

TDM MESSAGE



SOFTWARE

Shopfloor
Management

26

PRAXIS

WAGSTAFF:
Mehr Zeit für
Umsatzbringer

30

INSIDE

TDM Systems
feiert
Jubiläum

36

SEITE

50

Schulungen
Webinare
Events

AUSGABE 09/18

„Wir sind die Pioniere der Werkzeugdatenverwaltung. Wir haben in den 90er Jahren mit unserer Software die Fertigungsbranche revolutioniert und treiben die Branche heute, in Zeiten von Industrie 4.0, weiter an.“



Vor 25 Jahren gründeten sechs Visionäre TDM Systems. Zu einer Zeit, als Mobiltelefone noch ein absolutes Nischenprodukt waren und man unter Vernetzung vor allem persönliche Beziehungen verstand, ahnten sie, dass die Digitalisierung unsere Zukunft sein wird – und sich damit auch die Produktion grundsätzlich verändern werde.

Heute wissen wir, dass diese Ahnung zur Realität geworden ist. Es war also die richtige Entscheidung, sich als Pionier auf den Weg zu machen und die erste softwarebasierte Lösung für Werkzeugdatenmanagement auf den Markt zu bringen.

Seither ist technologisch viel passiert. Durch den technischen Fortschritt hat sich das Leben, insbesondere die Kommunikation und die Fertigung, stark verändert. Und auch TDM Systems ist nicht mehr das Unternehmen, das es vor einem Vierteljahrhundert war, sondern hat sich vom Start-up zum globalen Benchmark entwickelt, wenn es um zukunftsweisende Lösungen für Tool Lifecycle Management geht.

Als Geschäftsführer durfte ich die letzten fünf Jahre daran mitwirken, dass TDM Systems sich nicht nur an die Anforderungen von Industrie 4.0 und digitaler Transformation anpasst, sondern seiner Pionierrolle weiterhin gerecht wird, etwa indem wir die erste Cloudlösung für Werkzeugdatenmanagement entwickelt haben. Weitere Produktentwicklungen und zukunftsweisende Lösungen stehen an, wofür wir das Unternehmen aktiv fit machen und umgestalten. So entstehen momentan neue Abteilungen und Positionen. Worum es dabei geht und welche Menschen diese ausfüllen, erfahren Sie in der vorliegenden TDMMessage.

Eine Veränderung betrifft mich ganz persönlich: Nach fünf Jahren in der Geschäftsführung von TDM Systems, verabschiedete ich mich diesen Herbst in den Ruhestand und mache meinen Platz frei für Dietmar Bohn. Ein Mann mit viel Erfahrung und großem Gestaltungswillen, der die TDM Erfolgsgeschichte im Geist der Gründer fortführen wird (s. Interviews auf S. 6 ff.).

Ich bedanke mich vor allem bei den tollen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von TDM Systems, die das Unternehmen prägen und den Erfolg möglich machen – und außerdem bei allen Partnern und Kunden. Mit allen habe ich die Zusammenarbeit auf Augenhöhe immer geschätzt. Und Sie alle wissen ja: Man trifft sich immer zweimal im Leben.

Herzliche Grüße

Peter Schneck



06-07

INSIDE

Ein Unternehmen im Wandel

Interview mit dem bisherigen und dem zukünftigen Geschäftsführer von TDM Systems



10-13

INSIDE

Kenner vieler Welten

Adir Zonta kommt als Business Development Manager Data Services zu TDM Systems zurück



24-25

INSIDE

Hello TDM Systems, Inc.

Freizeit Tipps von den TDM Mitarbeitern aus den USA

36-39

INSIDE

TDM Systems feiert 25jähriges Jubiläum

40-41

INSIDE

Die Frau fürs Menschliche

Alice Sorge, verantwortlich für Personal, im Interview

42-45

INSIDE

CCMT-Tagebuch



14-17

INSIDE

Ein Läufer im Flow

Bernhard Weihermüller wird erster Produkt Portfolio Manager bei TDM Systems

26-28

SOFTWARE

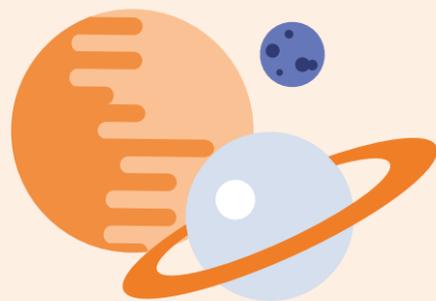
TDM Shopfloor Manager Global Line



46-47

PRAXIS

Walter AG: Werkzeugdaten in TDM



08-09

INSIDE

TDM Universum

Auf einen Blick: Welche Kompetenzen verbergen sich hinter TDM Systems

18

INSIDE

Matthias Gröger

Vom Anwender zum Verkäufer

19

INSIDE

TDM Systems, Inc.

20-23

INSIDE

"I pray for patience – but I want it now!"

Gregg Bigleman, Direktor Business Nord Amerika, im Interview



30-35

PRAXIS

Mehr Zeit für Umsatzbringer Anwenderbericht Wagstaff



48-49

INSIDE

Facts, Snacks, getting on track

In den USA ist eine neue Veranstaltungsreihe gestartet

Ein Unternehmen im Wandel

TDM Systems wurde vor 25 Jahren zu unruhigen Zeiten gegründet (s. auch S. 36 ff.) und bewegt sich seither in einem sehr dynamischen Umfeld. Der ruhende Pol war und ist dabei die Führungsriege, insbesondere die Geschäftsführung: nur zwei Geschäftsführer in einem Vierteljahrhundert. Gründungsmitglied Jürgen Auer steuerte das Unternehmen 20 Jahre mit ruhiger Hand, vor fünf Jahren übernahm Peter Schneck. Im Herbst steht ein weiterer Wechsel an. Im Interview schaut Peter Schneck zurück, sein Nachfolger Dietmar Bohn stellt sich vor.



Herr Schneck, wie war TDM Systems aufgestellt, als Sie vor fünf Jahren die Geschäftsführung übernommen haben?

Das war eine spannende Phase. Das Unternehmen stand an einem Scheideweg: entweder ein eher kleines Software-Haus mit einem komplexen Nischenprodukt im begrenzten deutschsprachigen Markt bleiben oder die Chance ergreifen, sich dem wachsenden Wettbewerb und damit auch der Internationalisierung zu stellen.

So wie das Unternehmen heute dasteht, ist klar, welche Abzweigung Sie und das Team genommen haben.

Korrekt. Wir haben uns damals – und tun es noch, denn die Konkurrenz schläft nicht – der Herausforderung gestellt und sind heute weltweit anerkannt als Kompetenzpartner; nicht nur für die reine Werkzeugdatenverwaltung, sondern entlang des gesamten Tool Lifecycles.

Wie ist Ihnen das gelungen?

Wir haben erkannt, dass wir massiv in die Entwicklung einer modernen Software-Architektur mit guter User Experience investieren müssen und neben der komplexen, allumfassenden TDM Lösung ein Einstiegsprodukt brauchen, damit kleine Betriebe die digitale Transformation erfolgreich meistern können. Weitere Bausteine für den Erfolg sind ein klares Bekenntnis zu gutem Service, bei dem der Anwender immer im Mittelpunkt steht, und die Unterstützung, die wir durch unseren Mutterkonzern SANDVIK erfahren.

Was sind hinsichtlich der Unternehmensentwicklung Ihre persönlichen Highlights der letzten fünf Jahre?

Wir haben in den letzten Jahren wirklich sehr viel auf die Beine gestellt. Alles aufzuzählen, würde den Rahmen sprengen. Also nur in Kürze: Wir haben Tool Data Management einen neuen Dreh gegeben, hin zu Tool Lifecycle Management. Das hat neue Perspektiven und Lösungen geschaffen: von der Produktionsunterstützung mit Shopfloor Management und Machine Process Control, über die Anbindung vieler CAM- und Simulationssysteme bis hin zur Cloudlösung. Wir haben uns eine gute Stellung im Markt erkämpft und das zahlt sich aus. So haben wir heute starke Player wie DMG MORI, die GROB-Werke oder SECO Tools als Partner, mit denen wir für die Anwender optimale Lösungen entwickeln.

Möchten Sie Ihrem Nachfolger gerne etwas mit auf den Weg geben?

Zunächst einmal bin ich sehr froh, dass wir Dietmar Bohn für TDM Systems gewinnen konnten. Er bringt die besten Voraussetzungen mit, um das Unternehmen weiterzuentwickeln. Für die Zukunft ist es aus meiner Sicht wichtig, sich auf neue Geschäftsmodelle zu fokussieren. Dabei denke ich vor allem an Data Services. Sie sind der Schlüssel zum Erfolg.

Herr Bohn, Ihre letzte berufliche Station war bei einem wirklich großen Softwareunternehmen. Was reizt Sie an der vergleichsweise „kleinen“ TDM Systems?

Wenn ich mir meinen beruflichen Weg anschau, führte dieser geradezu konsequent zu TDM Systems. Als Elektrotechnik-Ingenieur schlägt mein Herz schon immer für die Fertigungsindustrie. Zunächst habe ich 14 Jahre bei Heidelberger Druckmaschinen gearbeitet und dann genauso lange bei SAP Kunden aus dieser Branche betreut. Fertigungs- und Software-Know-how zeichnet TDM Systems aus – und mich auch. Gemeinsam mit dem Team kann ich hier viel bewegen und meine langjährige Unternehmenssoftware-Erfahrung entlang der gesamten Wertschöpfungskette einbringen. Und damit letztendlich unseren Kunden helfen, bei und mit allen Industrie 4.0-Herausforderungen noch erfolgreicher zu werden.

Sie haben es schon gesagt: TDM Systems steht für Fertigungs- und Software-Expertise. Was fällt Ihnen als „Außenstehender“ noch auf?

TDM Systems ist im Markt absolut etabliert. Die Kunden schätzen die Nähe zu den Werkzeugherstellern, die langjährige Expertise im Tool Lifecycle Management und auch die Zugehörigkeit zur SANDVIK Gruppe. Diese vermittelt nicht nur Sicherheit, sondern bringt auch den nötigen Rückenwind im Hinblick auf moderne und zukunftsweisende Lösungen – z.B. für die erste marktreife Cloudlösung für Werkzeugdatenmanagement.

