

# ECONOMIC ENGINEERING

## 2/2014

*Intelligente Methoden,  
Prozesse und Technologien*



### Wireless & Security

Sichere drahtlose Kommunikation darf Daten-schutz nicht vergessen



### Connected Services

Automobilindustrie sucht im Internet nach neuen Einnahmequellen

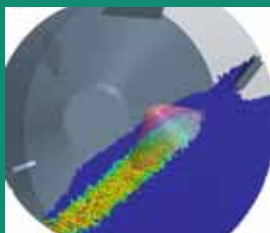


### Präzise und flexibel

Highend-Bearbeitungskonzept sichert optimierte Ökonomie in der Produktion

### digitalPLANT

business + engineering



CFD für mehr Wachstum

20 JAHRE



Freecall: 0800-CATIAV6  
Ihr Dienstleister für  
CATIA und PLM

www.schwindt.eu



Category: **Work Breakdown Structure**

Project: **P08130\_EVSDemo**

Name	Beschreibung	%	Status	Owner	Actual		Estimated	
					Start Date	End Date	Start Date	End Date
P08130_EVSDemo	Entwicklungsprojekt für Longboard	0.0	Active	Strom, Heiko	Apr 10, 2013		May 21, 2013	Jun 17, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Projektstart, Eingangs Anfrage	100.0	Complete	Strom, Heiko	Apr 10, 2013	Apr 10, 2013	May 21, 2013	May 21, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Eingegangene Anfrage bearbeiten	100.0	Complete	Strom, Heiko	Apr 11, 2013	Apr 11, 2013	May 21, 2013	May 26, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Kundenanforderungen ableiten	100.0	Complete	Schwarz, Jörg	Apr 11, 2013	Apr 11, 2013	May 23, 2013	May 24, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Anfrage bearbeiten und ablegen	100.0	Complete	Strom, Heiko	Apr 11, 2013	Apr 11, 2013	May 22, 2013	May 22, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Strukturkonzeptskizze erstellen	100.0	Complete	Strom, Heiko	Apr 11, 2013	Apr 11, 2013	May 27, 2013	May 28, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Gesamtheit von Führungsaufgaben, organisatorischen, technischen und nicht für die Schweißung, Bohren, Planung, Steuerung und den Abschluss von Projekten (nach 20000000)	0.0	Assign	Strom, Heiko			May 21, 2013	Jun 27, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Kalkulation und Angebot	0.0	Create	Strom, Heiko			May 20, 2013	Jun 3, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Kalkulation für Angebot	0.0	Create	Strom, Heiko			May 20, 2013	Jun 1, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Angebotunterlagen erstellen, Angebot aufarbeiten	0.0	Create	Strom, Heiko			Jun 4, 2013	Jun 3, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Prüfung Nachkalkuli, Gültigkeit	100.0	Complete	Strom, Heiko	Apr 11, 2013	Apr 11, 2013	May 26, 2013	May 26, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Anforderungen verifizieren, Pflichtenheft, CAD-Konstruktion	0.0	Create	Strom, Heiko			Jun 7, 2013	Jun 24, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Pflichtenheft ausarbeiten	0.0	Create	Strom, Heiko			Jun 11, 2013	Jun 17, 2013
↳ P08130_EVSDemo	Skizze auf Basis CAD erstellen	0.0	Create	Strom, Heiko			Jun 18, 2013	Jun 24, 2013

Blicke in das umfangreiche 3DExperience-Portfolio von Dassault Systèmes, das unter anderem Enovia V6 und Catia V6 umfasst. Schwindt hat seine außerordentliche Expertise dafür durch eine Vielzahl von Zertifizierungen unter Beweis gestellt

