



DIGITAL ENTERPRISE SERVICES

**Einblick.
Zweiblick.
Weitblick.**

www.siemens.de/podcast-digitale-services

DAS TRANSKRIPT ZUM PODCAST

Einblick. Zweiblick. Weitblick. Episode 11

„Vom Gegner zum Partner – wenn die Steuerung zusammenschweißt“

Vom XXL-Bearbeitungszentrum für Kleinteile hin zu einer Mikromaschine, die mit Präzision, Genauigkeit und Kompaktheit rundum überzeugen kann? Ein gemeinsames Ziel, welches Hubert Truckenbrod, technischer Leiter für den Bereich Zerspanungs- und Fräsmaschinen und Roy Erdmann, Leiter des Servicevertriebs bei Siemens, anvisierten. Wie Vorbehalte für anfängliche Schwierigkeiten sorgten und wie eine CNC-Steuerung sogar zusammenschweißen kann, erfahren Sie in unserem Podcast

Viel Spaß beim Lesen des Transkripts!

Intro [00:00:03] Einblick. Zweiblick. Weitblick. Digitale Services im Gespräch.

Katja Lübcke [00:00:12] Herzlich willkommen. Es ist so weit. Ich freue mich, Sie wieder zu einer neuen Episode unseres Podcasts Einblick. Zweiblick. Weitblick. begrüßen zu dürfen. Mein Name ist Katja Lübcke und ich führe Sie durch die heutige Episode. Wenn Sie nicht das erste Mal zuhören, dann wissen Sie, dass wir uns in der Regel mit digitalen Services beschäftigen und dazu ins Gespräch mit Kunden und Experten kommen. Aber natürlich spielen in der Welt der Services auch klassische Services eine große Rolle. Und das ist auch gut so. Auf ein Projekt in dem Bereich möchten wir heute genauer eingehen. Ich kann das schon mal in etwa anteuern. Es geht darum, wie man von einem Siemens-Gegner zum Siemens-Fan werden kann. Was bedeutet das genau? Darüber spreche ich heute mit Hubert Truckenbrod von der

SIEMENS

Frei verwendbar

Firma Zorn Maschinenbau GmbH und mit Roy Erdmann von Siemens. Stellt euch gerne einmal selbst kurz vor und beschreibt gerne, was die Firma Zorn macht.

Hubert Truckenbrod [00:01:01] Mein Name ist Hubert Truckenbrod. Ich bin der einstige Siemens-Gegner, wie man so schön sagen darf. Ich bin Bereichsleiter der Firma Zorn Maschinenbau und ich leite den Bereich der Mikromaschine. Die Firma Zorn Maschinenbau ist ein Sondermaschinenbauer, der seit 30 Jahren am Markt ist. Sondermaschinenbauer im Kleinstteileformat, das heißt, wir bauen Montageautomaten, Messautomaten, alles, was mit Kamera und mit Roboter zu tun hat. Und wir montieren eigentlich hauptsächlich Kleinstteile, das heißt, wenn Sie ein Hörgerät hätten, dass Sie mit vielen Einzelteilen, mit Robotern und Kameras montieren müssten, dann sind Sie im Hause Zorn am richtigen Platz angekommen. Für diese Kleinteile wurde bewusst der Bereich der Mikrozerspanung, der Mikromaschine vor sechs Jahren, also 2016, gegründet. Und da fing dann eigentlich die Erfolgsstory der Firma Siemens mit der Firma Zorn Maschinenbau an.

Roy Erdmann [00:01:59] Mein Name ist Roy Erdmann. Ich leite den Servicevertrieb für den Bereich der Fabrikautomation in Deutschland. Mein Team und ich, beraten unsere Kunden hinsichtlich Portfolios und Services, die wir bieten. Das geht von Modernisierung über Ersatzteilservices, über Verträge, Digitalisierung und in viele Bereiche. Und das hier heute ist ein kleiner Ausflug in einen Bereich, wo man vielleicht sieht, wie Service den Unterschied machen kann.

Katja Lübcke [00:02:29] Ihr kennt euch beide schon etwas länger. Das Projekt, über das wir heute sprechen, ist schon etwas her. Wie seid ihr denn genau zusammengekommen?