Wie sieht Ihr 100-Tage-Programm aus?

Ich werde mich zunächst auf die drei Ps fokussieren: People, Products and Processes. In dieser Reihenfolge. Denn das Wichtigste ist, mit dem gesamten Team in Kontakt zu kommen und ihre Ideen zu verstehen. Dazu gehört auch, schnell das so wichtige Netzwerk mit Kunden, Partnern und innerhalb der SANDVIK Gruppe aufzubauen. Und dann auf dieser Basis die Vision, Strategie und den Plan für das neue Kapitel der TDM Systems zu entwickeln, zu kommunizieren und als Team gemeinsam umzusetzen.

Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen der Branche und wie kann TDM dabei unterstützen?

Fertigungsunternehmen sind unter Druck von Industrie 4.0 und Digitalisierung. Alle suchen nach Wegen, um ihre Produktivität durch Automatisierung und den Einsatz neuer Technologien zu steigern. Daten und Datenservices werden dafür immer wichtiger. TDM Systems verfolgt hier die richtige Strategie und arbeitet an den wichtigen Stellschrauben: User Experience, kostengünstige Einstiegslösungen und Cloudlösung. Auch im Hinblick auf Daten bauen wir unsere Services in nächster Zeit massiv aus.

Wo sehen Sie TDM Systems in drei Jahren?

Vieles kann ich momentan – ohne die wirklich tiefen Einblicke – noch nicht bis ins letzte Detail abschätzen. Aber ich habe erste Ideen und bin mir sicher, dass TDM Systems kräftig und profitabel wachsen und als Global Player weitere relevante Märkte erschließen wird. Wir werden das Cloud-Portfolio erfolgreich weiterentwickeln, uns noch stärker differenzieren und uns intensiver mit Kunden, Werkzeugherstellern und Softwarefirmen vernetzen. Eine nahtlose Produktion ist dabei immer im Fokus. Ich freue mich auf die neue Herausforderung und bin jetzt erstmal gespannt auf das Wichtigste – das erste der drei Ps, also die Menschen, die Kollegen, die meinen neuen Weg begleiten werden.



„Wir werden das Cloud-Portfolio erfolgreich weiterentwickeln, uns noch stärker differenzieren und uns intensiver mit Kunden, Werkzeugherstellern und Softwarefirmen vernetzen.“

Engineering Produktmanagement TAW

Kommunikation auf allen Ebenen: Das Engineering unterstützt den Vertrieb und die Projektleitung im Presales. Hier werden Projekte zur Produktoptimierung gebündelt.



Porträt (S. 14): Bernhard Weihermüller / Produkt Portfolio Manager

Digital Business (Neuer Bereich)

Silicon Valley in Tübingen: Das Team ist auf der Suche nach neuen Lösungen. Dabei geht es um neue, zukünftige Angebote, bei denen der Mensch im Mittelpunkt steht.



Porträt (S. 10): Adir Zonta / Business Development Manager Data Services

Marketing

Verständlich zusammengefasst: Die externe und interne Unternehmenskommunikation zentralisiert sich in der Abteilung Marketing.



Vertrieb (enge Zusammenarbeit mit TDM Systems, Inc.)

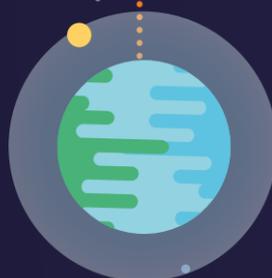
Klarer Blick nach vorne: Der Vertrieb bündelt die Bereiche Vertriebsinnendienst, kaufmännischen Auftragsabwicklung und den Außendienst.



Porträt (S. 18): Matthias Gröger / Gebietsverkaufsleiter für die Leipziger Umgebung

Finanzen

Mit gespitztem Bleistift: Das Team besteht aus den Bereichen Einkauf, Finance und Controlling. Genauigkeit ist hier das erklärte Ziel.



Geschäftsführung/Management

Taktgeber für den Fortschritt: Die Geschäftsführung entscheidet über maßgebliche Ziele. Sie ist Taktgeber, vertraut bei Entscheidungen jedoch auf das Fachwissen der Mitarbeiter. Angesiedelt sind hier auch die Human Resources.



Porträt (S. 40): Alice Sorge, Assistentin der Geschäftsführung/HR

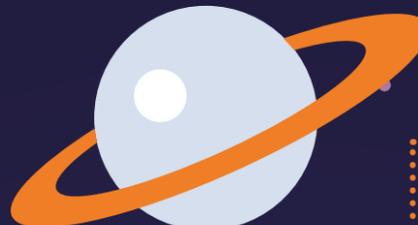
SMS Projekte

Mit Moderne Kommunikation: Diese Abteilung leitet eigene Kundenprojekte und unterstützt den Vertrieb im Bereich des Aftersales.



Technik/Standard Development

Bestellwesen 4.0: Die Kollegen aus dem Standard Development sind in der Anwendungsentwicklung und im Projektmanagement tätig. Schwerpunkt ist dabei das Bestellwesen.



Global Line Development

Global Line im Fokus: Die Abteilung rund um die Software TDM Global Line kümmert sich um alle Themen hinsichtlich Architektur und Konzept der Software.

Werkzeugdatenprojekte

Werkzeugdaten im Blick: Inhalte und Konventionen rund um das Thema Werkzeugstammdaten liegen hier im Fokus der Aufgaben.



Customer Development

Kundenwünsche erfüllen: Das Customer Development ist für Kundenaufträge – gerade auch im Kontext von Lagermodulen und Datenbanken – zuständig.

Dokumentation und Übersetzung

Technische Dokumentation: In der Abteilung Dokumentation und Übersetzung werden die Benutzerhandbücher für die TDM Module koordiniert und erfasst.



CAM-Integration

Produktionsprozesse verbessern: Werkzeugwechsel automatisieren, Rüstzeiten minimieren und Fehler vermeiden – damit beschäftigen sich die Kollegen von der CAM-Integration.



Service / Projekte

Immer ein offenes Ohr: Die Service-Abteilung ist im direkten Kontakt mit den Kunden und steht für große und kleine Probleme mit Rat und Tat zur Seite.



Service Desk

Unterstützung International: Der Service Desk bearbeitet Kundenanfragen aus der ganzen Welt und erstellt FAQs sowie Statistiken.



TDM Systems, Inc.

Über den Tellerrand: Die TDM Systems, Inc. verantwortet den Presales, Sales und Service, Installationen und Schulungen in den USA und Kanada.



Porträt (S. 20): Gregg Bigleman / Direktor Business Nord Amerika

UNENDLICHE WEITEN - das TDM Universum

Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege, spannende Entwicklungsmöglichkeiten und der Fokus auf eine ausgeglichene Work-Life-Balance machen TDM Systems zu einem fairen Arbeitgeber mit interessanten Zukunftsprojekten. Dabei bietet das Unternehmen facettenreiche Möglichkeiten für Berufsanfänger, alte Hasen und für Durchstarter, die neue Herausforderungen suchen. Welche Abteilungen und Berufszweige es gibt und welche Menschen sich dahinter verbergen, stellen wir hier vor – im eigens dafür geschaffenen TDM Universum.



Kenner vieler Welten

Adir Zonta kommt als erster Business Development Manager Data Services von Sandvik Coromant zu TDM Systems zurück.



Adir Zonta, seit Juni 2018 neuer Business Development Manager Data Services bei TDM Systems, hat große Ziele. Eines, auf das er sich im Gespräch immer wieder bezieht, ist die Schaffung eines Spotify-Effekts. Um dies zu erreichen, „müssen wir Techniker jedoch umdenken. Wir müssen uns voll und ganz auf den Menschen und nicht auf die Technologie fokussieren. Der Outcome ist entscheidend, nicht der Output allein.“ Eine Auffassung, die ihm, wie er betont, als Maschinenbauingenieur nicht in die Wiege gelegt wurde. Heute ist es für ihn jedoch ein Unding, dass Businesskunden immer noch mit technischen Lösungen abgespeist werden, die ihn an die 80er Jahre erinnern, als PC-Anwender auf die Hilfe eines Nerds aus dem Bekanntenkreis oder auf stundenlanges Handbücherlesen angewiesen waren, um einen Drucker zu installieren. Große Unternehmen verfügen zwar über die Ressourcen, auch komplexe Lösungen zu implementieren. Die kleinen Firmen bleiben für den gebürtigen Brasilianer damit jedoch auf der Strecke.

So nutzerfreundlich wie bei Spotify, wo User Musik konsumieren, ohne sich im Vorfeld um die Kompatibilität von Datenformaten Gedanken machen müssen, sollen deshalb zukünftig auch TDM Services funktionieren. Noch, so seine Einschätzung, schrecken nämlich vor allem kleinere Firmen davor zurück, den Aufwand für das Onboarding ihrer Werkzeugdaten zu betreiben. „Der Prozess ist leider noch zu kompliziert bzw. zu zeitaufwändig, das hindert viele Unternehmen, ihre Prozesse mit TDM Systems zu optimieren“,

so Zonta. Optimiert werden sollte seiner Meinung nach auch die Datenverfügbarkeit. Denn bisher sind die Daten über ein neues Schneidwerkzeug erst Monate nach der Markteinführung in den Systemen bzw. Datenaustauschplattformen verfügbar. Zudem geht es um die Verbesserung der Datenqualität. Noch tauchen erfahrungsgemäß viele Datenfehler erst am Ende der Datenkette auf, also dann, wenn die Korrektur sehr zeitaufwändig ist. Auch die Vergleichbarkeit der Daten ist noch nicht so, wie Zonta sie sich vorstellt, da die Standards und Definitionen der Werkzeughersteller trotz ISO Norm 13399 mitunter voneinander abweichen. Ein Punkt, den Systeme wie TDM berücksichtigen müssen, um Kunden die gewünschte nahtlose Benutzererfahrung gewähren zu können. Wie diese neuen Dienstleistungen und Lösungen seiner Abteilung konkret aussehen, legt der studierte Maschinenbauingenieur im Frühsommer noch nicht auf den Tisch. Im September könnten aber schon erste Ansätze konkret werden. Geht es nach Zonta, dann kommen zukünftig auch die Werkzeughersteller an Bord und TDM Systems entwickelt eine integrierte Lösung „die sowohl den Anbietern als auch den Nutzern hilft“.

