Subaru	DS	DS	Open	Open	UGS	UGS
20 Beijing AIG	Multi	Multi	UGS	Open	Open	Open
21 FAW (excluding VW)	Multi	PTC	PTC	Open	PTC	Open
22 Dongfeng	Multi	Multi	Open	UGS	Open	UGS
23 Isuzu	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS	UGS
24 Changan Automotive	DS	Multi	-	-	-	-
25 Tata	DS	PTC	UGS	UGS	Open	DS

lieferer werden sukzessive alle nicht markenprägenden Aufgaben im Fahrzeugbau übernehmen.

Noch nie waren die OEMs auf ihre Systemlieferanten so sehr angewiesen wie heute – nicht nur technologisch, sondern auch vom Business her. Die Diversifizierung der Produktpalette verlangt verlässliche, wirtschaftliche, stabile Geschäfts-

partner mit überzeugenden Technologie-Roadmaps. Dies ist auch bei PLM-Systemlieferanten nicht anders, wobei hier angemerkt werden muss, dass deren Einfluss eher noch zunimmt. Denn die durchschnittlich rund 30 000 Bauteile in einem Fahrzeug müssen immer intelligenter in Beziehung gesetzt werden und aufwändige Abstimmungsprozesse durchlaufen,

Beispiel CAx), Data Lifecycle Management (DLM) für die Datenbereitstellung über den gesamten Lebenszyklus des Fahrzeugs (zum Beispiel PDM und Visualisierungs-Tools) sowie Digital Manufacturing (DM) für die digitale Produktionsplanung, -simulation und -optimierung. Im Grunde genommen gibt es nur zwei Systemanbieter, die hierfür alles aus einer Hand anbieten können.

Durch die Auswahl Nissans konnte die UGS Corporation mit Sitz in Plano im US-amerikanischen Bundesstaat Texas ihre starke Position in der Automobilindustrie weiter ausbauen. UGS ist der CAD-Marktführer in China und den heranwachsenden Märkten in Asien. Bei GM sind 9 300 (DPD), 40 500 (DLM) und 1 100 (DM) Lizenzen unter Vertrag, beim Ford-Konzern 9 100 (DPD), 58 600 (DLM) und 1 800 (DM). Besonders stolz ist der Systemanbieter auf den neuen Kunden Nissan,

Supplier	HQ	DPD		DLM		DM	
		core CAD	PDM	VIS	Backbone	Applications	
1 Robert Bosch	Germany	DS	Multi (M1/UGS)	UGS	DS	UGS	
2 Delphi	MI, USA	UGS	UGS	UGS	Open	UGS	
3 Magna International	Canada	Multi	Multi (Agile/UGS)	Multi	Open	UGS	
4 Denso	Japan	UGS	UGS	UGS	Open	UGS	
5 Johnson Controls	WI, USA	DS	Multi (M1/DS/UGS)	UGS	Open	DS	
6 Visteon	MI, USA	UGS	UGS	UGS	UGS	Multi (UGS/DS)	
7 Lear	MI, USA	Multi	UGS	UGS	Open	Multi (UGS/DS)	
8 Aisin Seiki	Japan	Multi	Open	UGS	Open	UGS	
9 Faurecia	France	Multi	MatrixOne	UGS	Open	Multi (UGS/DS)	
10 Siemens VDO Automotive	Germany	Multi	SAP	UGS	Open	Multi (UGS/DS)	
11 TRW Automotive	MI, USA	DS	Multi (PTC/Agile)	UGS	Open	Open	
12 ZF Friedrichshafen	Germany	Multi	Agile	UGS	Open	Open	
13 Valeo SA	France	Multi	Matrixone	Open	Open	Multi (UGS/DS)	
14 Continental	Germany	Multi	UGS	UGS	UGS	UGS	
15 Dana	OH, USA	UGS	UGS	UGS	Open	Multi (UGS/DS)	
16 ThyssenKrupp Auto	Germany	Multi	SAP	Open	Open	Open	
17 Yazaki	Japan	DS	MatrixOne	UGS	Open	Open	
18 Sumitomomo Electric	Japan	Multi	-	-	Open	Open	
19 Arvin Meritor	MI, USA	DS	MatrixOne	UGS	Open	Multi (UGS/DS)	
20 CalsonicKansei	Japan	UGS	Open	Open	Open	UGS	
21 Autoliv	Sweden	DS	MatrixOne	Open	Open	UGS	
22 Dupont	DE, USA	-	-	-	-	-	
23 GKN	UK	Multi	Open	Open	-	-	
24 Koyo Sekio	Japan	-	-	-	-	-	
25 Michelin Group	France	Multi	UGS	UGS	Open	Open	