Hubert Truckenbrod [00:02:38] Seit sechs Jahren bauen wir eine Mikromaschine und vor sechs Jahren habe ich erst im Hause Zorn meinen Job angetreten und hatte damals mehr oder weniger nicht gerade eine positive Einstellung zum Hause Siemens. Ich war viel bei Kunden im Service, hatte viele Probleme früher, so wie es sich halt gehört hat und durfte dann, als ich vor sechs Jahren im Hause Zorn anfang, diese Maschine mitentwickeln und mich entscheiden: Welche Steuerung wollen wir haben? Und für eine kleine Maschine – also unsere Maschine hat eine Stellfläche von der Größe einer Europalette – alles ist in Hightech heute, früher war es noch bis zu einem gewissen Grad einfacher. Zum Start mit so einer Maschine auf dem Markt, bei der wir keinen großen Namen hatten, als jetzt die großen Maschinenhersteller, müssten wir uns für eine Steuerung entscheiden. Das war dann meine Entscheidung: Welche Steuerung nehmen wir? Für mich war auf jeden Fall eins klar: Es wird nie eine Siemens werden. Aber wie die Reise manchmal so geht, wägt man doch die Vorteile ab, wenn man einen großen Steuerungslieferanten, der aus der CNC-Welt kommt, international Ersatzteilversand hat und so habe ich gedacht: „Okay man kann ja mal anfragen. Man quatscht miteinander, das wird nie was werden, weil mich meine früheren Erfahrungen doch etwas geprägt haben.“ Trotz alledem war es dann so weit, dass wir uns mit der Firma Siemens kurzgeschlossen hatten. Und dies war der Anfang einer Erfolgsgeschichte, die ich mir eigentlich nie hätte vorstellen können.

Roy Erdmann [00:04:23] Hubert, das hast du schön eingeleitet, weil auf der Gegenseite, auf der ich saß, sah es eigentlich nicht sehr viel anders aus. Ich kann mich noch genau daran erinnern, dass euer vertrieblicher Ansprechpartner mich kontaktiert hatte und sagte: „Herr Erdmann, wir haben hier einen Kunden, der interessiert sich für die SINUMERIK, möchte die erste Werkzeugmaschine bauen und da müssten wir mal vorbeischauen oder wir müssten mal einen Termin machen. Schauen wie wir beraten können und was denn im Bereich des Möglichen sei.“ Und das sind immer Vorzeichen, wo bei mir die Alarmglocken angehen. Das Thema erste Maschine, Steuerungswechsel, Generationswechsel sind immer sehr, sehr fordernd und das ist auch nicht von jetzt auf gleich getan, sondern da steckt wirklich viel Arbeit drin. Und auch die Vorzeichen eines neuen Kunden: Wirklich komplett neu anfangen, mit der Siemens-Philosophie dahinter ist nicht ganz auf die leichte Schulter zu nehmen und die Firma Zorn Maschinenbau als kleines mittelständisches Unternehmen kannte ich bis dato nicht und oftmals ist es dann so, dass vielleicht die Manpower fehlt, das Ganze noch nicht ganz ausgereift ist, eventuell Strukturen nicht da sind. Die Gefahren gibt es immer bei jedem Kunden und so war das Ganze einfach sehr, sehr unsicher. Dennoch, genauso wie du es gesagt hast, Hubert, wir haben dann einen Termin bei euch gemacht und haben gesagt, wir schauen uns das Ganze an. Wir versuchen ein Konzept aufzustellen, wie wir das Ganze machen können und haben wirklich ein kleines, schmales Konzept aufgestellt und gesagt, die Grundinbetriebnahme machen wir so. Da machen wir die Antriebsoptimierung, die Antriebsinbetriebnahme und haben da wirklich ein kleines knackiges Paket geschaffen. Was auch wirklich zum Fliegen kam, da ich bereits nach dem ersten Termin bei euch im Haus gemerkt habe: „Huch, die Chemie und die Herangehensweise stimmen“. So wurde dann doch aus dem anfangs etwas skeptischen Gefühl nachher wirklich etwas Positives.

Katja Lübcke [00:06:10] Habt ihr denn eigentlich auch ganz offen über diese Vorbehalte gesprochen? Oder hat sich das einfach mit dem ersten Kennenlernen von selbst erledigt, weil dann die Chemie gestimmt hat?