Dass Zonta die vor seinem Team liegenden Herausforderungen bereits so klar umreißen kann, erklärt sich aus seinem Werdegang. Denn auch wenn er die letzten drei Jahre für den Sandvik Konzern in Schweden arbeitete, Zonta kennt TDM Systems bereits sehr lange. Anfang der 2000er Jahre arbeitete er in Bra-



silien bereits bei einem Partnerunternehmen von TDM Systems und vertrieb die TDM Software rund sieben Jahre in seinem Heimatland. Als er gemeinsam mit seiner Frau entschied, berufliche Erfahrungen im Ausland zu sammeln, nahm er 2011 ein Angebot von TDM Systems mit Begeisterung an und wechselte sozusagen die Seite. Denn nun betreute er die TDM Vertriebspartner von Tübingen aus.

Während der vier Jahre in Tübingen knüpfte er Kontakte zu den Kollegen im Konzern und griff auch diesmal zu, als sich die Chance für einen spannenden Job bei Sandvik Coromant im schwedischen Sandviken bot. Auch diese Zeit hat ihn, wie er betont, „stark geprägt“. Zum einen, weil er als Produktleiter Digital Machining den Pragmatismus und die easy going-Mentalität der Schweden kennen und schätzen lernte. Es geht „um Einfachheit und um die Umsetzbarkeit“. Eine Einstellung, die Zonta absolut teilt. Zum anderen hatte er bei Sandvik nichts mit Werkzeugdaten zu tun, sondern beschäftigte sich ganz konkret mit der Fertigung und dem Zerspanungsprozess. Das habe ihm neue Perspektiven verschafft. Bestärkt fühlt er sich durch den Austausch mit Informatikern und Projektentwicklern aus dem Silicon Valley. „Auch sie prüfen ihre Ideen und schmeißen dann mindestens 75 Prozent über Bord“, so Zonta. Dafür haben sie Methoden entwickelt, die „wir uns sehr genau ansehen und übernehmen sollten“. Zudem bringen sie keine Lösung auf den Markt, „bei der nicht die voice of customer eingefangen wurde“. Seine Rückkehr zu TDM

Systems nach Tübingen begründet der Familienvater damit, dass hier – durch die Zugehörigkeit zu ALLTING – der Fokus auf der Digitalisierung liegt. Mit seinem neuen Team kann er nicht nur experimentieren, wie man im Stil des Silicon Valley Lösungen entwickelt. Er ist sicher, bei TDM Systems die Zukunft gestalten zu können.

Folgerichtig greift der Kenner der Daten- und der Zerspanungswelt auch nach den Sternen. „Wir werden in den in den nächsten vier Jahren stark wachsen. Denn wir haben hier die Kompetenz und den Willen, die Digitalisierung für unsere Kunden voranzubringen.“



Welche Zeitungen lesen Sie online?

Quartz www.qz.com



Wer ist Ihr Lieblings-Fußballspieler?

Pelé



Was würden Sie auf eine einsame Insel mitnehmen?

Internet Verbindung. Damit ich lernen kann, dort zu überleben, um wieder von der Insel wegzukommen.



Wohin würden Sie gern reisen?

Svalbard (Spitzbergen)



Würden Sie Ihren Wagen gegen ein selbstfahrendes Auto tauschen?

Absolut! Ich freue mich drauf, dass meine Kinder keinen Führerschein mehr brauchen werden.



Womit kann man Ihnen immer eine Freude machen?

Mit dem Lachen meiner Töchter.

EIN LÄUFER IM FLOW

Bernhard Weihermüller ist der erste Produkt Portfolio Manager bei TDM Systems

„Um den Kopf frei zu bekommen“, läuft Bernhard Weihermüller mehrmals die Woche. Allein und in Gemeinschaft. Angesichts seines monatlichen Laufpensums kommen so locker weit über tausend Kilometer im Jahr zusammen. Das sieht man der Figur des hochgewachsenen Endvierzigers an. Aber nicht nur seine körperliche Fitness sticht sofort ins Auge. Man spürt auch seine Vitalität, seinen Drang, Ziele zu erreichen. In diesem Sinne ist er ganz klar ein Kämpfer. Er betritt, wie er im Rückblick auf sein bisheriges Leben meint, auch beruflich „gern Neuland“, wenn er dafür gestalten kann. Lauthals vorzupreschen, ist jedoch nicht die Art des passionierten Marathonläufers. Im Gegenteil. Er formt gern interdisziplinäre Teams, die gemeinsam mit ihm an einem Strang ziehen.

Ein Erfolgsrezept des gebürtigen Schwaben, wie seine bisherigen beruflichen Stationen beweisen. Und so will er es auch bei TDM Systems handhaben. Dazu gehört für ihn, dass er sich zunächst intensiv mit seinen Kollegen und den Kunden austauscht. Eine Aufgabe, auf die er sich sehr freut und die er als wesentlich für seinen Erfolg als Produkt Portfolio Manager begreift. Eine Position, die TDM Systems neu geschaffen hat im Hinblick auf die zukünftig breitere Produkt-Range. Weihermüller, der offiziell am 1. Juli startete, erweitert das bisherige Management Team aus Geschäftsführer, Vertriebs-, Service- und Entwicklungsleiter.

Auch wenn sich seine Arbeitsinhalte und der Arbeitgeber geändert haben, der Arbeitsweg von Bernie, wie ihn seine Freunde nennen, bleibt trotz des Wechsels zu TDM gleich. Sein „altes“ Büro bei der Walter AG liegt keine hundert Meter Luftlinie von seinem neuen Büro entfernt. Bei Walter durchlief er viele verschiedene Stationen im Marketing, machte für den Werkzeug-

hersteller auch vier Jahre Marketing und Produktmanagement in den USA. In Übersee war er u. a. maßgeblich in die Pilotphase des Mergers von Walter, Titex und Prototyp involviert. In den letzten sieben Jahren kümmerte er sich bei Walter strategisch und operativ um die Entwicklung digitaler Lösungen und baute u.a. eine Webplattform auf. So hatte er bereits als Manager E-Marketing & Sales Support viel mit der Digitalisierung von Werkzeugdaten zu tun. Erfahrungen, die er nutzen will, um auch bei TDM Systems einen Change Prozess anzustoßen.

„Ich betrete gerne Neuland und mag Veränderungen. Deshalb möchte ich auch dabei sein, wenn die Digitale Transformation in der Zerspanungs-Branche stattfindet.“

Denn angesichts der zunehmenden Bereitschaft – und auch des Drucks von außen – der Fertigungsunternehmen, in die Industrie-4.0-Welt einzutauchen, bieten sich für TDM „große Wachstumschancen“, findet Weihermüller. Vorausgesetzt, die Produktentwicklung läuft synchron mit den Erwartungen der potentiellen Kunden, die u. a. aufgrund ihrer Unternehmensgrö-



ße und Anforderungen deutlich voneinander differieren können. Diese verschiedenen Interessen zu kennen, zu bündeln und sie dann zu priorisieren, um sie letztlich in eine Roadmap für die Produktentwicklung zu überführen, sieht er derzeit als eine der dringlichsten Aufgaben an, der er sich mit aller „Kraft widmen wird“.



Eine Formulierung, die man ihm abnimmt. Auch, weil sich diese Einstellung wie ein roter Faden durch sein Leben zu ziehen scheint. Er suchte und fand in der Vergangenheit vor allem jene Aufgaben, „bei denen ich mit viel Engagement strukturiert etwas Neues aufbauen konnte“. Als Manager E-Marketing & Sales Support gelang es ihm beispielsweise, digitale Themen für Walter nahezu von null aufzubauen und in der Organisation zu ver-

ankern. Wie weit er dabei gekommen ist, verdeutlichen bereits einige wenige Highlights seiner Tätigkeit: Über eine Viertelmillion Fans auf Facebook, Apps für mobile Endgeräte, einer der führenden Online-Kataloge in der Werkzeugbranche sowie eine massive Steigerung des E-Commerce-Anteils am Umsatz von Walter. Zudem teilte Weihermüller nach seiner Rückkehr aus den USA nicht nur seine Erfahrungen zum Merger von Walter, Titex und Prototyp mit den Kollegen der Abteilung „Post Merger Integration“ in Tübingen. Er baute hier auch den Produkt-Einführungs-Prozess im Produktmanagement auf und koordinierte parallel dazu die Integration des Unternehmens Valenite.

Um seinen Gestaltungsspielraum noch einmal zu erweitern, entschied sich Weihermüller, zu TDM Systems zu wechseln. Die Wahl kam für ihn dabei nicht von ungefähr. „Ich sehe bei Walter tagtäglich, wie wichtig Daten, Werkzeugdaten für die Unternehmen sind, um ihre Prozesse zu optimieren. Beim Werkzeughersteller liegt der Fokus sehr stark auf der „Schneidkante“:“ Bei TDM Systems als Teil der SANDVIK Gruppe ist die Kompetenz für digitale Themen seiner Meinung nach in der vollen Breite in der Unternehmens-DNA verankert, was ihn stark motivierte, die neue Stelle anzutreten. Dabei zu sein, wenn, wie er es nennt „große Veränderungen, wie etwa die Digital Transformation in der Zerspanungs-Branche, stattfinden“, beflügelt Weihermüller. Er sieht die Firma dabei sehr gut aufgestellt und dafür gerüstet, die Anforderungen der Kunden zu erfüllen und die Zukunft der Branche zu gestalten.

Diese Motivation strahlt er aus. Peter Schneck, Geschäftsführer von TDM Systems, sieht in Weihermüller „einen Menschen, der Chancen sieht und ergreift“. Eine Einstellung, die der Produkt Portfolio Manager bereits sehr früh zeigte. Um sich breit aufzustellen, erwarb er nach seinem Abschluss als Diplom-Ingenieur (BA) – Fachrichtung Maschinenbau gleich noch einen MBA – Internationales Marketing. Dank dieser Entscheidung denkt bzw. bewertet er Technologien immer auch unter dem Aspekt ihrer Wirtschaftlichkeit und des Kundenbedürfnisses. Diese Haltung fällt laut Schneck bei TDM Systems auf fruchtbaren Boden und dürfte Weihermüllers Engagement für TDM Systems deshalb „zu einem langen Lauf mit Flow-Erlebnis werden lassen“.