Top-25-OEMs.

Heiß umkämpfter und hochpolitischer Markt

was eine leistungsfähige IT-Infrastruktur erfordert. Dabei gilt nach wie vor die normative Kraft des Faktischen, nämlich, dass die Time-to-Market bei steigender Produktkomplexität reduziert werden muss, ohne dass die Kosten aus dem Ruder laufen oder die Qualität leidet.

Tools, Methoden und Prozesse hierfür sind vorhanden und werden typischerweise unter dem Oberbegriff „Product Lifecycle Management“ (PLM) zusammengefasst. PLM zerfällt in die Bestandteile „Digital Product Development“ (DPD), also für die reine Produktentstehung (zum

Beispiel CAx), Data Lifecycle Management (DLM) für die Datenbereitstellung über den gesamten Lebenszyklus des Fahrzeugs (zum Beispiel PDM und Visualisierungs-Tools) sowie Digital Manufacturing (DM) für die digitale Produktionsplanung, -simulation und -optimierung. Im Grunde genommen gibt es nur zwei Systemanbieter, die hierfür alles aus einer Hand anbieten können.

Durch die Auswahl Nissans konnte die UGS Corporation mit Sitz in Plano im US-amerikanischen Bundesstaat Texas ihre starke Position in der Automobilindustrie weiter ausbauen. UGS ist der CAD-Marktführer in China und den heranwachsenden Märkten in Asien. Bei GM sind 9 300 (DPD), 40 500 (DLM) und 1 100 (DM) Lizenzen unter Vertrag, beim Ford-Konzern 9 100 (DPD), 58 600 (DLM) und 1 800 (DM). Besonders stolz ist der Systemanbieter auf den neuen Kunden Nissan,

Top-25-Supplier. Neben ihrer eigenen PLM-Strategie müssen sie den OEMs folgen

India Automotive		
Company	DPD	DLM
	Core CAD	Core PDM
1 Maruti Udyog Ltd. (Suzuki)	UGS	UGS
2 Tata Motors	Multi	UGS
3 Hyundai	DS	Open
4 Mahindra & Mahindra	UGS	UGS
5 Ashok Leyland Ltd.	DS	Multi
6 Toyota	DS	Open
7 Hero Honda	UGS	Open
8 Ford India	UGS	UGS
9 General Motors	UGS	Open
10 Hindustan Motor	UGS	Open

China Automotive		
Company	DPD	DLM
	Core CAD	Core PDM
1 SAIC	Multi	Open
2 First Auto Works (FAW)	Multi	PTC
3 Dong Feng (DFM)	Multi	Open
4 Chang-an	Multi	Open
5 JinBei	DS	UGS
6 Futi an Auto (Foton)	Multi	UGS
7 Jang Lin (JMC)	UGS	Open
8 Cherry Auto	Multi	UGS
9 Wu Ling	UGS	UGS
10 TAIC	Multi	Open

Im Kommen.

China und Indien werden in den nächsten Jahren den Großteil des Wachstums ausmachen

bei dem 4 500 (DPD) und 19 200 (DLM) Lizenzen platziert werden konnten.