Hubert Truckenbrod [00:06:21] Das war ehrlich so, wie du gerade sagst, Katja. Da waren die ganzen Vorurteile kurzfristig ganz weg, denn auf einmal war da kein Konzern mehr dahinter, sondern auf einmal waren das Menschen. Menschen, mit denen die Chemie passte. Menschen, mit denen man sich sympathisch war. Einfach Menschen, wo man gesagt hätte, da ist ein Händedruck mehr wert als ein Vertrag, das passt! Denn diese Maschine, die wir im ersten Quartal 2016 auf einem Blatt Papier entwickelt hatten, damit wollten wir im September, Oktober auf die erste Messe gehen. Das heißt, wir hatten vom weißen Blatt Papier bis zur lauffertigen Maschine circa sechs bis sieben Monate Zeit, ohne dass wir irgendetwas konstruierten, eine Steuerung, das Konzept oder Ähnliches und in Stein gemeißelt hatten. Und das war natürlich auch etwas, wo ich sage, wir als Sondermaschinenbauer, wir brauchen da einen kleinen kreativen Partner, der mit uns so was angeht und keinen großen Schwerlasttanker wie die Firma Siemens. Wo erst ein Haufen Bürokratiearbeit gemacht wird, bevor man in die Pötte kommt. Dank den Leuten, die hier am Tisch saßen, die mit Handshake gesagt haben „Hubs, das bekommen wir hin“, – das war eine andere Welt. Darum kann man

wirklich sagen vom Feind zum Freund. Es war faszinierend! Ich wollte einen Partner haben, der schnell, unbürokratisch und ohne viel „du hättest nicht, möchtest du nicht“, sondern einfach sagt: „Das tun wir, packen wir an, bekommen wir hin.“ Und da muss ich echt sagen, da hat sich meine Einstellung sehr gewandelt zum Hause Siemens.

Roy Erdmann [00:07:55] An der Stelle kann ich das natürlich auch nur zurückgeben. Wie der Hubert das gesagt hat, saßen wir am Tisch, wir haben uns da wirklich ohne Vorurteile unterhalten und es war schnell klar, dass das Menschliche hier wirklich passt, dass die Leute authentisch waren, das hat einfach gestimmt. Das war kein klinischer Termin, sondern man hat ganz offen über die Themen und Probleme gesprochen und dementsprechend wurde eben auch ein knackiges Konzept ausgearbeitet und das hat sich dann eben nachher auch weitergeführt. Es ist jetzt nicht so, dass nur Hubert und ich da irgendwas gemacht haben, bei Weitem nicht. Alle Leute, die bei euch waren, sei es die Inbetriebnehmer gewesen, sind es die Antriebsoptimierer, die Safety-Jungs, alle wurden bei euch mit offenen Armen empfangen und das drumherum hat gepasst. Und da ist es so, wenn ich eben ein gesundes Umfeld habe, dann bin ich auch bereit, vielleicht etwas mehr zu machen. Auf der anderen Stelle wird das dann vielleicht vom Kunden auch wieder zurückgegeben und genauso war es hier eben auch. Und an der Stelle wurden wirklich Menschen in dem Umfeld zu Höchstleistung getrieben. Und das haben wir auch gesehen.

Hubert Truckenbrod [00:08:49] Getrieben klingt überzeugend, ihr habt uns motiviert. Ich halte es für ganz, ganz großartig. Wir hatten eigentlich nur einen Starttermin, wo wir uns das erste Mal kennengelernt hatten, und wir hatten den Endtermin, das war der 10.10.2016 (der Tag, an dem die Messe war), wo die Maschine hätte funktionieren müssen. Und ich hatte mir vorgestellt, dass im Hause Siemens zunächst eine große Terminplanschiene machen muss, alles genau terminiert. Im Endeffekt war es nachher so, jeder von uns beiden wusste, welche Herausforderung es ist. Jeder hat ein wenig eine Einschätzung gehabt: Wie lange brauche ich für Antriebe, für die HMI, für Safety? Dann war es nur ein Geben und Nehmen. Wir wollten mit unserer Maschine den Maschinenbau revolutionieren, eine kleine Maschine für Mikroteile und das sind Anforderungen und das war ganz schön, – wo die ersten Techniker von dir kamen – Roy, die sagten: Das ist jetzt endlich mal eine Maschine, an der kann ich vorn dranstehen bleiben und brauche keine fünf Meter drum herumlaufen. Dieses einfache Miteinander und auch die Freude, so ein neues Produkt am Markt miteinander zu erarbeiten ohne Wenn und Aber. Das macht Spaß.