Welche Zeitungen lesen Sie online?

SPON – Spiegel Online



Tragen Sie eine Uhr?

Ja, GARMIN 35 – synced mit dem iPhone: Anrufe, Kalender- & Sport-Daten im Griff



Würden Sie Ihren Wagen gegen ein selbstfahrendes Auto tauschen?

Wenn das selbstfahrende Auto meine Anforderungen an ein Auto genauso erfüllt – **sofort!**



Was tischen Sie daheim Ihren Freunden auf?

Leckerer vom Grill und wenn's die Saison erlaubt: Obst, Salat und Gemüse aus eigenem Anbau.

Vom Anwender zum Verkäufer - Matthias Gröger weiß, wovon er spricht!



Auf der Suche nach einem Update

Eigentlich war Matthias Gröger lediglich auf der Suche nach einem Software-Update auf der TDM Systems Webseite, als ihm eine Stellenanzeige ins Auge fiel, die wie für ihn geschrieben schien. Gesucht wurde ein Gebietsverkaufsleiter für die Leipziger Umgebung. Als gebürtiger Sachse kennt er die Region wie seine Westentasche. Dazu kommt, dass der 34-Jährige bereits seit Jahren mit der Software von TDM Systems vertraut und von der Anwenderfreundlichkeit des Produkts begeistert ist. Die Position des Gebietsleiters passte also perfekt zu seinen Kenntnissen und zu seinen Vorstellungen von einem spannenden Job, der Spaß machen könnte.

Computertechnik ist mein Ding

Kurzerhand entschied sich Matthias Gröger, sein berufliches Schicksal in die Hand zu nehmen und steuerte mit der Bewerbung bei TDM Systems eine, wie er es nennt, „180 Grad-Wendung“ seines bisherigen beruflichen Alltags an. Ursprünglich angestellt als Programmierer bei einem Unternehmen in Sachsen, hatte er zwar viel mit der TDM Software zu tun, jedoch als Anwender, der die Einführung der Software inkl. Betreuung ins Rollen gebracht hatte. Gröger hatte dort zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn Zerspanungsmechaniker mit der Fachrichtung CNC-Fräser gelernt und Lehrgänge im Fachbereich Dreherei belegt. Aber Computertechnik war schon immer seine Passion.

Es gibt für alles eine Lösung

Als Gebietsleiter hat Gröger nun die Möglichkeit, selbstbestimmt zu arbeiten, unterschiedliche Menschen zu treffen und Lösungen für die facettenreichsten Anforderungen an die TDM Software zu finden – ein Job, in dem sein Organisationstalent und sein Engagement gefragt sind. „Der Kontakt zu den Kunden macht mir einfach Freude“, beschreibt Matthias Gröger seine Motivation. Absolut unschlagbar für ihn sind dabei die Lösungsorientiertheit, der modulare Aufbau und die Zukunftssicherheit der Marke.

Das Team bei TDM ist Gold wert

Für den dreifachen Familienvater heißt es jetzt erstmal ankommen. Seit seinem Einstieg im Februar dieses Jahres hat er viel gelernt, viele neue Kollegen getroffen und viel Zeit in Tübingen verbracht. „Ich bin super aufgenommen worden, jeder hilft einem und ist freundlich“, sagt er über die ersten Wochen im Unternehmen. Deshalb möchte Gröger auch einfach mal Danke sagen. Denn „der Zusammenhalt der Kollegen bei TDM ist einfach Gold wert. Und das muss einfach mal gesagt werden!“

TDM Systems, Inc.: professionell aufgestellt für besten Kundenservice

TDM Systems expandiert – so wächst nicht nur die Mitarbeiterzahl am Standort Tübingen immer weiter, auch in den USA wird das bislang noch kleine Team stetig größer. Bereits 2006 haben die Tübinger die Fahrt über den großen Teich gewagt. Die Niederlassung in Chicago und damit die Firmengründung der TDM Systems, Inc. sind wichtige Meilensteine in der Unternehmensgeschichte.

Den großen nordamerikanischen Markt haben die TDM Experten in drei Regionen eingeteilt: den Osten und Kanada, die Mitte sowie den Westen und Mexiko. Sieben Personen stark ist das Team der TDM Systems, Inc. inzwischen, das über den gesamten Kontinent verteilt ist. Seit Januar 2018 ist Gregg Bigleman als Direktor Business Nord Amerika für alle Geschäftsprozesse in den USA verantwortlich und weiß, wie wichtig eine gute Zusammenarbeit dabei ist: „Ich kann mich glücklich schätzen, dass ich ein so professionell aufgestelltes und gut funktionierendes Team leiten darf. Das macht es einfach, sich auf das wirklich Wesentliche

zu konzentrieren: unsere Kunden.“ Die Kommunikation verlaufe reibungslos, auch wenn man sich nicht jede Woche persönlich treffe, so Bigleman. Immer in Kontakt und in engem Austausch sei das Team über E-Mail, Telefon und Skype – der modernen Technik sei Dank!

Aufgeteilt in die Bereiche Sales, Service, Support und Management, reisen die Kollegen viel, suchen den persönlichen Kontakt und stehen Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Dreh- und Angelpunkt ist das direkte Gespräch mit dem Auftraggeber. Denn nur so kann wirklich herausgefunden werden, welche konkreten Anforderungen der Kunde an die Software hat.

Mittlerweile betreuen die Mitarbeiter der TDM Systems, Inc. eine Vielzahl innovativer Kunden. Große Konzerne und kleine Firmen sind dabei, Öl- und Gaskonzerne, Luftfahrt, Automobilindustrie und die verarbeitende Industrie.

Denn was sich in Deutschland etabliert hat, funktioniert auch in den USA: umfangreich getestete Lösungen und Module, die auf Basis fundierter Erfahrungen programmiert, geprüft und weiterentwickelt werden – bestmögliche Voraussetzungen für wirtschaftliches Werkzeugdatenmanagement „made in Germany“!



Gregg Bigleman

– gebündelte Power
aus den Staaten

**"I pray for
patience
– but I want
it now!"**

Betritt Gregg Bigleman den Raum, merkt man gleich, dass der Amerikaner aus South Carolina vor Lebenslust und positiver Energie sprüht und meint, was er sagt. Er steht voll und ganz hinter dem, was er tut: **TDM Systems den Kunden in den USA schmackhaft machen.**

„Wir verkaufen nicht nur eine Software. Wir verkaufen Lösungen und die Chance, richtig Geld zu sparen.“

TM: Gregg, was verbirgt sich hinter Deiner Energie? Wie würdest Du dich selbst beschreiben?

GB: (lacht) Meine Stärke und zugleich meine Schwäche ist meine Ungeduld. Oft erkenne ich in Projekten sehr schnell, wo es hakt, wo sich Chancen abzeichnen und bin dann fast zu ungeduldig, um den Veränderungsprozess auszuhalten. Ich möchte dann am Liebsten sofort den verbesserten Status erleben und live und direkt sehen, wie die Ideen in der Realität aussehen. Man kann sagen, dass ich den Status quo gerne herausfordere.

TM: Ein Mann der Tat also. Warst Du schon immer so?

GB: Tatsächlich bin ich wahrscheinlich schon so geboren. Wenn ich mich an meinen Vater erinnere, erinnere ich mich an einen extrem fleißigen Mann. Heute würde man ihn als Workaholic bezeichnen. Er hat auch dafür gesorgt, dass ich mir schon mit 16 Jahren während meiner Collegezeit einen Job gesucht habe. Im Endeffekt bin ich vormittags noch zur Schule gegangen und habe nachmittags gearbeitet. Das war bei uns in der Familie einfach so.

TM: Wow, das ist wirklich sehr früh und hört sich ambitioniert an. Wie ging es dann beruflich weiter?

GB: Ich arbeite seit mittlerweile 42 Jahren in der Fertigung und ich kann nach all den Jahren tatsächlich zufrieden feststellen, dass ich in meinem absoluten Traumjob gelandet bin. Gott sei Dank! Die Fertigung

ist meine Passion, meine Leidenschaft. Die ersten zehn Jahre war ich im Maschinenbau, dann viele Jahre im klassischen operativen Geschäft und schlussendlich bin ich im Sales angekommen. Thematisch war ich im Schienenverkehr tätig, in der Öl- und Gasgewinnung und in der Bergbauindustrie. Ich trage also eine ganze Bandbreite an Erfahrung mit mir herum. Der Verkauf ist dabei aus meiner Sicht die Königsdisziplin. Entweder kann man es oder nicht. Entweder hat man dieses Talent oder eben nicht. Ich zum Beispiel hätte nie gedacht, dass mir der Verkauf liegen würde, aber tatsächlich bin ich nun genau hier angekommen und mir macht es richtig Spaß.

TM: Du bezeichnest Dich selbst ja auch als Fertigungs-Typ, was meinst Du damit?

GB: Die Branche kenne ich wie meine Westentasche. Ich war ja selbst schon Kunde, kenne die Perspektive und kann deshalb perfekt auf die Wünsche und Anforderungen eingehen. Ich sehe Kunden und uns, also TDM Systems, immer als ein Team. In dem Moment, in dem die Kommunikation startet, sitzen wir alle in einem Boot, arbeiten an einem Ziel und versuchen, das Beste für die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens zu schaffen.

TM: Dafür muss man ziemlich feinfühlig sein und wissen, wie man mit Menschen umgeht.

GB: Ganz genau. Es geht auch im Wesentlichen darum, wie man Leute richtig motiviert. Darin habe ich übrigens auch promoviert. Also in „Führung und Motivation“. Wie wichtig dieses Wissen ist, sehe ich immer wieder. Auch gerade in unserem Team von TDM Systems, Inc., das sich quasi über die gesamte USA erstreckt.

TM: Dieses Team leitest Du als Direktor Business Nord Amerika. Wie kam es dazu?

GB: Seit Januar bin ich nun bei TDM Systems, obwohl ich ursprünglich gar nicht auf der Suche nach einem neuen Job war. Ich kannte Eugen Bollinger, Vertriebsleiter bei TDM Systems, schon länger und wusste, dass wir dasselbe Verständnis davon haben, wie man als Dienstleister auftreten sollte. Und die Software ist einfach stark – ein tolles Produkt, wofür ich sehr gerne arbeiten wollte. Schlussendlich führte dann ein Gespräch zum nächsten und irgendwann lag der unterzeichnete Arbeitsvertrag vor mir. Eine Entscheidung, für die ich mich selbst nur beglückwünschen kann. TDM Systems ist für mich „the right fit“!