Auch bei den Zulieferern ist der Durchdringungsgrad von UGS-Software hoch. Zum Beispiel liegt er im Bereich DPD bei der Delphi Corporation bei 62 Prozent, bei der ThyssenKrupp Auto AG bei 56 und bei der Visteon Corporation bei 55

Prozent (Stand: 2005). Es bleibt spannend zu beobachten, wie diese Firmen ihren PLM-Reifegrad für neue Produkte nutzen werden. In einer Mitte vergangenes Jahres in London abgehaltenen PLM-Konferenz gab Diane Jurgens, Director Global Product Development Process and Systems Integration bei GM, detailliert Einblicke

in die in ihrer Firma laufende Restrukturierung der Entwicklungsprozesse. Die Ergebnisse dessen dürften wir in Kürze auf unseren Straßen erblicken. Der Automobilkonzern vertraut auf CAD-, PDM- und Workflow-Applikationen von UGS.

BERNHARD D. VALNION



Freie Wahl

General Motors gilt als ein Vorbild für Engineering-Prozesse. Unser Bild zeigt die Eingangshalle der Zentrale in Detroit

Warum fühlen sich Kunden bei UGS besonders gut aufgehoben? Diese und andere Fragen diskutieren Hans-Joachim Ziemer, Direktor Marketing und Business Development, und Michael Zaika¹, Direktor Vertrieb Automotive, im Gespräch mit der Redaktion.

Herr Zaika, UGS ist als Systemanbieter im Bereich Product Lifecycle Management im Allgemeinen und für die Zielgruppe Automobil- und Zulieferindustrie im Besonderen seit mehr als einem Vierteljahrhundert tätig. Welche

¹⁾ Beide sind Mitglieder der Geschäftsleitung bei der Unigraphics Solutions GmbH mit Sitz in Langen bei Frankfurt (Main)

Logik verbirgt sich hinter seinem Geschäftsmodell?

Zaika: Als Systemanbieter wollen wir unseren Kunden ein möglichst breites Angebot an Software und Dienstleistungen offerieren – alles aus einer Hand. Zwar sehen wir den Umfang unseres eigenen Lösungsportfolios als einmalig in der Branche an, jedoch beziehen wir unser Partnernetzwerk in diesen Gedanken mit ein. Dabei hilft uns die Offenheit unserer Architektur, sodass ein Kunde selbst entscheiden kann, welche Tools er wofür einsetzt. Die Integrationsmöglichkeiten spielen für uns eine große Rolle und bedeuten für unsere Kunden eine hohe Sicherheit bezüglich des Investitionsschutzes.

Das Interesse auf Seiten der Anwender hat sich in den vergangenen Jahren gewandelt. Herr Ziemer, was bedeutet dies für einen Systemanbieter?

Ziemer: In Großunternehmen wie auch bei mittelständischen Firmen steigen die Ansprüche an eine integrierte Prozesskette. Aber die Randbedingungen sind sehr unterschiedlich. Als Systemanbieter müssen wir beide Interessenslagen in Hinblick auf Funktionalität, Handhabung und TCO gerecht werden. Bei beiden Unternehmensgrößen kommt der Mehrwert heute auch nicht mehr aus der Funktionalität der Software alleine, sondern aus den Möglichkeiten, Prozesse branchenspezifisch und den individuellen Zielsetzungen angepasst abzubilden. Speziell in der Automobilindustrie bedeutet dies auch, den Trends zur globalen Produktentwicklung unter Einbeziehung des Lieferantennetzwerks Rechnung zu tragen.

Und wie kommt dabei ein Systemanbieter wie UGS in Spiel?

Zaika: Unsere Aufgabe ist es, die Prozesse unserer Kunden genau zu verstehen. Hierzu bedarf es bei UGS eines Teams, das mit dem Kunden über seine Anforderungen und Abläufe kompetent diskutieren kann. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen dabei auch zurück in unsere Produktentwicklung, mit dem Ziel, möglichst viele dieser Anforderungen künftig standardmäßig abbilden zu können.