Roy Erdmann [00:10:01] Ihr habt von null angefangen im ersten Quartal und wolltet innerhalb von 9 bis 10 Monaten eine Maschine auf die Messe bringen. Das ist nicht einfach. Und das Ganze mit der neuen Steuerung zu machen, mit dem neuen Konzept dahinter, das waren für euch alles neue Wege, neue Programme. Das kann sich als Normalsterblicher nicht vorstellen, was dahintersteckt. Und ihr musstet einen kompletten Philosophiewechsel machen und habt dann gesagt, wir machen das mit Siemens zusammen. Ihr habt eine sehr bewährte Steuerung gewählt, was sich im Endeffekt ausgezahlt hat.

Hubert Truckenbrod [00:10:34] Wir wollten eine Mikrofräsmaschine bauen 5-Achs-Simultan, die die gleichen Funktionalitäten hat wie jede große Fräsmaschine, wie jedes großes Bearbeitungszentrum, mit 5-Achs-Kinematik und alles, was zugehört. Wir wollten natürlich alles, weil wir in der Mikrowelt zu Hause sind, alles unterschaliert haben, auch die Genauigkeitsanforderungen, das heißt, dass was große Maschinen können, da müssen wir darunterliegen an Genauigkeit. Wir wollten neue Technik einsetzen, wassergekühlte Linearantriebe, Hauptspindel mit 75.000 Umdrehungen, brutale Beschleunigungen, extreme Genauigkeit. Und da gehört natürlich Regelkomponenten dazu, wo natürlich bei Siemens bezogen auf die Steuerung ein recht gutes Gefühl hatten, weil kleine Massen zu bewegen, das ist schwieriger, als große Massen zu beschleunigen. Je kleiner und feiner das wird und je höher die Drehzahl. Und von dem her war die Steuerung, das mit euch zusammen der richtige Partner, auch wo die Fachkompetenz herkam, denn in diesem Bereich kennen sich viele nicht aus.

Katja Lübcke [00:11:47] Hubert, kannst du einmal generell sagen, wie wichtig eine Steuerung für so eine Sondermaschine vorwiegend ist?

Hubert Truckenbrod [00:11:54] 50 % ist die Maschine, die Genauigkeit und die Mechanik und 50 % ist mit Sicherheit die Auswahl der Steuerung. Letztendlich entscheidet sich eine richtige Steuerung, wenn sie nachher beim Kunden im Feld draußen ist. Da muss sie sich bewähren und da muss sie einfach laufen wie ein Traktor auf dem Acker.

Katja Lübcke [00:12:11] Und was steuert die Steuerung in dem Fall dann genau an bei der Maschine? Was setzt sie in Bewegung?

Hubert Truckenbrod [00:12:18] Jetzt haben wir eure Steuerung, die wir bei uns einsetzen. Die ist der Kopf der ganzen Maschinen. Die verwaltet die Achsen und die Programme. Die macht Drehzahlregelung. Wir haben nicht nur die Steuerung von Siemens, wir haben auch die Antriebe. Und im Prinzip, das Schöne ist die Oberfläche und die Möglichkeiten.

Katja Lübcke [00:12:36] Okay. Roy, wie geht man denn in so ein Projekt rein, das einen super knappen Zeitraum von einem halben Jahr zur Umsetzung hatte? Und da musste direkt das Ergebnis schon auf einer Messe präsentiert werden und nicht nur irgendwie noch in der Firma stehen.