TM: Was treibt Dich an? Was begeistert und interessiert Dich?

GB: Mich reizt der direkte Kontakt mit den Kunden. Und gerade jetzt mit so großartigen Lösungen im Gepäck und einem

„TDM und TDM Global Line sind wie ein Buffet; TDM Cloud Line ist wie Tapas.“



Markt, der voller Potentiale steckt, kann einem die Arbeit nur Spaß machen. Ich liebe es, gemeinsam mit den Anwendern herauszufinden, was sie wirklich brauchen. Welche Module unserer Software helfen dabei, Unternehmen noch wirtschaftlicher agieren zu lassen? Wir verkaufen nicht nur eine Software. Wir verkaufen Lösungen und die Chance, richtig Geld zu sparen. Und am allerwichtigsten: Bei jedem einzelnen Mitarbeiter von TDM Systems steht immer der Kunde im Fokus.

TM: Was ist Deiner Meinung nach das Geheimnis des Erfolgs von TDM Systems?

GB: Um es anschaulich zu machen: Unsere Software und die einzelnen Module lassen sich am besten mit einem großen, gut aufgestellten Buffet vergleichen. Man erhält einen schnellen Einblick, was es alles gibt und muss sich nur noch das Passende aussuchen. Der Vorteil bei einem Buffet: Ich muss mir zum einen nicht alles auf einmal auf den Teller laden und zum anderen kann ich mir aussuchen, womit ich anfangen möchte. Ich kann mir also auch zuerst das Dessert schmecken lassen (lacht). Und ist das passende „Gericht“ nicht dabei, dann bereiten wir eben eines zu. Maßgeschneidert ist hier das Zauberwort, weil wir die Software je nach individuellen Kundenwünschen anpassen und optimieren können.

Es ist unsere Aufgabe, den Kunden bei seiner Reise durch die TDM Welt zu be-

gleiten und aufzuzeigen, wo die besten Ansatzpunkte sind. TDM Cloud Line ist im Vergleich zu TDM und TDM Global Line klein und schlank – wie Tapas, die man unkompliziert naschen kann und die einen trotzdem satt machen.

TM: Was sind Deine Ziele für die Zukunft?

GB: Wir werden stark wachsen. Der nordamerikanische Markt hat enormes Potenzial. TDM ist das zentrale Puzzleteil, das die Unternehmen für die Fertigung der Zukunft brauchen. Mit Sandvik und seinem neuen digitalen Produktbereich haben wir eine unvergleichliche Power.

HELLO TDM SYSTEMS, INC.



DENVER / COLORADO AREA

Gery Buk / Verantwortung Customer Service

Einige Kilometer vor den Toren der quirligen Stadt Denver liegt der Red Rocks Park. Der Gebirgspark an den Ausläufern der Rocky Mountains bietet mit seinen Steinformationen, dem Amphitheater und der einzigartigen Natur eine faszinierende Atmosphäre.



MONTERREY, MEXICO

Maggie Gonzalez / Inside Sales - North America

Monterrey ist eine pulsierende, lebendige Stadt. Sich einfach treiben zu lassen, ist die beste Strategie, um den Ort zu erkunden. Nicht verpassen sollte man dabei einen Spaziergang an der Uferpromenade der künstlichen Wasserstraße Santa Lucia.



CHICAGO

Henry Miller / Customer Service

Baseball begeistert die Chicagoer wie kein anderer Sport. Deshalb ist ein Spiel der Chicago White Sox ein Muss! Wer mag, geht danach in eine der vielen Craft Beer Bars oder verschafft sich vom größten Hochhaus der Stadt – dem Willis Tower – erstmal einen Überblick.



1



2



DETROIT

Dave Morley / Sales

Wer denkt bei Detroit nicht gleich an Autos? Ein Besuch des Henry Ford Museums oder eine Führung durch die Ford-Werke sollten deshalb auf jeden Fall auf dem Besuchsprogramm stehen.



BUFFALO

Dan Speidel / Sales

Buffalo ist eine Stadt voller architektonischer Schätze – ein besonderes Kleinod ist das Darwin D. Martin House aus dem Jahr 1905. Das Haus wurde von Frank Lloyd Wright entworfen und gilt als eines der wichtigsten Projekte seiner Prairie-School-Phase.



CHARLESTON

Gregg Bigleman / Direktor Business Nord Amerika

Bekannt für seine reiche Geschichte, gut erhaltene Architektur, ausgezeichnete Restaurants und gastfreundliche Menschen, ist Charleston ein perfektes Reiseziel.



OHIO

Eric Graber / Customer Service

Ohio ist bekannt für seine faszinierende Landschaft: Der Eriesee mit seinen vielen kleinen Inseln, der Cuyahoga-Valley-Nationalpark oder die zahlreichen Naturreservate lassen den Alltag schnell vergessen.

3

4

5

6

7

Shopfloor Management: Richtschnur ist der Workflow

Benutzerfreundlichkeit, digitale Vernetzung und Prozessoptimierung: TDM Systems baut das Shopfloor Management unter TDM Global Line kontinuierlich aus.

„Mit dem Shopfloor Manager in TDM Global Line kann der Kunde sämtliche Arbeitsabläufe individuell über einen Konfigurator zusammenstellen.“ Für Volker Schwegler, Senior Consultant und Product Manager bei TDM Systems, sind damit die Zeiten, in denen sich eine Fertigung einer starren Software anpassen musste, vorbei. Konsequenterweise modular aufgebaut, passt sich das Shopfloor Management allen denkbaren Gegebenheiten der Auftragsplanung, Konfiguration und des Workflows für die Bereiche Lager, Montage, Voreinstellung, Maschine und Nebenlager an. Die Werkzeugliste bildet die Basis für jede Bedarfsberechnung, „egal ob Aufträge, einzelne Werkstücke oder NC-Programme, letztlich wird alles heruntergebrochen auf Werkzeuglisten“.

Ausschlaggebend ist die Nutzersituation

Bei der Entwicklung orientierte sich TDM Systems immer an der jeweiligen Nutzersituation. Jeder Prozessbeteiligte soll genau die für seine spezifische Aufgabe benötigten Informationen angezeigt bekommen. Weitere Richtschnur: der reale Werkzeugkreislauf, der sich aus der jeweiligen Konfiguration ergibt. Typisch sind ein Lager, ein Voreinstellgerät und eine Maschine, wobei jedem dieser Bereiche Aufga-

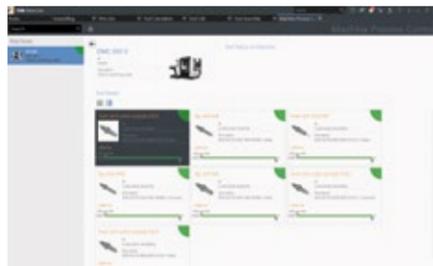
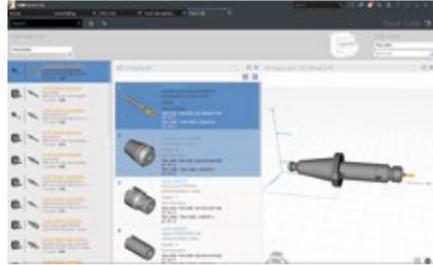
ben zugeordnet werden. Typisch – aber nicht allgemeingültig. Schwegler: „Viele Unternehmen fassen beispielsweise Montage und Voreinstellung in einem Tool Room zusammen. Beide Bereiche lassen sich in dem Fall zu einer Kostenstelle ‚Tool Room‘ und alle Aktionen in einer einzigen Maske kombinieren.“

Weitere Beispiele aus der Praxis: Das Vermessen der Werkzeuge ist in Drehmaschinen meist integriert, bei Fräs- oder Bohrmaschinen geschieht es auf Voreinstellgeräten außerhalb der Maschine. Manche Maschinen vermessen heute schon ihre Werkzeuge automatisch selbst, andere Maschine nicht. Bisher mussten Werkzeuge nach der Benutzung zwangsläufig ins Lager gebracht werden – entgegen der Realität, in der Werkzeuge an der Maschine bleiben, wenn sie noch für andere Aufträge gebraucht werden. All dies lässt sich im TDM Shopfloor Manager exakt abbilden.

Alles frei konfigurierbar

Dank eines modularen Aufbaus ist die Software frei konfigurierbar, ohne programmtechnisch angepasst werden zu müssen. Schwegler: „Damit folgt sie dem Prozess und nicht mehr umgekehrt.“ Diese Flexibili-





Ob Werkzeugzusammenbau oder -zustand: Im TDM Shopfloor Manager können alle wichtigen Informationen auf einen Blick erfasst werden.

tät verringert auch den individuellen Anpassungsaufwand drastisch. Mindestens 80 Prozent der Kundenwünsche lassen sich standardmäßig abdecken. Zu viel Flexibilität könnte allerdings zu Fehlern führen, wenn Abläufe in falscher Reihenfolge zusammengesetzt würden. Das verhindert ein integrierter Plausibilitätscheck, der nur sinnvolle Reihenfolgen zulässt. „In Kürze werden wir so nur noch solche Abläufe vorselektieren, die auch sinnvoll sind“, verspricht Schwegler.

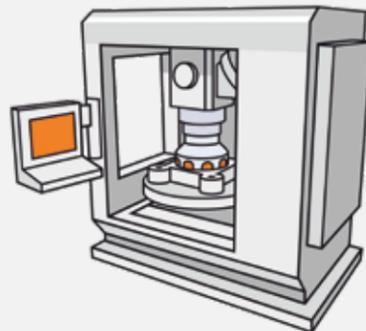
Sämtliche auszuführenden Aktionen sind in Form von To-do-Listen angeordnet, sodass jeder Werker seine Aufgaben in der richtigen Reihenfolge abarbeiten kann. Zusätzliche Aufgaben lassen sich jederzeit einfach im Ablauf nachtragen. Die modern gestaltete Oberfläche kann sich der Nutzer nach seinen eigenen Bedürfnissen und Wünschen zusammenstellen. Hinzu kommt: TDM Global Line steht zukünftig überall in der Produktion via Webbrowser jederzeit zur Verfügung, wenn es gebraucht wird – dann auch auf Tablets.