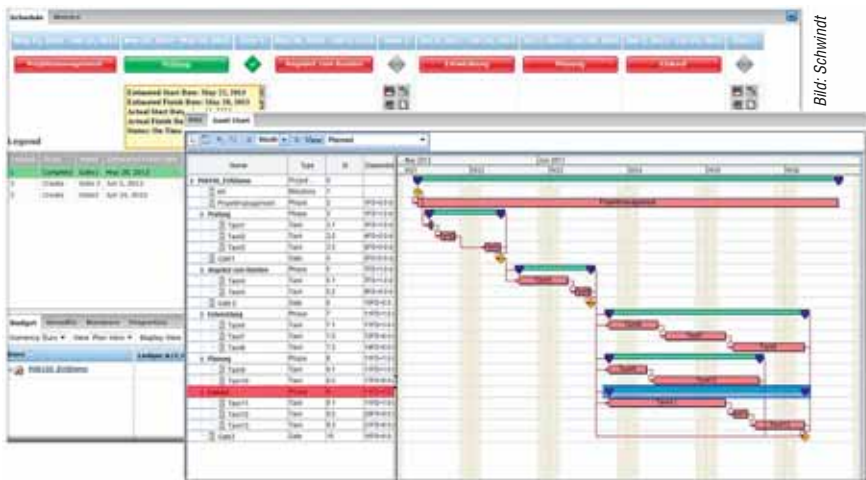


Bilder: Dassault Systèmes

# PLM nach Bedarf und ohne Risiko



Schwindt blickt auf eine 20-jährige erfolgreiche Firmengeschichte zurück. Seine tiefen Praxiserfahrungen mit Lösungen von Dassault Systèmes nutzte das Systemhaus, um ein spezielles Paket für die schnelle V6-Implementierung zu schnüren.



Bilder: Schwindt

Bekanntermaßen dienen Gantt-Diagramme dazu, Aktivitäten eines Projekts in Form einer Tabelle gegenüber der Zeit aufzutragen. Die hier gezeigte tiefe Integration eines derartigen Charts in eine Enovia-V6-Anwendung ermöglicht eine „360°-Sicht“ auf Ressourcen, korrespondierende Daten und Maßnahmen eines (Entwicklungs-)Projekts.



Bilder: Schwindt

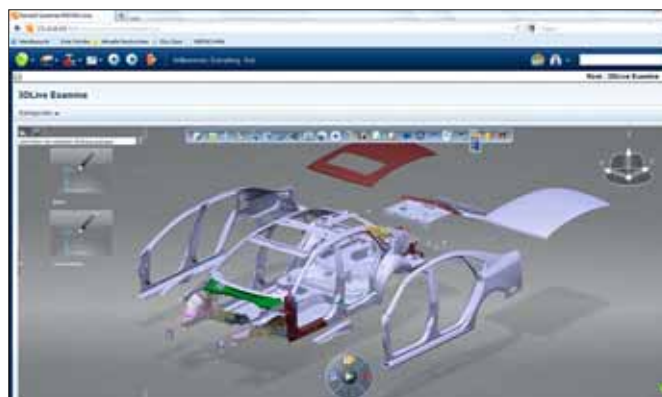


Schwindt CAD/CAM-Technologie wurde 1993 von Peter Schwindt (links) gegründet. Heute ist er Mitglied der Geschäftsleitung

Der geschäftsführende Gesellschafter Ralf Seidler übernahm 2004 Schwindt CAD/CAM-Technologie. Er leitet gemeinsam mit Peter Schwindt die Geschicke der Unternehmung

PLM für den Mittelstand – passt das eigentlich zusammen? Diese Frage ist gar nicht so trivial, wie es im ersten Moment erscheinen mag. Denn da treffen Welten aufeinander: Product Lifecycle Management, das im Allgemeinen für eine lange Implementierungsdauer der unterstützenden IT-Systeme bekannt ist (zehn Jahre sind keine Seltenheit), und eigentümergeführte (hoch-)innovative Fertigungsbetriebe, die sich durch Agilität und Kostenbewusstsein ihre Meriten verdient haben. Und dennoch: Der Mittelstand kann durchaus von PLM profitieren, wie uns Ralf Seidler, geschäftsführender Gesellschafter der Schwindt CAD/CAM-Technologie GmbH mit Sitz in Coburg, versichert. Die Funktion „geschäftsführender Gesellschafter“ gibt den dezenten Wink, dass Schwindt ebenso eine mittelständisch ge-

prägte Unternehmung ist, bei der der Hauptanteilseigner das Geschäft maßgeblich mitbestimmt. Wie viele mittelständische Un-



ternehmen kann man auf eine lange Firmengeschichte zurückblicken. Die GmbH wurde 1993 gegründet, also vor mehr als zwei Dekaden. Bekanntermaßen gibt es in der

quartalsgetriebenen IT-Branche eine andere Zeitrechnung, und 80 Quartale sind so etwas wie eine Ewigkeit.

