

Der Gesprächspartner ist Dr. Markus Thomma, Corporate Marketing Director der AutoForm Engineering GmbH



Dr. Markus Thomma, Corporate Marketing Director der AutoForm Engineering GmbH

Sie haben kürzlich die neue Produktlinie AutoForm^{plus} vorgestellt. Welche Zielgruppen sprechen Sie mit der neuen Software an und welche Philosophie verfolgen Sie mit ihr?

Mit AutoForm^{plus} möchten wir den in der Blechumformung tätigen Unternehmen die Ganzheitliche Digitale Prozessplanung näher bringen. Dieser mehrdimensionale Ansatz birgt ein großes Potenzial für die Umformung von Blechen in sich. Wir wollen mit modernster Technologie die gesamte Prozesskette „Blech“ abdecken und Durchgängigkeit gewährleisten. Unser Fokus bleibt dabei ganz klar auf unserer Kernkompetenz, der Blechumformung. Hier wollen wir zur Weltspitze gehören.



Die neue Produktlinie AutoForm^{plus} zielt auf die Ganzheitliche Digitale Prozessplanung, ein mehrdimensionaler Ansatz, der sowohl Funktion und Qualität als auch Durchlaufzeit und Kosten berücksichtigt.

Wie sieht dieser mehrdimensionale Ansatz im Detail aus?

Bei der Auslegung von Umformprozessen stand bislang hauptsächlich die Qualität des Bauteils im Vordergrund, d.h. die Simulation sollte mögliche Reisser, Falten oder Oberflächendefekte aufzeigen. Wir sehen weitere Anforderungen an das Blechteil, die es auszubalancieren gilt. Sie betreffen neben der Qualität die Funktion des Bauteils. Diese ist oft nahezu unumstößlich, beispielsweise bei den Crasheigenschaften, die das Bauteil erfüllen soll, oder ganz einfach die Geometrie bzw. der verfügbare Einbauraum. Manchmal sind hier Kompromisse nötig, damit ein Bauteil überhaupt herstellbar ist. Die Funktion ist gleichsam eine zweite Dimension neben der Qualität. In einer weiteren Dimension geht es um Kosten, die als Zielkosten eines Bauteils in der Praxis meist schon sehr früh feststehen – noch vor der Geometrie. Und als vierte Dimension sehen wir die Zeitaufwände für den Tryout und den Produktionsanlauf (Ramp-Up). Ein Bauteil muss heute schneller denn je verfügbar sein. Auf einen einfachen Nenner gebracht: Erfolgreich ist jener Kunde, der ein Bauteil zu niedrigen Kosten in bestmöglicher Qualität schnell auf den Markt bringt.

Qualitätsteile mit niedrigen Gesamtkosten rasch auf den Markt bringen, das klingt eigentlich einfach und logisch ...

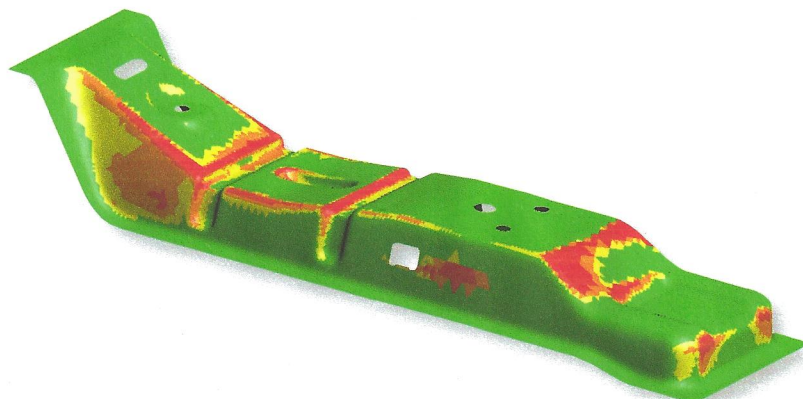
... gestaltet sich aber schwierig. Mit Bauteilentwicklung, Kostenplanung, Methodenplanung und Produktion sind völlig unterschiedliche Disziplinen mit entsprechenden Schnittstellen damit beschäftigt, dies zu erreichen.



Die qualitative Beurteilung basiert meist auf der Machbarkeit, der Maßhaltigkeit und der Oberflächengüte (von links nach rechts).

Und wie unterstützen Sie Ihre Kunden dabei diese Hürden zu überwinden?

Das Ziel von AutoForm Engineering ist, ein Tool bereit zu stellen, das die Prozessauslegung bezüglich der vier Dimensionen miteinander verknüpft, durchgängig ist und jederzeit bewertet.