Apropos Konsolidierung: Mit der Zusammenführung der jeweiligen Portfolios der ehemaligen Unigraphics und SDRC dürfte UGS auch einiges zu tun gehabt haben...

Die Integration der unterschiedlichen Software-Lösungen war natürlich eine besondere Herausforderung. Mittlerweile haben wir nicht nur jahrelange Erfahrung im Umgang mit dieser Problematik, sondern können auch viele erfolgreiche Migrationen vorweisen.



Hans-Joachim Ziemer, UGS



Michael Zaika, UGS

Bilder (2): UGS

Mein Kompliment, aber was ist daran so besonders?

Erstens haben wir ganz wenige Kunden auf dem Weg zur neuesten Software-Generation verloren. Zweitens haben wir nachgewiesen, dass wir Investitionsschutz bei unseren Kunden ernst nehmen, und drittens haben wir gezeigt, dass wir die Komplexität beherrschen.

Nun, es gibt Systemanbieter, die scheinen sich mit diesen Fragestellungen nicht allzu lange aufhalten zu wollen...

Wir jedenfalls wollten nicht nur eine Lösung für die Altdatenübernahme anbieten, sondern unseren Kunden auch einen sanften Übergang ermöglichen. Das dauert übrigens auch seine Zeit. Unsere Kunden sind diesen Weg mit uns unter anderem auch deshalb gegangen, weil wir großen Wert auf Transparenz gelegt haben und Zusagen in der Regel auch eingehalten haben.

Was aber hat ein Kunde nun wirklich gewonnen?

Viel. Der Kunde wird heute zum Beispiel mit der Umstellung auf NX das Beste aus zwei Welten bekommen: Wissensbasierte Konstruktion aus Unigraphics ist jetzt verheiratet mit den Fähigkeiten von I-Deas im Bereich Strukturanalyse und Finite Elemente. Außerdem kann jeder Kunde die Vorteile von Teamcenter nutzen, der weltweit unbestritten führenden Lösung für Datenmanagement und Collaboration.

Die Unterstützung der Zusammenarbeit in weltweit verteilten Entwicklungsteams ist ein wesentlicher Aspekt von PLM-Konzepten. Wie positioniert UGS insgesamt Lebenszyklusmanagement in der Automobilindustrie?

Ziemer: Lassen Sie mich zur Beantwortung dieser Frage ein wenig ausholen: Historisch gesehen ist die Automobilindustrie neben dem Flugzeugbau die Branche, die in Hinsicht auf Konzeption und Umsetzung den höchsten Reifegrad aufweist. Dort wurde bereits in den 80er Jahren mit PLM begonnen, zu einer Zeit,