„Wir sind so individuell wie unsere Kunden“, betont Seidler und erklärt diese Behauptung mit dem Umstand, dass jeder Mittelständler in irgendeiner Form einzigartig ist und dies in der eigenen Kundenpflege Beachtung findet: „Uns ist wichtig, dass wir mit unseren Kunden auf Augenhöhe zusammenarbeiten. Das bedeutet: Intern haben wir sehr kurze Reaktionswege, wie sie auch bei kleinen und mittleren Fertigungsbetrieben anzutreffen sind. Große Unternehmen pflegen hierarchisch geprägte Prozesse, die uns

nicht ganz so liegen.“ Zum Beispiel will man Verbesserungsvorschläge am liebsten sofort – natürlich in Abstimmung mit dem Ansprechpartner beim Kunden – umsetzen und

nicht warten, bis diese auf dem großen Dienstweg für gut befunden werden. Ganz klar, diese kreative Unruhe ist in Großkonzernen oftmals fehl am Platz. Seidler gibt noch einen weiteren Einblick in Schwindts Umgang mit dem Kunden: „Wir verfolgen das Ziel, schnell zu implementieren und schnell wieder weg zu sein“ – freilich ohne dabei zu vergessen, dass der Kunde danach zufrieden sein soll. So lassen sich in der Regel die Kosten für eine PLM-Einführung niedrig halten.

Als klein, aber fein könnte man den Vertriebspartner von Dassault Systèmes (Paris) und IBM Deutschland bezeichnen, denn trotz seiner überschaubaren Unternehmensgröße von 40 Mitarbeitern belegt Schwindt beim Verkaufsrang von Lizenzen des französischen Systemanbieters einen beachtlichen dritten Platz in DACH hinter den deutlich größeren Vertriebspartnern Cenit und Transcat.

Swindt, dessen Name auf den Firmengründer Peter Schwindt zurückgeht, hat sich immer schon voll und ganz der Catia-, später auch der SmarTeam- und jüngst der Enovia-V6-Technologie verschrieben. Stets wurde dabei auf eine hohe Technologie- und Beratungskompetenz gesetzt, nicht nur in der Anwendung der anspruchsvollen Catia-Technologie, sondern auch bei Fragen rund um die geschickte Organisation von Daten, damit diese die Geschäftsprozesse der Kunden optimal unterstützen.

### Eine Folge des Wachstums: Mitarbeiter gesucht

Dass diese profunden Kenntnisse gerne in Anspruch genommen wurden und auch werden, belegt das enorme Wachstum von

Swindt, wobei ein interessantes Detail Aufmerksamkeit verdient: „Wir haben stets versucht, dieses Wachstum nicht über zusätzliche Arbeitskräfte im Technikteam abzubauen, sondern über Standardisierung und Automatisierung in den Tools, so dass nur eine minimale Kernmannschaft dafür benötigt wird“, erklärt Seidler. Diese Wachstumsstrategie kommt dem Kunden zugute, denn es müssen keine Heerscharen von Beratern in Lohn und Brot gebracht werden, sondern man kann sich auf die bereits erwähnte schnelle Implementierung beim Kunden konzentrieren. Angespornt vom Erfolg, möchte man weiter wachsen, so Seidler, deshalb stehe man Bewerbern für Positionen im Vertrieb aufgeschlossen gegenüber.

### Enovia on Demand

Die Implementierungsdauer einer unternehmensweiten IT-Lösung ist inzwischen zum Maß aller Dinge geworden. Denn unsere globalisierte Marktwirtschaft erfordert mehr denn je Flexibilität bei der Ausgestaltung der Unternehmensprozesse. Doch nicht nur die Geschäftsmodelle ändern sich, es kommen auch immer neue PLM-Funktionen auf den Markt. Man kann inzwischen durchaus von einem Prozess-Darwinismus in Sachen PLM sprechen: Gefordert wird die zügige Implementierung neuer Prozessunterstützung und die anschließende Prüfung, ob sie passt oder nicht<sup>1</sup>, will man den Wettbewerb auch weiterhin auf Abstand halten. Schwindt trägt dem auf ganz besondere Weise Rechnung:

<sup>1</sup>) Wir erinnern: Die darwinistische Evolutionstheorie sagt in ihrem Kern aus: Mutation (Anpassung) und anschließend Test gegen die Umwelt.

„on Demand“ lautet das Rezept, das dem Kunden risikofreie Gehversuche mit einer neuen PLM-Lösung verspricht. Dem Kunden werden im Rahmen dieses Angebots Best Practices auf Basis der aktuellen Enovia-Technologien angeboten; gleichzeitig versucht man, eine optimale Vereinbarung zwischen den Kundenbedürfnissen und Schwindts Praxiserfahrungen zu erzielen.

