

## Siemens A&amp;D plant Übernahme von UGS:

»Lösungen aus  
einem Guss«

**D**er Siemens-Bereich »Automation and Drives«, kurz A&D, ist ein weltweit führender Hersteller auf dem Gebiet der Automatisierungs- und Antriebstechnik. Ende Januar hat A&D die Übernahme des PLM-Anbieters UGS angekündigt. Informieren Sie sich auf den folgenden Seiten über die Hintergründe sowie die Meinungen wichtiger UGS-Partner.

Siemens A&D ist eine Erfolgsgeschichte: Das Unternehmen mit Sitz in Nürnberg erzielte im Geschäftsjahr 2006, das zum 30. September endete, mit weltweit rund 70.600 Mitarbeitern ein Bereichsergebnis von 1,572 Milliarden Euro bei einem Umsatz von 12,848 Milliarden Euro und einem Auftragseingang von 14,108 Milliarden Euro. Das Angebot reicht von Standardprodukten für die Fertigungs- und Prozessindustrie sowie die elektrische Installationstechnik über Systemlösungen, beispielsweise für Werkzeugmaschinen, bis hin zu Branchenlösungen mit der Automatisierung ganzer Automobilproduktionen oder Chemieanlagen.

Ergänzend dazu bietet A&D Software für die Vernetzung von Produktion und Betriebswirtschaft – die sogenannte Horizontale und Vertikale IT-Integration – sowie Lö-

sungen zur Optimierung von Produktionsprozessen. Neben dem Angebot durchgängiger IT-Systeme für das sogenannte Asset-Management, Human-Maschine-Interface (HMI, Schnittstelle zur Interaktion zwischen Mensch und Maschine) und Manufacturing-Execution-Systems (MES) konzentriert sich der Bereich A&D vor allem auch auf Lösungen für die digitale Produkentwicklung beziehungsweise das Engineering.

Das Ziel sind Produktivitätsvorteile, denn A&D sieht nicht nur die Produktion selbst, sondern auch die Auslegung, Inbetriebsetzung und den Umbau entsprechender Anlagen zukünftig unter immer größerem Zeitdruck. Laut A&D werden künftig bereits bei der Planung neuer Produktionssysteme die vom Verbraucher geforderten Produktvarianten berücksichtigt und mitgeplant. Da der Verbrau-

cher immer stärker nach individuellen Gütern oder Waren verlangt, sind dabei je nach Produktkategorie individuelle Auftragsfertigung, kleinere Produktionslose, Fertigung »on demand«, flexible Fertigungslinien und Produktion »in Echtzeit« zu beherrschen. Über intelligente und modulare Mechatroniksysteme muss sich die jeweilige Produktion zudem schnell und flexibel umstellen lassen.

Zur Schaffung wirklich effizienter Automatisierungslösungen müsse man sämtliche Segmente beherrschen – von der Produkt- und Anlagenplanung bis zur Wartung, von Informations- und Steuerungstechnologien bis hin zu Energie- und Antriebstechnologien, so die Sicht von Siemens A&D. UGS sehe man hierbei als wichtigen Schlüssel, da das Lösungsportfolio kundenorientierte Innovationen an sämtlichen Stellen der Wertschöpfung unterstützen könne. Für die Kunden bedeute dies reduzierte Produktionskosten, verbesserte Produktqualität, kürzere Markteinführungszeiten und höhere Flexibilität.

*Siemens A&D will durch die intelligente Kombination von PLM, TIA und TIP die digitale Zusammenarbeit zur Realität werden lassen, dank des Wissensaustausches auf der Basis von offenen Kommunikationsstandards.*





*Helmut Gierse, Vorsitzender des Bereichsvorstandes Siemens A&D: »Wir werden die systematische Weiterentwicklung der PLM-Lösungen vorantreiben, um das erfolgreiche Wachstum von UGS fortzuführen und weiterhin nennenswerte Marktanteile zu gewinnen. Das steht außer Frage!«*



*Über die Hintergründe der geplanten Übernahme von UGS sprach die Redaktion des eDM-REPORT mit Helmut Gierse, Vorsitzender des Bereichsvorstandes Siemens A&D:*

*Herr Gierse, warum macht die Übernahme von UGS speziell für Siemens A&D großen Sinn?*

**Helmut Gierse:** Die mechanische Konstruktion und die Automatisierung wachsen zunehmend zusammen, sprich das Mechanik-Design konvergiert dabei mit dem Design für die Steuerung. Nach unserer Einschätzung wird es im Automobilbau und in anderen hochentwickelten Industrien langfristig ein integriertes Design für Mechanik, Automatisierung und Steuerung geben. Diesen Marktentwicklungen tragen wir Rechnung, indem wir unser industrielles Software-Portfolio um PLM-Lösungen erweitern. Daher wurde eine Vereinbarung zur Übernahme von UGS beschlossen.