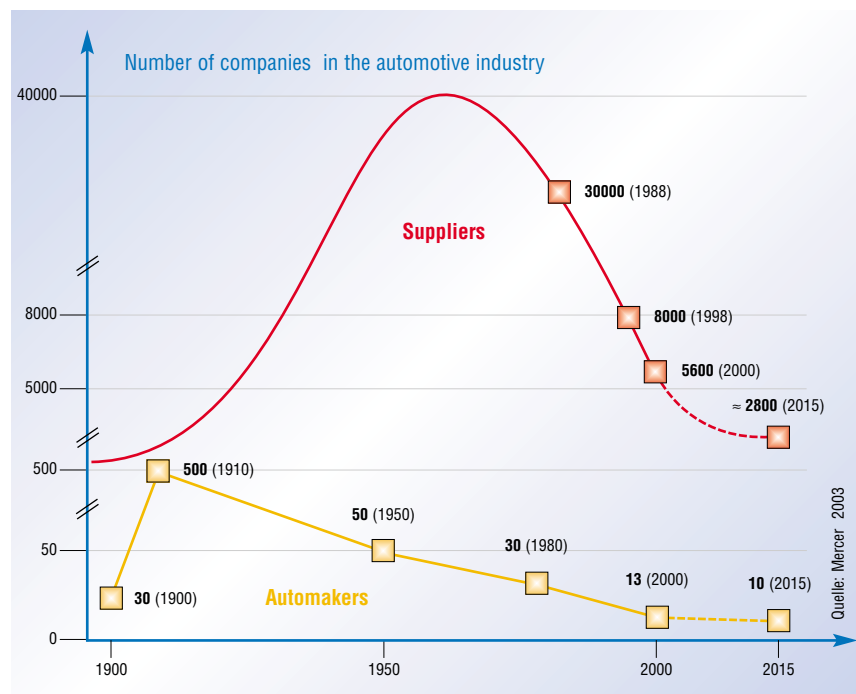




Bild: Dennis H. Nell

Avantgarde. In der Automobilindustrie wurde bereits in den 80er Jahren mit PLM begonnen, zu einer Zeit, als dieser Begriff noch nicht bekannt war. Eine Chevrolet Corvette (Brand von General Motors) aus dem Jahre 1984.

als dieser Begriff noch nicht bekannt war und diese Art von Anwendungen noch nicht im Sinne einer „Enterprise Application“ verstanden wurden. Natürlich hat sich dies über die Zeit gewandelt, doch hat die Automobilindustrie ihre führende Position bei der Realisierung von PLM-Konzepten eher ausgebaut – nur geht jeder OEM etwas anders damit um. Die Anforderungen seitens der Käufer, aber auch infolge zusätzlicher gesetzlicher Auflagen an die Fahrzeugproduzenten haben sich deutlich geändert. So sind heute die Automobilhersteller bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt der Produktentstehung in der Pflicht, sich Gedanken darüber zu machen, was beim Recycling zu beachten ist. Vom Standpunkt einer PLM-Infrastruktur bedeutet dies, Informationen in einer Datenbank bereitzustellen, die es zum Beispiel ermöglicht, die Schadstoffanteile der einzelnen Komponenten genau zu dokumentieren. Wir von UGS haben den Bogen gespannt und bieten hierzu ein durchgängiges Konzept an, vom Anforderungsmanagement bis hin zur Entsorgung.

Natürlich gibt es dazwischen noch eine ganze Menge andere Aspekte, zum Beispiel all die Themen rund um die Fertigungssimulation. Dies geht heute weit über das hinaus, was wir früher unter dem Begriff „CAM“ adressiert haben.

Unterschiedlich gewachsen, müssen dennoch heute alle Fahrzeughersteller bei PLM auf dem gleichen Stand sein, sonst besteht die Gefahr, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren. Gibt es da nicht Ausreißer – zum Beispiel General Motors?

Dieses Unternehmen hat den Mut gehabt, jene Gedanken, die sie in einer Mehrjahresstrategie definiert haben, konsequent umzusetzen. Heute zählt zum Beispiel Opel sehr wohl zu den Best-Practice-Unternehmen, speziell in Hinsicht auf die Engineering-Prozesse.

Sie sprachen von den unterschiedlichen Herangehensweisen an PLM auf Seiten der OEMs. Wie fügt sich ein Systemanbieter in diese unterschiedlichen Auffassungen ein?

Zaika: Wir müssen uns in der Automobilbranche genauso anpassen wie jeder andere Zulieferer auch...

Klar, aber ich meine in Hinsicht auf ihre Doppelrolle als Systemlieferant und Know-how-Vermittler.

Nicht mehr und nicht weniger als die anderen. Die Automobilindustrie hat über die Jahre hinweg mit ihrer Zulieferkette eine besondere Form der Zusammenarbeit aufgebaut. Wissenstransfer spielt dabei eine besondere Rolle, wobei auf die Einhaltung der Vertraulichkeit aus nachvollziehbaren Gründen größter Wert gelegt wird.

Wie ist es um Entwicklungspartnerschaften in der Automobilindustrie bestellt?

Zierner: Sie können davon ausgehen, dass unsere Kunden in einer strategischen Geschäftsbeziehung ein gewichtiges Wort mitreden und wir deren Erkenntnisse in die Weiterentwicklung unserer Lösungen einfließen lassen. Das heißt freilich nicht, dass wir nur auf die Automobilindustrie hören, weil sie eine große installierte Basis darstellen.