Das effiziente Implementierungskonzept „Enovia on Demand“ unterscheidet sich von ähnlich lautenden Angeboten von Dassault Systèmes. Zunächst wird vorgeführt, wie Enovia V6 „out of the Box“ in Kombination mit Best Practices von Schwindt funktioniert. Ein Interview im Anschluss daran geht der Frage nach, inwieweit dieses Angebot den Vorstellungen des Kunden entspricht. Die – meist systemarchitekturkonformen – Anpassungswünsche werden festgehalten, und Enovia V6 wird entsprechend angepasst. Der entscheidende Vorteil dabei ist: „Nach dem ersten Meeting, für das wir rund einen halben Tag veranschlagen, besteht ein Konsens darüber, was der Kunde wirklich haben will“, sagt Seidler. Im Anschluss wird die angepasste Lösung dem Kunden zu Testzwecken für einen gewissen Zeitraum kostenfrei zur Nutzung überlassen. „Häufig ist der Kunde erst nach der Testphase in der Lage, zu verstehen, wo die Vorteile bei PLM für ihn wirklich liegen. Außerdem kann er so sukzessive seinen Horizont erweitern und feststellen, welche zusätzlichen Funktionen ihm einen Vorteil bieten.“ Nach ein oder zwei Monaten kommt es zu einem sehr konstruktiven Dialog zwischen Schwindt und dem Kunden, um etwa zusätzliche Anpassungen zügig umzusetzen – man spricht die gleiche Sprache.

Aber warum eigentlich die Enovia-V6-Technologie? Andere Systemanbieter haben auch schöne (PLM-)Töchter. Ralf Seidler ist von dieser Datenverwaltungsarchitektur absolut überzeugt: nicht nur, weil sie eine tiefe Integration in verschiedenste CAD-Systeme erlaubt, sondern zudem, weil Geschäftsprozesse umfassend unterstützt werden können. „Damit lassen sich nicht nur auf dem Reißbrett, sondern tatsächlich auch in der Praxis Single-Source-of-Truth-Systemarchitekturen umsetzen, bei denen die Daten nur an einer Stelle eingepflegt werden müssen. Wir wissen das, weil wir Enovia V6 intern im Einsatz haben“, sagt der Geschäftsführer mit Nachdruck. Wie in vielen mittelständischen Unternehmen wurde auch bei Schwindt lange Zeit eine große Zahl von Excel-Tabellen zur Unternehmenssteuerung genutzt. Doch damit ist seit einem Jahr Schluss, und die Prozesse laufen transparent wie nie zuvor. So gesehen ist hier der größte Wettbewerber von Schwindt nicht ein anderes PLM-Produkt, sondern schlichtweg Excel von Microsoft! (bv)

## Enovia V6 ohne Investitionsrisiko

Ein PLM-System einzuführen kann ein ziemliches Wagnis sein, weil man vor Ende der Einführung nicht weiß, ob die eigenen Prozesse tatsächlich in der Form unterstützt werden, wie man es sich eigentlich vorgestellt hatte. Hier kommt das Implementierungsangebot von Schwindt gerade recht. Es ermöglicht die zweimonatige kostenlose Nutzung der aktuellen V6-Technologie von Dassault Systèmes. Enovia V6 unterstützt mittelständische Unternehmen, insbesondere im Zusammenspiel mit Catia V6, Catia V5 und anderen CAD-Systemen wie NX oder SolidWorks, bei der Aufgabe, eigenes Produktwissen einfach und prozesssicher zu erfassen, zu verwalten und wiederzuverwenden.

Das interessierte Unternehmen erhält eine vorkonfigurierte Enovia-V6-Installation mit einer sogenannten Race-Konfiguration inklusive der erforderlichen Server-Hardware zum Test. Es besteht die Option, die Installation ab dem dritten Monat zu mieten oder zu kaufen.

Der Leistungsumfang umfasst Server, Virtualisierung, Implementierung vor Ort und spezielle Erweiterungen für Catia- oder NX-Kunden sowie Schwindt-Prozess-Applikationen, Einbindung in das Kundennetz, fünf Tage individuelle Anpassung der Installation nach Kundenwunsch und Einweisung, zwei Tage Methodikschulung, Installation von fünf Catia-Clients und Routinen zur Anbindung weiterer Clients, regelmäßige Datenreplikation auf Kunden-Server sowie Lizenz-Server mit 60-Tage-Test-Lizenzen für berechnete Kunden entsprechend den Dassault-Systèmes-Richtlinien.

[www.schwindt.eu](http://www.schwindt.eu)