*Wie gut ergänzen sich UGS und A&D, betrachtet man Regionen und Branchen?*

**Helmut Gierse:** Regional ergänzen wir uns hervorragend. Da UGS außer in Europa in den USA und in Asien sehr präsent ist, stärken wir unsere Aktivitäten auf dem US-amerikanischen und japanischen Markt. Bei den Abnehmerbranchen sehen wir die Luft- und Raumfahrt, den Automotive-Bereich sowie den allgemeinen Maschinenbau als unsere Hauptmärkte, in denen sowohl UGS als auch A&D über außergewöhnlich großes Know-how verfügen. Wir gehen davon aus, dass PLM-Lösungen mittelfristig auch in der Hybrid- und Prozessautomatisierung für einen Produktivitätsschub sorgen werden.

*Gibt es schon konkrete Planungen für die Art und Weise der Integration von UGS?*

**Helmut Gierse:** Stimmen die zuständigen Behörden in den kommenden Wochen zu, so wird UGS ein Geschäftsgebiet des Bereiches A&D, wobei der Sitz des Geschäftsgebietes voraussichtlich in den USA bleiben wird.

*Sehen Sie Probleme bei der Integration von UGS und A&D?*

**Helmut Gierse:** Nein, zum einen ist A&D global aufgestellt, wodurch der Umgang mit Sprachen und Kulturen tägliche Praxis ist. Zum anderen arbeiten wir schon seit einigen Jahren im Rahmen einer Partnerschaft eng mit UGS zusammen. Arbeitsinhalte waren sehr erfolgreiche gemeinsame Produkte und Projekte im digitalen Engineering. Als ein Ergebnis konnten wir zum Beispiel auf der Hannovermesse 2006 mit unserem Kunden VW das Projekt »Digitales Engineering im Automobilbau« präsentieren. Das war ein großer Erfolg.

Die weltweiten Herausforderungen in der Produktion seien Wachstumschancen für Siemens A&D, sagte Helmut Gierse. Treiber seien vor allen Dingen der Zwang zu kürzerer Time-to-Market sowie zu größerer Transparenz und höherer Qualität. Hinzu kommen steigende Rohstoff- und Energiekosten, die unter anderem leistungsfähigere Automatisierungssysteme erforderlich machten.



Von welcher Bedeutung wird die Kompetenz von UGS innerhalb Siemens A&D sein?

**Helmut Gierse:** Mit weltweit 7.300 Beschäftigten und mehr als 46.000 Kunden in 62 Ländern ist UGS einer der global führenden PLM-Lösungs- und -Service-An-


bieter. Mit der Aufnahme von mehr als 3.000 Software-Ingenieuren von UGS wird A&D zukünftig rund 7.000 Software-Experten beschäftigen. Die Vorteile, die sich aus dieser geballten Kompetenz ergeben, wird der Kunde bald am Angebot integrierter Lösungen sehr deutlich sehen.

Was bedeutet das für die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios von UGS?

**Helmut Gierse:** Während wir bei der digitalen Fabrik auf unserer bisherigen erfolgreichen Zusammenarbeit aufbauen werden, wird die Erweiterung unseres Software-Portfolios darin bestehen, den Kunden nun auch CAX- und kollaborativ-PDM-Technologien (cPDM) anbieten zu können. Dabei planen wir, das komplette UGS-Angebot im Sinne der voll integrierten Automatisierung (»Totally Integrated Automation«) eng mit dem Hard- und Software-Spektrum von A&D zu verzahnen, um künftig Lösungen aus einem Guss anzubieten.

Solche Lösungen würden die bereichsübergreifende Zusammenarbeit in optimaler Weise fördern.

