

S@PPORT

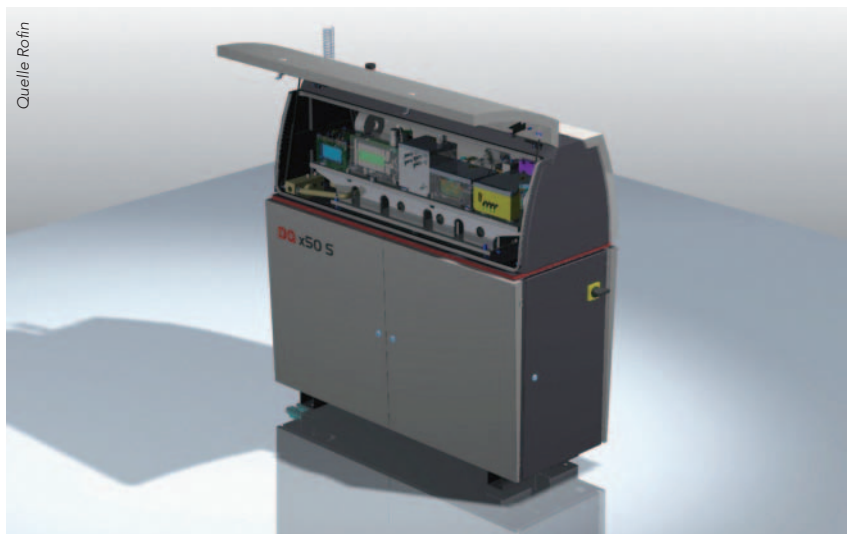
Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

Sonderdruck aus Heft 12/2009 vom 06. Dezember 2009 · www.sap-port.de

„SAP PLM“-LÖSUNG BEI ROFIN-SINAR LASER

LASER TRIFFT AUF PLM

50 CAD-Anwender – 500 Nutznießer der Konstruktionsdaten: Dieses erfreuliche Verhältnis bietet sich beim Maschinenbauer Rofin-Sinar Laser durch Product Lifecycle Management. „SAP ERP“ fungiert dabei als zentrale Bedienoberfläche und Ablage.



Der Festkörperlaser DQ x50S gehört zu den ersten Entwicklungen, die mit dem neuen CAD-System entstanden.

Bevor eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach Strom erzeugt, haben die Dünnschicht-Solarzellen darin einen aufwendigen Produktionsprozess hinter sich. Sie entstehen aus einer wechselnden Abfolge von Beschichten und selektivem Abtragen. Alles im Größenbereich von Mikro- und Nanometern. Zum Schluss werden die Kanten der Solarzellen abgerundet, um eine elektrische Isolierung und hermetische Abdichtung zu erreichen. Diese Aufgabe übernimmt ein spezieller Festkörperlaser wie der „DQ x50S“, der infrarote Strahlung emittiert. Der Hersteller Rofin-Sinar Laser gehört zur weltweit tätigen Rofin Gruppe, die zu den Marktführern für Industrielaser zählt. Der DQ-Typ sowie die anderen Lasersysteme des Unternehmens nutzen mo-

dernte Technologie und bestehen aus bis zu 2.000 Einzelteilen und komplexen Baugruppen. Entsprechend groß ist der Bestand an Konstruktionsdaten. Um der Informationsflut Herr zu werden und die Daten auch anderen Abteilungen einfach und schnell zugänglich zu machen, implementierte der Laserspezialist an vier deutschen Standorten ein Product Lifecycle Management (PLM).

Vor Kurzem startete der operative Betrieb der Komponente „Cideon Output Management für SAP“. Dies stellt sicher, dass CAD-Daten voll automatisiert und prozessintegriert aufbereitet sowie in neutralem Format verteilt werden. Auf diesen zentralen Datenpool greifen rund 500 Nutzer aus nachgelagerten Bereichen des Unternehmens zu – und zwar auf Knopfdruck. „Die Zeitersparnis ist ein entscheidender Vorteil für uns“, betont Andreas Schaller, CAD-Administrator in der Rofin Gruppe, und nennt ein konkretes Beispiel: Der Einkauf möchte Preise für eine komplexe Baugruppe mit Frästeilen anfragen und muss dazu diverse Dokumente zusammenstellen, insgesamt etwa 100 Dateien. „Früher brauchte der Einkäufer dafür zwei bis drei Stunden – jetzt dauert es keine zehn Minuten“, so der Diplomingenieur. Als weiteres Beispiel nennt er Stücklisten, die sich nun weitgehend automatisiert generieren lassen. Die zeitliche Einsparung liegt bei erfreulichen 80 Prozent.