Der TDM Shopfloor Manager ist vollständig mit der Bestandsverwaltung des TDM Lagermoduls Global Line kompatibel. Dadurch lassen sich auch Komplettwerkzeuge in Nebenlager und Maschinennähe verwalten. So ist immer genau bekannt, wo und in welchem Zustand sich Komplettwerkzeuge befinden. Demontage, Neumontage und Voreinstellung entfallen, das spart erheblich Zeit und Kosten. „Damit erreichen wir maximale Übersicht im Werkzeugkreislauf für jeden Anwender“, freut sich Volker Schwegler.

MCC: Bedarfsplanung 4.0

Mit „Machine Control Connect“ (MCC) sorgt TDM Systems dafür, dass Werkzeugmaschinen mit ihren unterschiedlichsten Steuerungen über APIs (Application Programming Interfaces) Informationen senden und empfangen können. Der TDM Shopfloor Manager bindet die Maschinen auf diese Weise datentechnisch ein.

Das bietet gleich mehrere Vorteile. So ist nicht nur wie bisher bekannt, welche Werkzeuge in der Maschine sind, sondern in welchem konkreten Zustand sich diese befinden. Dieses Wissen fließt direkt in die Bedarfsberechnung ein. Es spart aber auch richtig Zeit, wenn rechtzeitig ein Schwesterwerkzeug angefordert wird. Stehen die realen Daten, beispielsweise aus älteren oder einfacheren Maschinen, nicht zur Verfügung, wird wie bisher rein planerisch vorgegangen. Beide Vorgehensweisen lassen sich sogar beliebig mischen, die Bedarfsplanung funktioniert in jedem Fall.



Darüber hinaus kann eine Analysesoftware feststellen, wie sich einzelne Werkzeuge in bestimmten Operationen verhalten, und ob das mit den Angaben des Herstellers übereinstimmt. Der Datenfluss ist keine Einbahnstraße. Daten lassen sich auch an die Maschine liefern.

In Zukunft werden sich außerdem Aufträge direkt in TDM Global Line anlegen lassen, die als Basis für die Bedarfsberechnung dienen. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese von Hand eingegeben oder von externen Systemen wie einem MES oder einem ERP zugespielt werden. Aus den erhaltenen Informationen stellt TDM alle notwendigen Ressourcen bereit. Denn: Nur TDM weiß genau, welche Werkzeuge in welchem Zustand in der Maschine sind.

news

TDM USER DAY

TDM User & Info Day 2018

Im November lädt TDM Systems zum alljährlichen Treffen seiner User Group. Es geht ins schöne Allgäu, zu DMG MORI in Pfronten. TDM Systems ist Preferred Partner des Werkzeugmaschinenherstellers. Die Kooperation lässt am User Day spannende Insights erwarten.

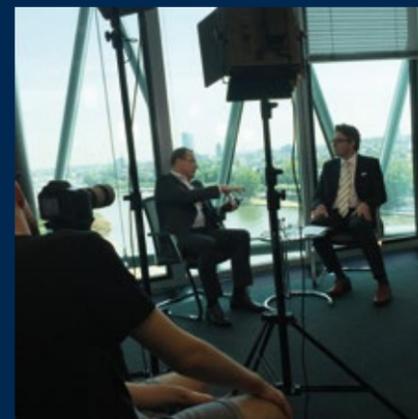
Am 20. November wird der TDM User Day wie gewohnt in entspannter Runde mit einem Stammtisch eingeläutet. Der 21. November bietet den Mitgliedern der User Group dann ein umfangreiches Vortragsprogramm und viel Raum zum Austausch.

Nach einem erfolgreichen Start im letzten Jahr lädt TDM Systems am 22. November zum zweiten Mal potentielle Kunden zum TDM Info Day ein, um in lockerer Atmosphäre und mit viel Praxisnähe die TDM Lösungen kennenzulernen.

Möchten Sie Mitglied der User Group werden oder am Info Day teilnehmen? Unter www.tdmsystems.com/de/tdm-arena finden Sie weitere Informationen.

Neues Gesicht in Indien

Seit diesem Frühjahr kümmert sich Viraj Shinde als TDM Product Manager bei Sandvik Asia in Indien um die Belange und Anliegen der dortigen TDM Anwender, und um alle, die es werden möchten. In Indien, einem der momentan größten Wachstumsmärkte weltweit, wird nicht nur massiv in den Infrastrukturausbau investiert, sondern auch in die fertige Industrie. Dem trägt TDM Systems mit seinem neuen indischen Partner Rechnung und stärkt damit die Präsenz im asiatischen Raum – für mehr Kundennähe.



Nutzen der Digitalisierung in der Zerspanung

Mitte Juli hatte Eugen Bollinger, Vertriebsleiter von TDM Systems, einen etwas ungewöhnlichen Arbeitstag – vor der Kamera, für einen Videodreh von „The Business Debate“ in Frankfurt. Den Machern der Online-Plattform für Führungskräfte und Entscheidungsträger stand Eugen Bollinger als Experte für Industrie 4.0 Rede und Antwort und stellte dabei provokante Thesen auf.

Mehr Zeit für Umsatzbringer

Wagstaff bekämpft Informationsverluste mit dem Tool Lifecycle Management von TDM Systems. Dass der Maschinen- und Anlagenbauer nun den Überblick über rund 4.000 Werkzeuge hat, zahlt sich für das Unternehmen in Zeit und Geld aus.

Wagstaff Inc. spielt in der Aluminiumindustrie eine Schlüsselrolle: Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Spokane, Washington, entwickelt und fertigt Anlagen und Systeme für die Herstellung von Primäraluminium-Masseln und -barren. 1946 gegründet, gilt es seit Anfang der 1960er Jahre als Marktführer im Direktkokillenguss von Aluminium, einem Verfahren, bei dem die Aluminiumschmelze in eine metallische Dauerform gegossen wird. Seitdem ist es kontinuierlich gewachsen und verfügt heute über Niederlassungen rund um den Globus sowie über 300 Kunden in 58 Ländern. Allein das Werk in Spokane misst rund 12.500 Quadratmeter und umfasst alle Prozessschritte, von der Forschung und Entwicklung über die Fertigung, spanabhebende Bearbeitung, Montage und Prüfung bis hin zur Auslieferung. Der Maschinenpark ist mittlerweile auf 30 CNC- sowie 30 Nicht-CNC-Maschinen angewachsen. Gestiegen ist auch die Zahl der verwendeten Werkzeuge. Die zunehmende Komplexität stellte den Technologieführer vor Herausforderungen.

Informationen aus zweiter Hand

„Irgendwann, so um das Jahr 2004, ist uns klar geworden, wie viel Geld wir für verlorene Informationen ausgeben“, erinnert sich Jeff Smutny, Leiter der

Fertigungstechnik bei Wagstaff. Bestimmte Werkzeugdaten befanden sich in Prozessdokumenten für die jeweiligen Produktlinien, andere im CAM-System und wieder andere in Excel-Tabellen. Es war schwierig, diese Informationen im Auge zu behalten und sie für neue Aufträge zu nutzen: „Diese Vorgehensweise war nicht besonders effizient und jeder hatte anscheinend ein etwas anderes Verständnis davon, wie bestimmte Werkzeuge verwendet werden sollen“, sagt Smutny, „Das hat uns Zeit und Geld gekostet.“

Ein weiteres Problem war die Kommunikation zwischen den einzelnen Mitarbeitern und Abteilungen. Informationen wurden beispielsweise nicht zufriedenstellend zwischen NC-Programmierung und Fertigung ausgetauscht. Es fehlte eine zentrale Datenbank, in der die Stammdaten der Werkzeuge gespeichert waren. „Man war auf Informationen aus zweiter Hand angewiesen statt direkten Zugang zur Informationsquelle zu haben“, erklärt Russ Rasmussen, Fertigungstechniker bei Wagstaff. Das machte entscheidende Vorgänge wie die Simulation eines Bauteils schwierig, weil man nicht wusste, ob man mit den aktuellen korrekten Daten arbeitete.

„Irgendwann, so um das Jahr 2004, ist uns klar geworden, wie viel Geld wir für verlorene Informationen ausgeben“

ERINNERT SICH JEFF SMUTNY, LEITER DER FERTIGUNGSTECHNIK BEI WAGSTAFF.

Startschuss für das Projekt Werkzeugdatenmanagement

Die Initialzündung für eine wesentliche Veränderung im Hause Wagstaff gab ein Besuch Smutnys am Hauptsitz der Walter AG in Tübingen. Dort sah der Ingenieur, dass Walter das Tool Lifecycle Management (TLM)-System von TDM Systems einsetzt und war von dessen Umfang und Fähigkeiten beeindruckt: „Es war klar, dass wir ein Werkzeugverwaltungssystem brauchen.“

Das TLM-System stellt laut Dan Speidel, Vertriebsleiter bei TDM Systems, Inc. sicher, dass Werkzeugdaten zur richtigen Zeit am richtigen Ort verfügbar sind. Es verbinde CAM-Systeme, Voreinstell- und Lagersysteme sowie CNC-Maschinensteuerungen, könne aber auch auf der Planungs- und Ausführungsebene PPS-, ERP- und MES-Systeme einbinden. „Dazu muss das System Daten aus unterschiedlichsten Quellen in eine zentrale Datenbank integrieren können, vom Herstellerkatalog bis zum selbst erstellten 3D-Modell“, so Speidel.

Das Tool Lifecycle Management beeinflusst so den gesamten Prozess, von der Auswahl der Werkzeuge, über deren Verwendung in der Produktionsplanung bis hin zum Einsatz in der Fertigung. Wichtig dabei: Die Informationen aus den einzelnen Prozessschritten fließen kontinuierlich zurück in die zentrale Datenbank. Von dort aus können sie über das gesamte Netzwerk genutzt werden kann. Solch ein System fehlte Wagstaff bislang völlig.