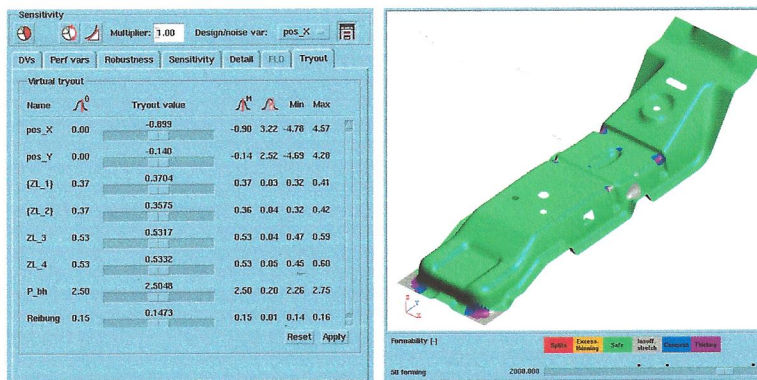
Die Robustheit von Prozessen lässt sich als Prozessfähigkeitskennwert (c_{pk}) direkt auf dem Blechteil darstellen.

Wo steht AutoForm Engineering im Hinblick auf die vier Dimensionen aktuell?

Was die Dimension „Qualität“ angeht, sind wir schon weit. Auch können sehr schnell verschiedene Herstellungsvarianten durchgerechnet werden, ohne dass ein einziger Span fällt. Selbst die reale Blechteilproduktion mit streuenden Materialeigenschaften oder sonstigen Fremdeinflüssen lässt sich abbilden. Schnittstellenverluste gibt es keine. Die Durchgängigkeit der AutoForm-Lösungen entlang der ganzen Wertschöpfungskette „Blech“ ist uns ein großes Anliegen und wird mit der neuen Produktlinie AutoForm^{plus} weiter gepflegt und verfeinert.

Sie gelten als Innovationsführer. Wie erreichen Sie das?

In AutoForm^{plus} steckt sehr viel Know-how. Es gilt die zusammenhängenden Prozesse der Blechumformung zu analysieren und abzubilden und am Schluss ein relativ einfach anwendbares System zu haben. Unsere hochqualifizierten Fachleute müssen den Blechumform-Prozess in seiner ganzen Tiefe und Breite verstehen – Leute an diesen Punkt zu bringen, ist eine langjährige Investition. Wir sind davon überzeugt, dass sie sich auch und gerade in Krisenzeiten auszahlt.



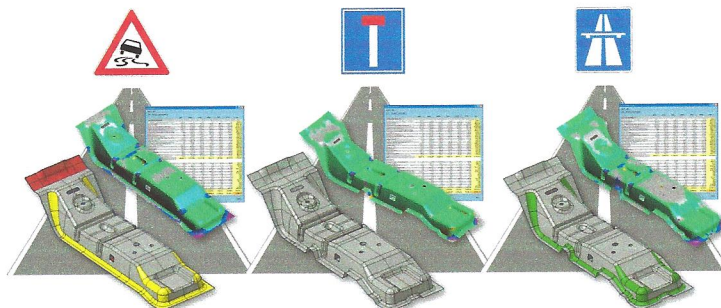
Der Tryout wird durch AutoForm-Sigma unterstützt, indem am Computer Parameter wie z.B. die Position der Platine oder die Ziehleisten leicht verändert werden und der Benutzer in sekundenschnelle die Veränderungen am Bauteil dargestellt bekommt.

Welche Strategie verfolgen Sie neben der Innovationsführerschaft?

Eine tragfähige Kundenbeziehung gehört ausdrücklich zu unseren strategischen Zielen. „Sell and Forget“ entspricht daher nicht unserem Geschäftsgebaren. Deshalb wird die AutoForm-Software auch nicht verkauft, sondern vermietet. Der Kunde kann sich somit jedes Jahr von Neuem für sie entscheiden.

Können Sie diese Zielsetzung gegenwärtig in den wirtschaftlich angespannten Zeiten umsetzen?

AutoForm selbst trifft die Krise eher gestaffelt, denn zu unseren Kunden gehören sowohl OEMs und Zulieferer, aber auch Engineering-Dienstleister und Stahllieferanten. Sie sind nicht alle gleichzeitig betroffen. Aber selbstverständlich spüren auch wir die Krise. Wir halten uns deshalb eher zurück mit Investitionen und stellen weniger neue Leute ein als sonst. Unverändert geben wir aber rund ein Drittel des Budgets für Forschung und Entwicklung aus. Es gibt sehr viel Innovation bei den neuen Technologien und es passiert eine Menge in unserer Branche.



Die Ganzheitliche Digitale Prozessplanung beurteilt bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt unterschiedliche Dimensionen wie Machbarkeit und Kosten. Damit lassen sich sonst typischerweise erst spät erkannte Sackgassen und Schwierigkeiten vermeiden.

Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von der AutoForm-Software gerade unter den derzeit schwierigen Rahmenbedingungen?

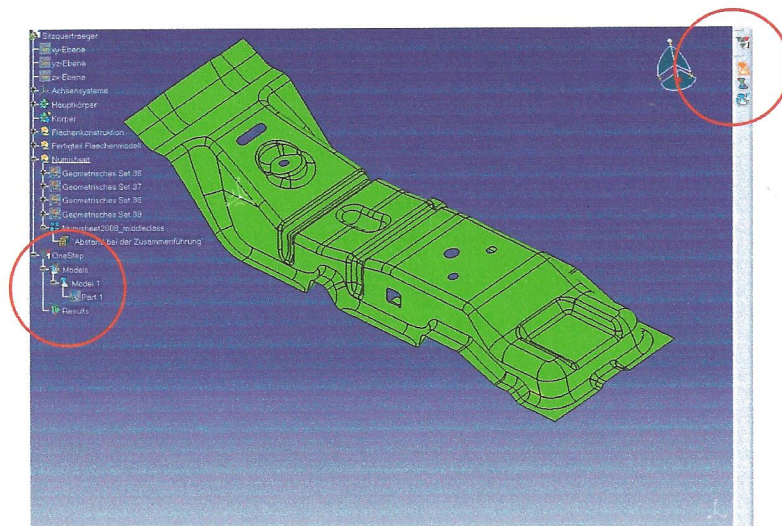
Trotz Krise sind wir der Meinung, jetzt erst recht – denn an der Simulation führt sowieso kein Weg vorbei. Wenn z.B. ein Werkzeugbauer heute AutoForm-Software einsetzt, spart er morgen bereits Kosten, weil er die Erfolg versprechenden Stellhebel in der Produktentwicklung früher stellen kann, lange bevor Kosten durch Korrekturschleifen überhaupt anfallen. Diese sind im Verhältnis zur Softwareinvestition nämlich durchwegs höher. Außerdem wächst das Know-how in Bezug auf die Prozesse. Ausprobieren hat keine gravierenden Kosten zur Folge. Wer sich jetzt für die Investition in neue Technologien entscheidet, wird gestärkt aus der Krise hervorgehen. Aber wir spüren natürlich die Zurückhaltung am Markt. Entwicklungen werden gestoppt, Modelle gestrichen, ja ganze Marken verschwinden.

Das Thema „Kosten“ genießt zur Zeit höchste Priorität: Wie können Sie hierbei Ihre Kunden unterstützen?

Auch für die Berechnung der Werkzeug- und Materialkosten hat AutoForm eine Lösung: Mit AutoForm-CostCalculator können Kostentreiber zuverlässig identifiziert werden. Damit erkennt der Kunde mögliches Einsparpotenzial im Werkzeug. Wir gehen dabei von den Bauteildaten aus und vermeiden dadurch eine Kostenabschätzung einzig aufgrund von Erfahrungen mit Referenzbauteilen.

Das ist ein neuer Ansatz. Wie geht es hier weiter?

Beim Kalkulieren geht die Entwicklung in Richtung Produktionskosten. Dazu sind stabil ausgelegte Prozesse absolut zwingend. Diese können wir mit AutoForm-Sigma hieb- und stichfest in Erfahrung bringen. Robuste Prozesse steigern zudem die Planbarkeit enorm. Bei Kostenbetrachtungen spielen zeitliche Aufwände eine große Rolle. Weniger Aufwand beispielsweise in den Bereichen Tryout und Ramp-Up bietet nicht nur finanzielle Vorteile, sondern ermöglicht auch den früheren Markteintritt.



AutoForm-OneStep ist in CATIA V5 als sogenannte Workbench integriert und lässt sich per Knopfdruck aufrufen.

Durchgängigkeit, Abstützung auf Bauteildaten, das klingt sachlich plausibel. Pflegen die Unternehmen diese ganzheitliche Arbeitsweise?