**Helmut Gierse:** So ist es. Betrachten wir das Beispiel Mechanik und Elektronik. Momentan sind die Erstellung des mechanischen und des elektrischen Designs von Produkten

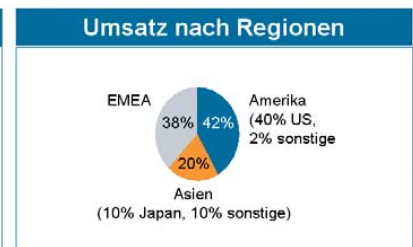
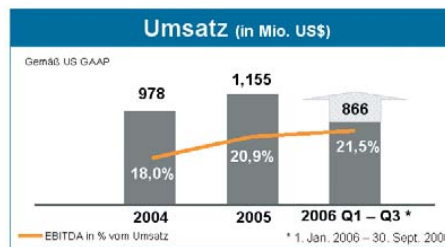
Fertigungsautomatisierung	Prozessautomatisierung	Elektrische Gebäudeausrüstung
#1 Profit engine	#3 Growth engine	#2 Balanced business
		
Umsatzwachstum*: 9% Markt: € 49 Mrd.	Umsatzwachstum*: 14% Markt: €40 Mrd.	Umsatzwachstum*: 5% Markt: € 22 Mrd.

Siemens A&D nimmt in allen relevanten Märkten eine führende Position ein und verzeichnet in diesen ein überdurchschnittliches Wachstum. Die Angaben zum Umsatzwachstum von Siemens A&D setzen sich aus dem durchschnittlichen jährlichen Wachstum pro Geschäftsjahr von 1998 bis 2006 zusammen. Die Zahlen stammen aus Siemens-Quellen.



Nach Ansicht von Siemens A&D werden sich die Disziplinen Mechanik- und Steuerungs-Design in den kommenden zehn Jahren stark aneinander annähern und langfristig zum integrierten Design für Mechanik, Automatisierung und Steuerung vereinen.

Mit UGS wolle man einen führenden Hersteller von PLM-Software erwerben, so Siemens A&D. Besonders attraktiv seien dabei die Aktivitäten und Erfolge von UGS in den USA und in Asien.



Marktposition	Markanteil
#2 Digitale Fabrik	31%
#1 cPDM	14%
#2 CAx	18%

- Beschäftigte weltweit > 7 000
- Aktivitäten in 62 Ländern
- 47 000 Kunden weltweit
- 4,3 Mio. Lizenzen
- 13 Quartale Wachstum im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr

und Anlagen noch getrennte Prozesse. Noch bestehen unterschiedliche Schnittstellen, die Zeitverzug und Fehler zur Folge haben können. Mit der Akquisition von UGS wird A&D zum ersten Industrieausrüster mit einem durchgängigen Hard- und Software-Angebot über den kompletten Lebenszyklus von Produkten und Produktionsanlagen.

*Was ist der wohl wichtigste Vorteil der von Ihnen erwähnten Lösungen aus einem Guss?*

**Helmut Gierse:** Kurz gesagt: Wir reduzieren Schnittstellen. Durch die Integration des PLM-Portfolios wird vor allem die Produktivität gesteigert. Die bislang üblichen In-sellösungen von Produktentwicklungs-, Produktions- und Service-Software werden sich dabei zunehmend zu einem integrierten Systemgeschäft wandeln. Dadurch ermöglichen wir den Kunden ein vollkommen neues Maß an Effizienz, unabhängig davon, ob sie als Pro-

duzenten, Engineering-Partner, Systemintegratoren oder Maschinenbauer tätig sind. Alle unsere künftigen Software- und Hardware-Produkte werden die etablierten Schnittstellen und Standards unterstützen und so den Engineering- und Automatisierungsbereich wirklich vereinen.

*Herr Gierse, wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der anstehenden Integration und gewinnbringenden Weiterentwicklung von UGS. -mu-*

## Und so kommentieren wichtige UGS-Partner die geplante Akquisition durch Siemens A&D:

**Peter Schenkel, Mitglied der Geschäftsleitung der ASCAD GmbH in Bochum:**

»Der PLM-Markt bekommt durch diese Akquisition ein zusätzliches Moment. Siemens A&D schafft aus unserer Sicht mit dieser Zusammenführung von Lösungen die Voraussetzung für die Verzahnung der PLM-, Fertigungs- und Unternehmens-IT. Dies stellt für das Product-Lifecycle-Management nicht nur eine Aufwertung, sondern auch eine integrierte Sichtweise dar. Hierdurch werden Schnittstellen reduziert und die Abläufe effizienter. Die UGS CAx-Lösungen sowie

Teamcenter und Tecnomatix werden hierbei eine erhebliche Rolle spielen. Diese Betrachtungsweise spiegelt auch unsere Sicht für den langfristigen Erfolg von Fertigungsunternehmen wieder, den wir als »Integration von Engineering-Prozessen« zu einer Leitlinie bei ASCAD gemacht haben.