Auf dem Weg zu mehr Effizienz

Der erste Schritt zur Neuorganisation mit der TDM Lösung war die Definition der Werkzeuge. Keine leichte Aufgabe bei rund 4.000 Werkzeugbaugruppen und vielen, vielen weiteren Werkzeugkomponenten. Ein Schritt, der sich laut

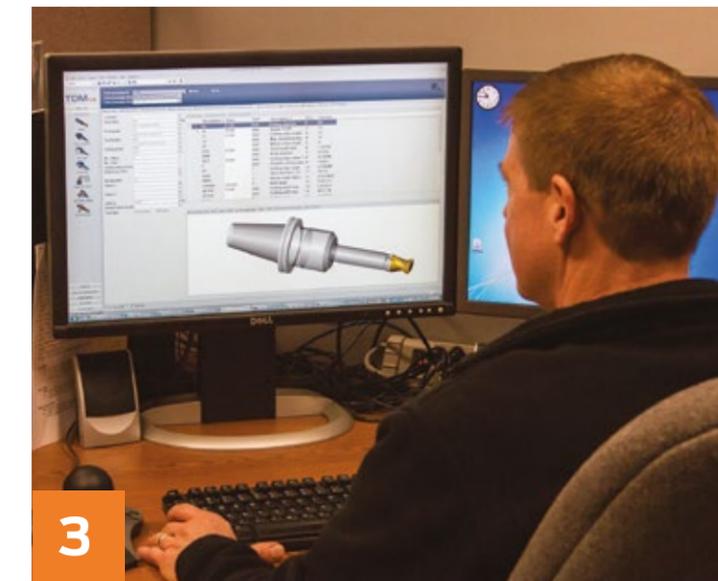
Speidel jedoch lohnt. Seiner Erfahrung nach geben sich viele Unternehmen mit den generischen Werkzeugmodellen des CAM-Systems zufrieden, zahlen aber einen hohen Preis dafür. Denn wenn die tatsächlich verfügbaren Werkzeuge in keiner Datenbank erfasst sind, müsse der Programmierer theoretisch jedes Mal seinen Schreibtisch verlassen und in der Werkzeugausgabe nachfragen bzw. nach den entsprechenden Werkzeugen suchen. Die Folge: verschwendete Zeit.

Verwendet der Programmierer dagegen von vornherein die tatsächlichen Werkzeuggrafiken anstelle der generischen Modelle, entfällt das Rätselraten und die damit verbundene Unsicherheit. Werden die verfügbaren Werkzeuge und Komponenten erfasst und aufgelistet, lässt sich laut Speidel Effizienz und wiederholbare Genauigkeit erzielen.

Bei der Werkzeugauswahl stellen sich eine Reihe weiterer Fragen: Welche Werkzeuge eignen sich am besten für welchen Prozessschritt? Und welche Kombinationen sind besonders effizient? Das Tool Lifecycle Management von TDM hilft Wagstaff heute, solche Fragen schnell zu beantworten, indem es den Programmierer mit grundlegenden Informationen über Werkzeuge und deren Einsatzmöglichkeiten versorgt. Es unterstützt nicht nur bei der Werkzeugauswahl für jede NC-Operation, sondern speichert auch Geometrie- und Schnittdaten für jedes Werkzeug. Es stellt 3D-Werkzeuggrafiken für NC-Programmierung und Simulationen zur Verfügung und speichert Werkzeuglisten aus den NC-Programmen für die zukünftige Verwendung. Ergänzend dazu hält das System Schnittdaten, Bearbeitungsbedingungen und bewährte Vorgehensweisen fest, sodass der Werkzeugeinsatz beim nächsten Projekt optimiert werden kann.



- 1 Bearbeitung einer großen Stahl-Hydraulikzylinder-Schweißkonstruktion für eine der Wagstaff-Produktlinien für den Aluminiumguss
- 2 Ein Drehbolzenlager für eine Schleuse auf dem Columbia River, das auf einer der 5-Achsen-BAZ von Wagstaff für eine Einrichtung des U.S. Army Corps of Engineers bearbeitet wurde
- 3 Russ Rasmussen, Fertigungstechniker beim Einsatz des TDM Programms



Schneller und genauer

„Diese TDM-Funktionen sorgen für große Vorteile bei Aufträgen, die sich wiederholen“, erläutert Smutny, „Aber sie helfen auch bei neuen Aufgaben.“ Beispielsweise, wenn es sich zwar um ein anderes Produkt oder eine andere Anwendung handele, das Material aber dasselbe sei, könne der Programmierer auf das bisherige Verhalten der Werkzeuge und -baugruppen zurückgreifen, berichtet der Ingenieur und zieht Bilanz: „Insgesamt haben wir viel Zeit eingespart und die Präzision erhöht.“

Zu mehr Genauigkeit trägt auch die Werkzeugvoreinstellung über die Software bei. Dabei arbeitet TDM mit führenden Voreinstellungsherstellern zusammen, um eine Kommunikation in beide Richtungen zu realisieren: Während des Messvorgangs können die Systeme auf die Soll-Daten für jede Werkzeugbaugruppe zugreifen, die in TDM gespeichert sind. Die gemessenen Ist-Daten werden dann zurück an TDM übermittelt. So lässt sich die Datenqualität kontinuierlich verbessern. Dieser Datenaustausch mit TDM erfolgt via DNC oder mit Werkzeugchips. Die Informationen über die benötigten Werkzeuge und NC-Programme kommen gleichzeitig an der jeweiligen Maschine an, zusammen mit den aktuellen Ist-Daten der voreingestellten Werkzeuge sowie mit Grafiken, Fotos und/oder Beschriftungen.

Der Zugriff auf präzise Werkzeugdaten reduziert die Programmier- und Rüstzeiten in der Regel um rund 25 Prozent, so die Erfahrung von TDM Systems. Auch bei Wagstaff haben sich die Programmierzeiten deutlich verkürzt: Laut Smutny ist das Unternehmen seit der Einführung von TDM stark gewachsen, aber das Programmierer-Team hat noch die gleiche Personalstärke wie 2004. „Wir verbringen nun mehr Zeit damit, Aufgaben vorzubereiten, die Umsatz bringen und weniger Zeit mit der Informationssuche“, zeigt sich Smutny zufrieden. „TDM hat unsere Bandbreite vergrößert.“

„Den Überblick über rund 4.000 Werkzeugbaugruppen und deren Komponenten zu behalten, hat uns früher immer wieder Kopfschmerzen bereitet und Arbeitsstunden vergeudet, die nun für wertschöpfende Tätigkeiten genutzt werden können“, betätigt Rasmussen und ergänzt einen weiteren Vorteil: Dadurch, dass jetzt bekannt ist, was das Unternehmen unter anderem an Schneidwerkzeugen, Verlängerungen, Halterungen und Spannzangen auf Lager haben muss, konnte sowohl der Lager-

bestand als auch das Einkaufsvolumen neuer Werkzeuge bzw. -komponenten reduziert werden.

Rasmussen räumt ein, dass das neue System anfangs nicht bereitwillig von allen Kollegen angenommen wurde, viele zögerten. Heute sehe das ganz anders aus: „Einer unserer Programmierer hat kürzlich gesagt, dass er sich gar nicht mehr vorstellen kann, seinen Job ohne TDM zu erledigen. TDM ist damit zu einem entscheidenden Bestandteil unserer erfolgreichen Arbeit geworden.“

„Wir verbringen nun mehr Zeit damit, Aufgaben vorzubereiten, die Umsatz bringen und weniger Zeit mit der Informationssuche“

ZEIGT SICH SMUTNY ZUFRIEDEN.

4 Aluminium-Rohlinge, die zu Blech- oder Getränkedosenblechen gerollt werden

Vom Aluminiumoxid zum Metall

Das Leichtmetall Aluminium wird immer beliebter. Kein Wunder, dass Wagstaff wächst und wächst. Denn in den Anlagen, die das Unternehmen verkauft, entsteht Primäraluminium, welches man so bezeichnet, um es von Recyclingaluminium aus Schrott zu unterscheiden. Ausgangsmaterial ist ein weißes Pulver: Aluminiumoxid, das zuvor in Raffinerien aus Bauxit gewonnen wurde.

Um das Metall aus der Verbindung mit Sauerstoff zu lösen, benötigt man große Mengen an elektrischem Strom für die Elektrolyse. Weil Aluminiumoxid erst bei 2045° C schmilzt, wird es mit Kryolith vermischt, um den Schmelzpunkt auf 950° C zu senken. Ist der Prozess abgeschlossen, wird die Aluminiumschmelze beispielsweise zu Masseln, d.h. Blöcken, oder Barren gegossen. Beim Direktkokillenguss, für das Wagstaff als Spezialist gilt, gießt man das flüssige Material direkt in eine metallische Dauerform, die Kokille. Durch das schnelle Abkühlen in der Form erhalten die Gussteile eine porenarme, dichte Struktur und eine glatte Oberfläche. Die ideale Ausgangsbasis für den Einsatz von Aluminium in den unterschiedlichsten Branchen.

JUBILÄUM

EIN FEST FÜR DIE TDM FAMILIE(N)



Bunt, ausgelassen, lustig, entspannt, lecker und abwechslungsreich: Unter dem Motto „Family & Friends“ feierte TDM Systems im Juni den 25. Unternehmensgeburtstag.

Familiär ging es auf dem Gelände der Walter AG, damals wie heute die Heimat von TDM Systems, zu. So viele junge Familien sieht man abseits von Spielplätzen und Freibad selten. Genau so hatte es die Gruppe von Auszubildenden und die Geschäftsführung von TDM Systems geplant – ein Fest für alle TDM Beschäftigten und Menschen, die ihnen wichtigen sind, also ihre Familien und Freunde. Als Dank dafür, was man gemeinsam als Team aufgebaut hat.

Das abwechslungsreiche Programm – zusammengestellt von den TDM Azubis – bot für jeden Geschmack etwas: Technik-begeisterte nahmen an Führungen durch die Walter Produktion und das Technology Center teil, wer künstlerisch interessiert ist, fand sich bei der Tassen-Künstlerin ein und die Aktiven unter den Gästen, darunter die vielen Kinder, verausgabten sich mein Bungee Run, auf der Hüpfburg oder versuchten den perfekten Schuss an der Torwand. Für diejenigen, die es ganz entspannt wollten, hatte das Organisationsteam ebenfalls gesorgt: Die orange-weiße Lounge oder die bequemen Sitzsäcke luden zu entspannten Gesprächen in kleineren Runden ein.