Die ersten Schritte

Dieser Effizienzgewinn basiert auf einer sukzessiven Einführung von PLM-Funktionalitäten. In der ersten Phase brachte das Unternehmen die äußerst heterogene IT-Infrastruktur auf einen gemeinsamen Nenner. Involviert sind die vier deutschen Produktionsstandorte Hamburg, Bergkirchen, Starnberg und Mainz, die in der Konstruktion eng zusammenarbeiten.

Dort ersetzte man die verschiedenen, historisch gewachsenen Konstruktionssysteme in 2-D und 3-D gegen Solid Edge und führte eine zentrale Datenablage ein. Der Festkörperlaser DQ x50S gehört zu den ersten Entwicklungen, die mit dem neuen CAD-System entstanden. Von der Vereinheitlichung profitiert die Konstruktion, indem sie schneller auf Daten zugreifen und bereits entwickelte Module auf andere Systeme übertragen kann.

Im nächsten Schritt erfolgte der Einstieg in PLM, indem man die CAD-Welt mit „SAP R/3“, der unternehmensweiten ERP-Lösung, verband. Ziel ist es, alle

Informationen eines Produktes über den gesamten Lebenszyklus durchgängig in SAP zu verwalten und sie damit auch anderen Abteilungen zugänglich zu machen.

Als Schnittstellenlösung ist die „SAP PLM Integration für Solid Edge“ von Cideon im Einsatz. Rofin-Sinar Laser hat sich unter anderem für dieses Produkt entschieden, weil es durch SAP exklusiv gelistet ist. „Das sichert uns eine langfristige Weiterentwicklung“, begründet Andreas Schaller. Zudem schätzt er die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem mittelständischen Softwarehaus: „Wir reden auf Augenhöhe mit dem Entwicklungsleiter. Das kann uns ein großer Konzern nicht bieten.“

Als Bedienoberfläche nutzt der Laserspezialist den SAP-CAD-Desktop, der standardmäßig im Lieferumfang von SAP enthalten ist. „Wir wollen das Rad nicht neu erfinden und nutzen vorhandene Standards, so weit es geht“, erklärt der Projektleiter PLM.

Informationsfluss optimiert

Um den Zugriff auf die technischen Dokumente der mechanischen Konstruktion weiter zu verbessern, führte das Unternehmen die „Cideon Conversion Engine“ ein. Diese erzeugt von jeder freigegebenen Zeichnung automatisch ein PDF und ordnet es dem passenden Dokumenteninfosatz in SAP zu. Über die Verlinkung kann jeder ERP-Nutzer die neutrale Datei aufrufen. Dabei ist die aktuellste Version farblich markiert, was Verwechslungen vermeidet.

Der Automatismus erhöht die Informationsgeschwindigkeit im Unternehmen, was allen Abteilungen zugute kommt. Zudem reduzieren sich der Aufwand für manuelles Konvertieren und mögliche Fehlerquellen.

Als zentraler Datenpool dient der „SAP Knowledge Provider“ (KPro) auf vier vernetzten Content-Servern, jeweils einer pro Standort. Zur Beschleunigung und als Backup stehen Cache-Server zur Verfügung. „Diese Infrastruktur war bei uns auch schon vorhanden und kostenfrei lizenziert. Wir brauchten sie nur zu aktivieren“, freut sich Andreas Schaller. In das Archiv fließen die Konstruktionsdaten im CAD-Format sowie im neutralen Format ein. Allein zum Festkörperlaser DQ x50S finden sich dort über 1.300 Dateien. Dazu kommen Dokumente aus „Microsoft Office“, die ebenfalls mit dem jeweiligen Dokumenten-



CO₂ Laser der DC-Serie beim Schneiden von Edelstahl

infosatz in SAP verlinkt werden. Im vierten Schritt implementierte der Laserspezialist vor Kurzem das Cideon Output Management, mit dem sich die Ausgabe verschiedenster Dokumente im gesamten Unternehmen komfortabel und effizient steuern lässt. Und Rofin-Sinar Laser weitet den Empfängerkreis sogar noch aus: Künftig werden auch Auftragsproduzenten und Lieferanten des Unternehmens neue Planversionen oder Stücklisten im PDF-Format erhalten – und zwar automatisiert über das Cideon Output Management. „Das verkürzt die Reaktionszeiten der externen Partner“, erklärt Andreas Schaller. Für ihn ein wichtiges Kriterium, da die vier Standorte vermehrt über lokale →