Roy Erdmann [00:12:51] Ja, Hubert lacht schon und er lacht zu Recht! Wir hatten keine Wahl, der Zeitplan war gesetzt, die Anmeldung zur Messe war raus. Das bedeutet, wir mussten uns damit abfinden. Und um meinen ehemaligen Chef zu zitieren: „Unmögliches erledigen wir sofort und Wunder dauern etwas länger.“ Und das war hier wirklich sehr, sehr zutreffend. Wir hatten keine Wahl, wir mussten uns damit auseinandersetzen. Uns war aber auch klar: Der Umfang der Maschine war nicht kleiner, nur weil die Maschine kleiner war. Weil – so wie Hubert gesagt hat, – technisch ist das genauso aufwendig wie eine große Maschine. Auch wenn die

Werkstücke teilweise kleiner sind als Metallspäne von großen Bearbeitungszentren, heißt das nicht, dass es deswegen einfacher ist. Wir haben ein Konzept aufgestellt, wo wir wirklich sagen, wir machen die Grundinbetriebnahme, dass die verschiedenen Antriebe und Achsen wirklich mal laufen und haben uns dann Schritt für Schritt weitergehängt. Und dann war es so, dass wir hier im Wort standen. Das bedeutet, wir haben sehr frühzeitig die Kollegen eingeplant und hatten auch immer noch Puffer. Puffer, den wir im Endeffekt gebraucht haben, denn es gab natürlich auch Unbekanntes bei diesem Projekt. Die Maschine wurde das erste Mal gebaut. Wir kannten die Mechanik nicht, wir wussten nicht, ob alles passt. Auch das gibt es bei einigen Projekten – bei diesem jetzt Gott sei Dank nicht – dass wir grundsätzliche große Probleme mechanischer Natur hatten. Aber das muss man ins Kalkül ziehen, sodass wir gesagt haben: Wir haben keine andere Wahl, wir müssen starten! Und im Endeffekt ist es ja auch wirklich gut gegangen. Das Menschliche hat eben auch dazu geführt, dass alle, diese extra Meile gegangen sind und damit stand im Endeffekt – Hubert, du weißt es scheinbar immer noch ganz genau – am 10.10.2016 die Maschine auf einer Messe.

Katja Lübcke [00:14:27] Das hört sich soweit erst mal hervorragend an, aber ich habe im Vorgespräch mitbekommen, dass es am ersten Tag dann ja doch abermals ganz plötzlich hektisch wurde, weil etwas eben nicht so funktioniert hat, wie man sich das vorgestellt hat.

Hubert Truckenbrod [00:14:38] Ja, das ist eigentlich unsere Zukunft gewesen. Erster Tag auf der Messe. Erster Tag die Maschine eingeschaltet. Erster Tag ein Ausfall von der Maschine. Die Messe lief an, die Maschine stand. Etwas Schlimmeres kann einem eigentlich als Maschinenhersteller, als Newcomer auf der Messe gar nicht geschehen. Ja, da wird einem zum Teil warm ums Herz. Man hat da einen großen Auftritt geplant, hat eine Maschine, die keinen Zucker mehr macht. Das war eigentlich fast schon zum Heulen für mich. Aber das Schöne war dann, ich kannte da jemand von Siemens, der nennt sich Roy Erdmann, damals Serviceleiter. Ich habe dich anrufen dürfen, Roy. Das war so faszinierend für mich, wenn man auf der Messe steht, die Zeit brennt, die Kunden kommen, die Maschine steht. Du sagst: „Hubs, der Bau steht schlecht. Ich habe keinen Techniker.“ Wir haben das Problem zum Teil analysiert und eine Stunde später kamst du persönlich auf die Messe und das „Maschinchen“ lief, als die Tore aufgingen und das Volk reinströmte. Und wenn mal ein Serviceleiter von Siemens sich selber ins Auto setzt und einem kleinen Kunden an der Messe live hilft, dann muss ich sagen, das ist nicht selbstverständlich, das war unglaublich! Und das war ein anderes Bild, das ich vom Hause Siemens bekam. Und von dem her haben wir das Miteinander gemeinsam erarbeitet und das ist fast schon ein Team geworden.

Roy Erdmann [00:16:04] Gedanklich war an dem Projekt schon ein Haken dran: Maschine läuft, Maschine steht auf Messe. Messeauftritt funktioniert. Etappenziel erreicht! Und dann klingelte das Telefon. Ich weiß es noch, als wenn es gestern gewesen wäre. Ich sitze da, der Hubert ruft an und ich denke mir so „oh nein, bitte nicht“. Und dann ging ich ran und Hubert erzählte mir, dass die Maschine nicht lief. Wir haben dies kurz analysiert und es war relativ schnell klar, was das Problem war. Es war ein kleines Problem, das weiß ich noch. Ich habe mit