Zaika: Es ist unsere Aufgabe, jeden Kunden optimal zu bedienen. Daher stimmen wir uns mit ihnen – aus welcher Branche auch immer – ab und versuchen so, unser Portfolio entsprechend weiterzuentwickeln. Dabei ist es wichtig, den Kunden darüber zu informieren, mit welcher Standardfunktionalität er künftig rechnen kann, um so den Aufwand für das Customizing, die spezielle Anpassung an unternehmensspezifische Anforderungen, abschätzen zu können. Dies hilft natürlich auch bei der Integration von PLM in die gesamte IT-Infrastruktur.

Vergessen wir für einen Moment die großen Tiere und sprechen von den Zulieferern. Wie ist es um die Qualität ihrer Prozesse bestellt?

Große Herausforderungen bestehen in der Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Stufen oder Hierarchien, egal ob zwischen OEM und Tier1 oder zwischen Tier1 und Tier2, 3 oder 4. Das Gesamtsystem muss funktionieren und den Anforderungen der OEMs hinsichtlich Zeit- und Kostendruck genügen.

Wie weit ist man noch von einer echten Durchgängigkeit digitaler Wertschöpfungsketten entfernt? Zum Beispiel, wenn der heutige Stand auf den von UGS verwendeten „swoosh“ projiziert würde?

Zierner: Mit dem Begriff „swoosh“ veranschaulichen wir unsere Sichtweise des Produktlebenszyklus, des Austauschs von Informationen und Know-how und der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit in Fertigungsunternehmen. Wir unterscheiden dabei branchenspezifische Darstellungen, auch speziell jeweils für die Automobil-OEMs und deren Zulieferer. Um nun auf Ihre Frage zurückzukommen: technisch möglich ist heute grundsätzlich alles. Die Standardfunktionalität deckt noch nicht alles ab, bietet aber in jeder Ausbaustufe immer mehr Funktionalität und Integrations-tiefe.

Wir können heute für alle Phasen des Produktlebenszyklus Lösungen anbieten, die einen Mehrwert für den Kunden enthalten. Unsere Architektur bietet dafür die besten Voraussetzungen, deshalb nennen wir sie auch „lifecycle architecture“. Die Anbindung an andere „Enterprise Applications“, sei es an ERP, SCM oder CRM, zur besseren Integration der Produktion, der Zulieferkette oder der Kunden wird immer komfortabler und damit effizienter. Darum muss sich auch unser Know-how über die an PLM angrenzenden IT-Landschaften ständig verbessern, damit wir ganzheitliche Konzepte realisieren können. Die enge Zusammenarbeit mit Vertriebs-, Technologie- und Servicepartnern spielt dabei eine große Rolle. An dieser Stelle fällt auch unsere Offenheit besonders ins Gewicht. Umso mehr, als uns diese Offenheit entscheidend von einem der anderen großen Systemanbieter unterscheidet.

Ist das nicht ein wenig zu dick aufgetragen? Wie zum Beispiel stellt UGS die Durchgängigkeit zur Fertigung sicher?

Zaika: Mit der Akquisition von Tecnomatix waren wir in der Lage, eine wichtige Lücke in unserem Portfolio zu schließen. Wir haben uns an einer Stelle strategisch ergänzt, die heute immer mehr an Bedeutung gewinnt: die Fertigungssimulation. Der Berechnungsingenieur greift auf die gleichen aktuellen Daten zu wie die Konstruktion, da sie mit Teamcenter konsistent verwaltet werden. Warum soll nicht auch der Fertigungsingenieur darauf zugreifen können? Er bedient sich desselben Tools für das Datenmanagement. Hier setzt unsere Philosophie an: über den so genannten Open Manufacturing Backbone (MBO) stellen wir die Verbindung zwischen Fertigungsplanung

und -simulation und den vorgelagerten Prozessen her. Übrigens existiert MBO bereits und ist die Grundlage für die weitere Integration.