### ▪ Auswirkungen auf das operative Geschäft:

Für unser operatives Geschäft sehen wir die Übernahme als Chance, da die Zielmärkte übereinstimmen und sich Siemens A&D nach unserer Erkenntnis bisher stark auf welt-

weit agierende Großunternehmen konzentriert, während ASCAD seinen Fokus auf mittelständische Fertigungsunternehmen und deren spezielle Anforderungen hat. Wir sehen uns hier als strategischen Realisierungspartner von UGS beziehungsweise Siemens A&D sowie als Sprachrohr unserer mittelständischen Kunden in Richtung UGS sowie Siemens A&D.

### ▪ Zielmarkt Mittelstand:

Wir gehen davon aus, dass sich Siemens A&D das von renommierten Herstellern wie SAP und Oracle als Wachstumsmarkt betrachtete



*Peter Schenkel von der ASCAD GmbH erwartet, dass durch die Verbindung von Engineering- und Automatisierungssystemen neue Lösungen entstehen, die mittelfristig auch dem Mittelstand zu Gute kommen.*

Mittelstands- beziehungsweise Midrange-Geschäft nicht entgehen lässt und diese Produkte weiter entwickelt. Insbesondere unter den Voraussetzungen, dass bei UGS mit NX, Teamcenter und Velocity eine solide Technologie-Basis hierfür vorliegt und UGS im Mittelstand bereits gut positioniert ist. Hinzu kommt der zunehmende Bedarf an Systemlösungen bei vielen mittelständischen Komponentenlieferanten. Um diesen Bedarf zu decken sind PDM/PLM-Produkte erforderlich, die das mechanische und das elektronische Design miteinander verknüpfen.

■ **Auswirkungen auf die Produktentwicklung:**

Das traditionelle CAD-Geschäft mit der hohen CAx-Prozessintegration der UGS-Produkte zu Fertigung und Simulation passt ebenfalls gut in die von Herrn Gierse, Bereichsvorstand Siemens A&D, genannten Erfolgsfaktoren für Fertigungsunternehmen – der frühen Engineeringphase. Wir erwarten, dass durch die Verbindung von Engineering- und Automatisierungssystemen neue Lösungen entstehen, die mittelfristig auch dem Mittelstand zugute kommen. Bisher wurden aus so genannten Enterprise-Produkten erfolgreiche Mittelstandslösungen realisiert, wie PLM-easy und Team-

center Express zeigen. Diese Lösungen basieren auf langfristig bewährten Software-Produkten und zeichnen sich durch eine entsprechende Stabilität, einen hohen Verbreitungsgrad und einen entsprechenden Investitionsschutz aus.

■ **Vorteile für UGS-Kunden:**

Insgesamt beurteilen wir die Akquisition auch aus einer CAD/PDM-Sicht positiv. Wir glauben, dass die Finanzkraft einer UGS als eigenständige Tochter eines börsennotierten Unternehmens geschäftlich hilfreich sein wird. Zudem wird die Nähe zu den unternehmenskritischen Fertigungsprozessen für eine noch höhere Software-Qualität sorgen. Wir sehen damit auch für unsere mittelständischen Kunden eine stabile, langfristige Perspektive und erwarten eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit mit UGS sowie Siemens A&D.«

**Jürgen Hillemann, Vorstand der BCT Technology AG in Willstätt:**

»Wir sehen die geplante Übernahme durchaus positiv. Wenn die Nachricht auch sehr überraschend kam, so wurden doch die Zielset-

zungen für diese Übernahme von Siemens schlüssig dargestellt. Interessant ist hier insbesondere folgende Doppelwirkung zu sehen: Einerseits werden die Software-Bausteine aus dem PLM-Baukasten von UGS verstärkt in den Fertigungsunternehmen des Siemens-Konzerns zum Einsatz kommen. Andererseits eröffnen sich aber enorme Potenziale, einzelne PLM-Bausteine in die produzierten Fertigungsanlagen und in deren Betreiberprozesse zu integrieren.

■ **Folgen für mittelständische Kunden:**

Prinzipiell wird damit die generelle Bedeutung von PLM für die Fertigungsindustrie eindeutig unterstrichen. Die aktuelle Diskussion um die Innovationsfähigkeit der deutschen Fertigungsindustrie zeigt eindrucksvoll, welche Potenziale hier noch mittels PLM gehoben werden können. Deshalb versprechen wir uns grundsätzlich auch neue Impulse für das Geschäft von BCT, wenn es darum geht, den PLM-Gedanken insbesondere in der mittelständischen Fertigungsindustrie zu etablieren. Die Übernahme liefert uns dazu mit Sicherheit ein paar Argumente mehr.