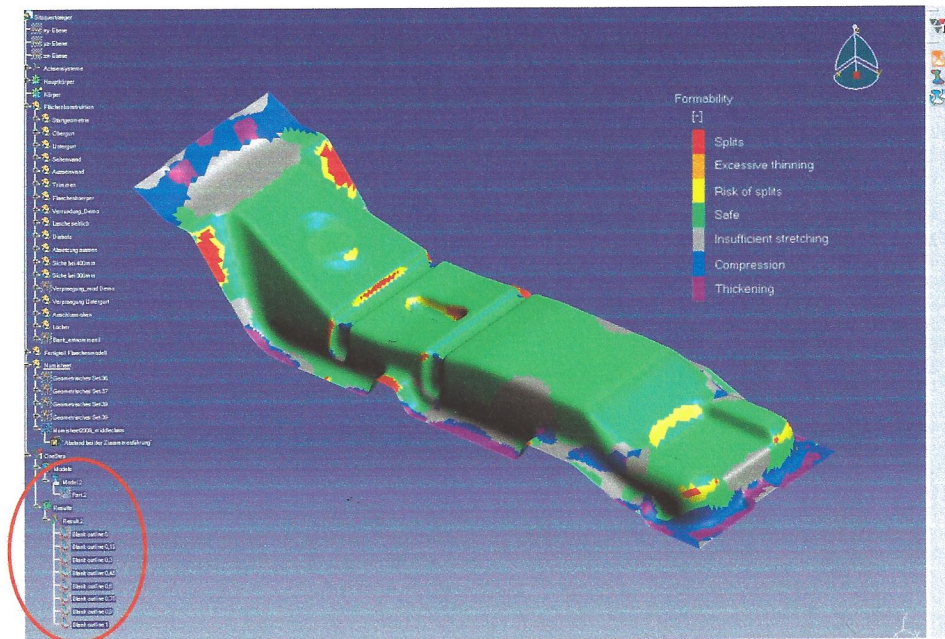
Nein, es gibt Verbesserungspotenzial. Das liegt nicht an fehlender Einsicht bei den Kunden. Vielmehr unterbrechen organisatorische Schnittstellen die Ganzheitlichkeit. So sind zum Beispiel Abteilungen für Kosten und Qualität in vielen Unternehmen weitgehend voneinander abgekoppelt. Oder die Frage des Verschleisschutzes interessiert eigentlich erst das Presswerk. Dabei würde AutoForm-DieAdviser bereits in der Konstruktionsphase Antworten für einen geeigneten Werkzeugaufbau oder eine optimale Beschichtung liefern. Außerdem – selbst wenn das Potenzial erkannt ist, fehlt ein ganzheitliches Tool. Mit AutoForm^{plus} wollen wir das ändern. Damit kann der Kunde erstmals fundiert kalkulieren, was ihn ein bestimmter Qualitätsanspruch kostet, beispielsweise im Extremfall das Spaltmass an einem Fahrzeug um einen halben Millimeter zu reduzieren.

Wie wollen Sie die Unternehmen dazu bringen, ihre Arbeitsweise auf Ganzheitlichkeit auszurichten?

Zur Software gehört für uns auch eine umfangreiche Anwenderunterstützung. Wir verfügen zu diesem Zweck über ein schlagkräftiges Consulting-Team, dessen Mitglieder die Prozesse und das Geschäft der Kunden kennen. So stellen wir auch sicher, dass die Softwarelösungen tatsächlich ausgereizt und gewinnbringend eingesetzt werden.

Zum Abschluss noch ein Blick in die Zukunft: Welches Potenzial sehen Sie für die AutoForm-Software?

Sparsame Fahrzeugmodelle liegen im Trend und müssen zügig auf den Markt kommen. Für die Sparsamkeit spielt das Gewicht eine entscheidende Rolle. Es braucht also leichtere, höherfeste Materialien, die große Anforderungen an die Umformwerkzeuge stellen. Denen kann nur mit ausgeklügelten Simulationen begegnet werden. Das spricht für die Softwarelösungen von AutoForm Engineering.



Die Ergebnisse der AutoForm-Machbarkeitsbewertung stehen dem Benutzer im CATIA-Strukturbaum zur Verfügung.

Kontakt Daten AutoForm Engineering:

Telefon: 0231/9742 320
Fax: 0231/9742 322
Email: info@autoform.de
Internet: www.autoform.com

Kasten: AutoForm Engineering

AutoForm entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für den Werkzeugbau sowie die Blechbearbeitungsindustrie und deckt hier die gesamte Prozesskette ab. Mehr als 200 hochqualifizierte Spezialisten arbeiten bei AutoForm. Das Unternehmen gilt als der führende Anbieter von Software für die Absicherung der Produktherstellbarkeit, die Berechnung der Werkzeug- und Materialkosten, das Werkzeug-Design sowie die virtuelle Prozessoptimierung. Alle der 20 größten Automobilhersteller und die meisten ihrer Zulieferer setzen die Software von AutoForm ein. Der Hauptsitz des Unternehmens liegt in Zürich, dem wirtschaftlichen Zentrum der Schweiz. Niederlassungen in Deutschland, den Niederlanden, Frankreich, Spanien, Italien, den USA, Mexiko, Indien, China, Japan und Korea unterstreichen die internationale Präsenz von AutoForm. In 15 weiteren Ländern sorgen lokale Vertriebspartner für die Nähe zum Kunden.