Allgemein über Datenmanagement haben wir ja bereits ausführlich gesprochen. Wie aber steht es mit der Verwaltung von Simulationsdaten?

Zierner: Sie meinen bestimmt die Verwaltung der Daten, die im Rahmen der Strukturanalyse und Finite-Elemente-Berechnung entstehen. Hier haben wir es oft mit riesigen Datenvolumina zu tun, deren Handhabung besondere Ansprüche an ein PDM-System stellt. Nachdem wir mit NX Nastran eine Schlüssel-Lösung aus dem eigenen Hause anbieten können, haben wir auch hier mit Hochdruck an einer Datenmanagement-Lösung gearbeitet, die inzwischen in Teamcenter verfügbar ist.

Wo sehen Sie im Bereich der Automobilindustrie noch weitere Wachstumschancen?

Meiner Ansicht nach sind es im Wesentlichen vier Bereiche. Einer davon ist das konsistente Datenmanagement von mechanischen, elektrischen und elektroni-

schen sowie Software-Komponenten im Rahmen der Produktentwicklung mechatronischer Systeme. Der zweite Schwerpunkt ist die Integration der gesamten Lieferantenkette. Zulieferer müssen eine Vielzahl von CAx-Systemen unterhalten, wenn sie für mehrere OEMs gleichzeitig arbeiten. Hierzu muss eine Infrastruktur zur Verfügung gestellt werden, die der Anforderung optimierter Entwicklungsprozesse beim Zulieferer und gleichzeitig den Wünschen der OEMs gerecht wird. Drittens geht es um Compliance Management, also um das Einhalten vertraglicher und gesetzlicher Vorgaben, die oft den gesamten Produktlebenszyklus betreffen. Und der vierte Aspekt, dessen Bedeutung auch in Zukunft Bestand haben wird, ist Time-to-Market, denn die Beschleunigung der Prozesse vom ersten Entwurf bis zur Auslieferung beim Händler steht bei den Automobilherstellern neben dem Thema Qualität weiterhin ganz oben auf der Agenda.

Eine meiner Lieblingsfragen zum Schluss: Es gibt Experten, die behaupten, es gäbe eine Verkaufskrise im IT-Lösungsgeschäft. Wie stehen Sie dazu?

Zaika: Richtig ist, dass wir mehr den beratenden Verkäufer als den klassischen Vertriebsbeauftragten brauchen. Er hat ein besseres, umfassenderes Verständnis für die Kundenbedürfnisse. Dieser Trend ist seit geraumer Zeit bekannt und wir haben früh darauf reagiert. Von einer Krise kann bei uns deshalb keine Rede sein. Durch die geringe Fluktuation in unserer Organisation waren und sind wir in der Lage, unsere Mitarbeiter beständig weiterzuentwickeln, und haben in unseren Kundenbeziehungen eine ungewöhnlich hohe Konstanz.

Zierner: Hinzu kommt, dass bei uns keine Einzelkämpfer agieren, sondern Vertriebsteams, die sich gegenseitig ergänzen und so das große Portfolio besser abdecken können. Dass wir damit auch erfolgreich sind, lässt sich an unseren Geschäftsergebnissen ablesen: über die letzten zehn Quartale hinweg haben wir unsere Performance stetig steigern können.

Vielen Dank für das Gespräch!

GESPRÄCHSLEITUNG:
BERNHARD D. VALNION

Die korrekte Entscheidung erfordert zuverlässige Quellen.



Bestellen Sie noch heute Ihr persönliches Probeexemplar

In CADplus / digitalPLANT werden Sie ständig informiert über:

- Product Lifecycle Management
- IT Strategien im Anlagenbau - digitalPLANT
- Engineering Workflow
- Supply Chain Management
- Trends bei Workstation und Server
- CAD/CAM/CAE - Tools der neuesten Generation



info@cadplus.de

www.cadplus.de