den entsprechenden Inbetriebnehmern vorher gesprochen, die natürlich alle irgendwo bei anderen Kunden unterwegs waren. Ich sagte: „Okay, ich weiß, was es ist, ich kriege es selbst behoben“. Und wie zuvor besprochen, hielt ich mein Wort. Die Messe war zu dem Zeitpunkt 15 bis 20 Kilometer von meinem Standort entfernt. Ich sagte mir „Okay, ab ins Auto, ab auf die Messe“. Ich habe die Maschinen durch diesen Umstand auch das erste Mal dann wirklich live gesehen und haben das Problem kurzfristig ausgemerzt. Und so wie du gesagt hast, das Problem war dann schnell aus der Welt geschaffen und der Messeauftritt war nicht mehr in Gefahr.

Hubert Truckenbrod [00:17:09] Das war die Geburtsstunde für uns. Der Auftritt vom kleinen „Maschinchen“, das heute immer noch klein ist, aber eine ganz große Nummer geworden ist dank euch.

Katja Lübcke [00:17:19] Das passt gut zu meiner nächsten Frage: Wo steht ihr denn heute mit eurer Maschine und wie hat es sich generell auch bei euch weiterentwickelt?

Hubert Truckenbrod [00:17:26] Heute haben wir alle Achsen in Linear- und Talk-Technologie, wassergekühlte Achsen, Spindeln mit 75.000 Umdrehungen. Die Mikrozerspanung ist die Herausforderung heutzutage, wo ohnehin jeder schon von Energieknappheit und CO₂ spricht. Dazu ein schönes Beispiel unseres Chefs: „Wenn ich morgens meine Brötchen hole, nehme ich das Fahrrad und nicht das große Auto oder den Bus.“ Das heißt, ich nehme die Mittel, die dem Zweck entsprechen und kostengünstig sind. Heutzutage ist dies die große Herausforderung. Bisherige Fräsmaschinenhersteller und Maschinenbauer haben sich keinen grünen Footprint angetan, da man kleine Teile auch mit kleinen Maschinen fertigen kann. Das heißt, es wird für ein Kleinteil zum Fräsen, die die Größe von einem Fingernagel hat, keine Maschine, die 20-30 kW Anschlussleistung gebraucht. Und das ist genau das, wo wir angesetzt haben und haben gesagt, wir brauchen eine kleine Maschine und einen grünen Footprint, wenig CO₂, wenig Luft, wenig Energie. Wir fahren ohne Kühlschmierstoff, wir schonen die Umwelt. Und das alles sind natürlich heute Komponenten, jeder beachtet das im privaten Leben, in der Maschinenbauwelt ist das leider noch nicht angekommen. Da sind wir die Ersten, die sich dieses auf die Fahne schreiben können. Und heutzutage Achsenmaschinen, Spindeln zu beschleunigen, fräsen zu können im oberen Leistungssegment, mit wenig Leistung, da gehört natürlich jetzt auch - und das ist das schöne - eine Firma Siemens dazu, wo man die Antriebe entsprechend optimiert, die Motoren entsprechend auslegt. Das ist nun mal das, was wir brauchen, das Komplettpaket passt. Unser „Maschinchen“ könntest du mit dem Hubwagen durch jede Türe transportieren, da hinstellen, wo Sie es brauchen. Sie brauchen keinen großen Lkw, keinen Kran, keinen Stapler, gar nichts. Und wo geht die Reise hin? Ich sage mal, die Reise geht natürlich selbstverständlich heutzutage dahin, man muss die Personalkosten reduzieren, das heißt, so eine Maschine, die kann nur automatisiert betrieben werden, zudem kleine Teile ja heutzutage keiner mehr in die Hand nehmen kann. Und da hingehört eigentlich die Reise. Noch präziser werden saubere Oberflächen. Und das dann automatisiert im 24/7 Modus, Ferndiagnose und so weiter. Da steuern wir jetzt drauf hin.

Katja Lübcke [00:19:49] Ja, großartig, dass auch das Thema Nachhaltigkeit bei euch schon so eine große Rolle spielt. Ein anderes Thema, was wir ja sonst auch hier in unserem Podcast hauptsächlich thematisieren, ist ja auch Digitalisierung. Habt ihr denn auch Zukunftspläne in diese Richtung für digitale Projekte?