■ **Auswirkungen auf das operative Geschäft**

Operativ sehen wir aktuell noch keine Synergien. Dies wird sicher-

lich noch einige Zeit dauern. Aber das ist auch nicht überraschend. Denn auch UGS räumt dem Partnerkanal seit geraumer Zeit mehr Aufmerksamkeit und Kompetenzen ein. UGS, der Original-Equipment-Manufacturer (OEM), betreut viele Großkunden, wohingegen der Partnerkanal mehr auf die kleinen und mittleren Unternehmen fokussiert. Diese Aufgliederung des Marktes durch UGS ist in vollem Gange.

#### ■ Zielmarkt Mittelstand:

Hier sind wir mit unserem PLM-Kompetenznetzwerk ADANOS be-

samte Potenzial richtig kanalisiert, so kann dies die Software-Entwicklung bei UGS enorm beeinflussen und ankurbeln.

#### ■ Abdeckung der PLM-Vision:

Mit der angestrebten Verschmelzung der Lösungen beider Unternehmen kommt es zur Vernetzung der virtuellen und physikalischen Welt innerhalb des PLM. Jedes Unternehmen kann seine Stärken dort einbringen und so die PLM-Strategie noch umfassender abdecken. UGS ist einer der Marktführer im Bereich der digitalen Produktent-

sicher auch das Thema Mechatronik, das zunehmend an Bedeutung gewinnen wird. Ob und in welchem Maße dann diese integrierten Funktionalitäten von den Kunden genutzt werden, wird sicherlich und wesentlich von der individuellen PLM-Strategie abhängen.

#### ■ Anforderungen kleiner Unternehmen:

Die Anforderungen großer und kleiner Unternehmen sind im Detail gar nicht so unterschiedlich. Wenn eine bestimmte Funktion gebraucht



Jürgen Hillemann von der BCT Technology AG sieht Synergien insbesondere im Umfeld des Digital-Manufacturing und Digital-Lifecycle-Management. Interessant ist seiner Ansicht nach die enorme Erfahrung, die zukünftig von Siemens aus der Praxis des Fertigungsumfeldes eingebracht wird.

stens aufgestellt. Unabhängig davon sehen wir die aktuelle positive Auswirkung eher in der grundsätzlichen Argumentation um die Bedeutung von PLM in der Fertigungsindustrie. Prinzipiell sehen wir für das zukünftige operative Geschäft aber auch Wachstumspotenziale für die BCT-Produkte in der Partnerlandschaft von Siemens.

#### ■ Auswirkungen auf die Software-Entwicklung:

Synergien werden insbesondere im Umfeld des Digital-Manufacturing und Digital-Lifecycle-Management zu nutzen sein. Interessant ist dabei natürlich auch die enorme Erfahrung, die zukünftig von Siemens aus der Praxis des Fertigungsumfeldes eingebracht wird. Wird das ge-

wicklung, des Digital-Manufacturing und des Digital-Lifecycle-Management. Siemens hingegen stellt die Marktführerschaft für die digitale Automation und Produktion – alles in allem also eine hervorragende Ausgangssituation.

#### ■ Auswirkungen auf das CAx-Geschäft:

CAD-Systeme sind aus dem PLM-Kontext nicht wegzudenken. Letztlich sind Sie doch die wichtigen Autorensysteme im Bereich der digitalen Produktentwicklung. Wir gehen sogar davon aus, dass es noch zu einer stärkeren Rückkopplung mit den anderen Systembausteinen aus dem Umfeld der Fertigung und Produktion kommen wird. Ein weiteres Stichwort ist hier

wird, muss sie da sein. Hierbei steht dann nicht die Größe des Kunden, sondern häufig die Branche im Mittelpunkt. Die Unterschiedlichkeit ergibt sich in der notwendigen Bandbreite und Skalierbarkeit der Anwendungen, auch kombiniert mit dem notwendigen Aufwand, der in die Implementierung gesteckt werden muss. Aber auch hier fährt UGS mit der Mittelstandslösung »Velocity Series« den erfolgreichen Ansatz, das eigene Portfolio zu segmentieren. Da »Velocity Series« ausnahmslos über Partner vertrieben wird, kommt BCT natürlich die Rolle zu, die Markanforderungen zu sondieren und in die Produktentwicklung von UGS einfließen zu lassen. Bisher ist uns das gut gelungen. Basierend auf diesen Erfahrungen sind wir optimistisch für die Zukunft. ■