Hubert Truckenbrod [00:20:05] Ja, natürlich. Wir kommen ursprünglich aus dem Bereich der Automatisierung. Die Teile, die wir automatisieren, das sind alles Teile, die heutzutage hauptsächlich im medizinischen Sektor nachverfolgbar sein müssten oder jedes Teil muss ja nachgewiesen werden: Welcher Mitarbeiter, welche Maschine zu welcher Uhrzeit, mit welchen Daten, was wurde dann wie gefertigt? Das ist heutzutage eigentlich bei uns im Maschinenbau, im Sondermaschinenbau ist es schon Standard. Das wollen wir jetzt aber natürlich auch mit unserer Maschine, im Verbund mit unseren Automationen und natürlich dann auch mit dem Kundennetzwerk, dass auch der Kunde seine Auslastung, den Zustand von der Maschine in Echtzeit überwacht, sodass er auf Anrieb sieht: „Okay, wann ist meine Wartung denn fällig, was machen meine Lagerungen, wann spüre ich das an der Qualität meiner Werkstücke?“

Roy Erdmann [00:20:55] Ihr seid im medizinischen Bereich unterwegs, in der Mikrozerspanung. Genau in diesen Bereichen ist es genau so, dass wir dort immer wieder das Thema Dokumentation und Protokollierung von Werkstätten brauchen, also Teilennachverfolgung. Und dafür brauche ich das Thema Offenheit. Das bedeutet, ich muss meine Daten aus der Steuerung herausbekommen, um sie irgendwo entweder in einem Rechner in der Steuerung direkt weiterzuverarbeiten und dem Endkunden die Möglichkeit zu geben zu sagen, dieses Werkstück wurde in dieser Charge bearbeitet und in dieser Charge lief das so und so, um Qualitätskontrolle und alles Weitere zu machen.

Katja Lübcke [00:21:28] Wunderschön. Vielen Dank für das heutige Gespräch. Es ist schön zu hören, dass trotz anfänglicher Vorbehalte, dank einer großartigen Zusammenarbeit, einem regelmäßigen Austausch und einer Verlässlichkeit auf beiden Seiten eine gute Zusammenarbeit und zu einem Fan des jeweils anderen werden konnte. Das ist nicht selbstverständlich und ich denke, da habt ihr einen tollen Job zusammen gemacht. Ich erinnere mich gerne an das Bild, das ich bei LinkedIn gesehen habe, wo eine dieser Maschinen auf einer Messe auf einer einzelnen Palette stand. Also auch super spannend mal über diese Mikromaschinen und die Produkte, die da rauskommen, zu sprechen. Vielen Dank, dass ihr heute dabei wart.

Hubert Truckenbrod [00:22:09] Einfach noch mal als kleines Resümee von den letzten sechs Jahren, die ich im Haus Zorn diese Maschine entwickeln durfte. Ich bin glücklich darüber, dass ich mich da für einen kompetenten Partner entschieden habe. Dass aus so einer negativen Einstellung, die ich hatte, heutzutage so ein positives Bild wird – dass man sich, wenn man sich mit Kollegen unterhält – eigentlich mehr Werbung machen kann wie Siemens auf der Homepage. Und das hat man eigentlich a) natürlich dem Produkt zu verdanken. Aber im Prinzip ist das, was wir heute tagtäglich erleben, eigentlich eher das, was Menschen, die sich verstehen

und sich miteinander ein Ziel setzen, erreichen können. Und sehr schön. Dankeschön und ich freue mich auf die nächsten Jahre mit euch.

Roy Erdmann [00:22:50] Auch ich darf Danke sagen. Zuallererst danke Hubert, dass du dich bereit erklärt hast, mit uns hier dieses Gespräch zu führen und damit das Projekt zu so einem schönen Etappenziel zu verbringen. Und natürlich auch danke, Katja, dass wir die Möglichkeit hatten, unsere kleine Story hier an der Stelle zu teilen.

Katja Lübcke [00:23:07] Ja, sehr gerne. Und an unsere Zuhörer und Zuhörerinnen: Weitere Informationen finden Sie wie immer in unserer Service Digithek und ich freue mich natürlich, wenn Sie auch beim nächsten Mal wieder dabei sind, wenn es heißt: Einblick. Zweiblick. Weitblick. Digitale Services im Gespräch.

Erfahren Sie mehr und melden Sie sich jetzt an:
www.siemens.de/service-digithek