Ein Weltmeister war auch am Start; und nein, das war nicht die deutsche Fußballnationalmannschaft, die an diesem Abend bei der WM aber zumindest einen Sieg gegen Schweden feiern konnte. Tatsächlich sorgte der Tübinger Grillweltmeister Heinz Schaal sehr erfolgreich für das leibliche Wohl der Gäste: leckere Salate, Kartoffelrösti mit Frischkäse, Lachs und Putenrollbraten aus dem Smoker ließen keine Wünsche offen.

Ein Highlight des Tages war der Auftritt der Theatersport-Truppe des Landestheaters Tübingen (LTT), die von den TDMlern auf eine harte Probe gestellt wurden. Denn Begriffe wie ERP (Enterprise Resource Planning) bekommen die Improvisationskünstler eher selten aus dem Publikum zugeworfen. Für einen Profi aber kein Problem. So wurde aus ERP eine „effektive Ruhe Pause“. Für einen weiteren Lacher im Zelt sorgte die Frage der Schauspieler, welcher Satz im Büro am häufigsten fällt. Die TDM Kollegen waren sich einig: „Mach mal“ kam es prompt aus verschiedenen Ecken.

Und auch wenn es ein Familien- und Freundesfest war, ganz ohne offiziellen Part ging es natürlich nicht. Doch auch dieser fand in entspannter Atmosphäre im Festzelt statt. Peter Schneck, seit fünf Jahren Geschäftsführer von TDM Systems, führte unterhaltsam durch die Unternehmensgeschichte, hob den Mut der sechs Gründer hervor und lobte den herausragenden Teamgeist im Unternehmen (s. Kasten). Mirko Merlo, Vorstandsvorsitzender der Walter AG und sozusagen Hausherr der TDM Heimat, betonte – ebenso wie Tübingens Oberbürgermeister Boris Palmer – das Besondere von TDM Systems: die Pionierrolle des Unternehmens beim Thema Digitalisierung und der Wille, die Zukunft mit seinem Know-how zu gestalten.



Mirko Merlo,

Vorstandsvorsitzender der Walter AG
„An TDM Systems sind drei Dinge faszinierend: die Idee des Tool Data Management, die genial und heutzutage ein Muss ist; der Mut der Gründer und der Mitarbeiter, gegen den Strom zu schwimmen; und der spürbare Stolz des gesamten Teams.“



Jürgen Auer

Gründungsmitglied und langjähriger Geschäftsführer von TDM Systems
„Der ganze Erfolg von TDM Systems sind die Mitarbeiter. Gesehen habe ich jedoch nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch deren Familien.“



Boris Palmer

Tübinger Oberbürgermeister
„TDM Systems trägt einen wichtigen Part bei der Gestaltung der Zukunft mit. Das Unternehmen ist eine Keimzelle einer Welt, die wir noch nicht kennen. Als Oberbürgermeister bin ich dankbar, dass Sie dem Standort die Treue halten.“

Die Geschichte hinter dem Jubiläum

Nimmt man es ganz genau, wurde die Idee des Tool Data Managements bereits vor mehr als 30 Jahren in Tübingen geboren, nämlich Mitte der 1980er Jahre im Bau 9 von Walter, in dem sich damals eine der modernsten Fertigungslandschaften der Zeit befand. Die für interne Zwecke entwickelte Software fand unter der Regie der Walter Informationssysteme schnell ihren Weg nach draußen in den Markt. „Was für Walter gut war, war auch für die gesamte industrielle Fertigung gut“, so Peter Schneck, Geschäftsführer von TDM Systems, der an der Entwicklung der Walter Softwarelösung von Anfang an maßgeblich beteiligt war.

1993 wurde dann die TDM Systems GmbH aus der Taufe gehoben. Trotz Wirtschaftskrise wagten die sechs Gründungsmitglieder Jürgen Auer, Harald Kaiser, Achim Müller, Uwe Sauer, Gunther Schellenberg und Uwe Schütze den Buy-out. Denn sie erkannten schon damals, welches Potenzial Werkzeugdatenmanagement und Digitalisierung in der Zukunft haben werde. Der Grundstein für die erfolgreiche Unternehmensentwicklung war gelegt und mit den Jahren entwickelte sich TDM Systems vom Start-up zum globalen Benchmark für Tool Lifecycle Management. 2012 zogen sich die Firmengründer aus der Geschäftsführungsebene zurück und vertrauen auf den breiten Erfahrungsschatz der SANDVIK Gruppe, zu der TDM Systems seitdem als 100%-Tochter gehört.

Schneck zeigt sich zum Jubiläum selbstbewusst: „Wir sind die Pioniere der Werkzeugdatenverwaltung. Wir haben in den 1990er Jahren mit unserer Software die Fertigungsbranche revolutioniert und treiben die Branche heute, in Zeiten von Industrie 4.0, weiter an.“ Und er betont: „Unsere Erfolgsgeschichte made in Tübingen verdanken wir vor allem unseren tollen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern!“

Die Frau fürs Menschliche

Dass bei TDM Systems die Chemie stimmt, liegt zu einem großen Teil an Alice Sorge. Seit vielen Jahren ist sie im Unternehmen verantwortlich für Human Resources wie man heutzutage sagt. Für Sorge geht es hierbei jedoch nicht um Ressourcen, sondern um einzigartige Menschen, die gemeinsam TDM Systems ausmachen.

Frau Sorge, momentan ist der Markt für Bewerber sehr gut. Warum sollen sie sich bei TDM Systems bewerben, was macht Ihr Unternehmen zu einem herausragenden Arbeitgeber?

Ob wir herausragend sind, lasse ich lieber andere bewerten. Ich finde aber, dass wir sehr vieles sehr gut machen. Mit unseren 25 Jahren sind wir kein traditioneller deutscher Mittelständler. Wir haben uns die Frische und Agilität eines Start-ups erhalten und arbeiten zukunftsorientiert daran, unsere Visionen Realität werden zu lassen. Routine gibt es bei uns wenig, die Arbeit ist sehr abwechslungsreich und international. Es stehen viele Karrierewege offen, wobei uns Titel nicht wichtig sind. Die Zugehörigkeit zur schwedischen SANDVIK Gruppe bietet unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gleichzeitig eine Absicherung und viele Sozialleistungen. Und Programme wie das Talent Management Portal fördern besonders die, die eine Führungsposition anstreben.

Ist das Ihr Trumpf, um bei jungen Talenten zu punkten?

Ja, genau. TDM Systems vereint beide Seiten in sich: Jede und jeder einzelne kann sich auf der einen Seite agil, flexibel und mit eigenen Ideen einbringen und muss auf der anderen Seite auf die Stabilität, die durch den Konzern gegeben ist, nicht verzichten. Gerade in unserer digitalen, schnelllebigen Zeit bieten wir damit für den Arbeitnehmer das größtmögliche Maß an Freiheit und gleichzeitiger Sicherheit.

Gerne beschwören wir in Deutschland das Bild des Fachkräftemangels herauf. Haben Sie Probleme, die passenden

Menschen und Profile zu finden?

Ich denke, dass wir in Deutschland – noch – keinen Mangel an Software-Entwicklern oder technischen Fachkräften haben, also die Leute, die wir brauchen. Das Problem ist eher, dass heute die Konkurrenz viel größer ist. Aufgrund der digitalen Transformation suchen eben nicht mehr nur Software-Unternehmen IT-Fachkräfte, sondern auch Krankenhäuser und Textilhersteller. Für uns ist außerdem die Nähe zu Stuttgart, wo viele Großkonzerne sitzen, schwierig. Und auch in Tübingen gibt es viele gute Unternehmen, mit denen wir konkurrieren.

Mit welcher Strategie umgehen Sie die Konkurrenzsituation?

Wir setzen ganz klar auf „Eigengewächse“. D.h. wir bilden nicht nur überproportional aus, sondern investieren auch stark in die Personalentwicklung. In diesem Jahr haben vier unserer Azubis aus dem technischen und kaufmännischen Bereich ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und alle werden bleiben. Wer seinen beruflichen Weg bei TDM Systems beginnt und von Anfang den „TDM Geist“ spürt, bleibt sehr gerne bei uns und entwickelt sich mit uns weiter. Im Herbst freuen wir uns dann auf sieben neue junge Leute. Sechs von ihnen bilden wir zu Fachinformatikern aus, eine macht eine kaufmännische Ausbildung.

Welche Wege gehen Sie beim Recruiting, wenn Sie erfahrenere Menschen suchen?

Die klassische Printanzeige hat bei uns fast ausgedient. Die Leute, die wir suchen, sind technikaffin und mit digitalen Medien

nicht nur vertraut, sondern damit aufgewachsen. Also sprechen wir sie auch genau da an; auf entsprechenden Webseiten und Jobportalen oder über Xing und unsere Social-Media-Kanäle. Wenn wir Managementpositionen neu besetzen, arbeiten wir mit Personalberatern zusammen, die für uns die passenden Personen vorauswählen und erste Kontakte anbahnen.

Was macht eine Führungskraft für Sie passend, abseits der fachlichen Kompetenz?

Menschen in Führungspositionen müssen Menschen begeistern können. Dafür braucht es Visionen, Durchsetzungskraft und Entscheidungsfreude gleichermaßen. Eine Führungskraft ist idealerweise ein Motor, der die Mitarbeiter antreibt und bei Erfolgen die Anerkennung mit dem ganzen Team teilt. Im Gegenzug stellt sie sich vor ihre Leute, wenn es Probleme gibt, und übernimmt die Verantwortung. Und dann sind natürlich Offenheit und Humor ganz wichtige Eigenschaften, denn wir lachen bei TDM Systems sehr gerne und lassen auch mal fünf gerade sein.

Auf was kommt es Ihnen in der Bewerbungssituation besonders an?

Die Haltung ist entscheidend. Und das gilt nicht nur für den Kandidaten oder die Kandidatin. Bewerbungen sind keine Einbahnstraßen und Kandidaten keine Bittsteller. Es ist eine gegenseitige Vorstellung, auf die wir uns als Unternehmen genauso vorbereiten müssen. Vor einem Gespräch mache ich mir daher Gedanken, wen ich aus dem Team am besten einbinde und wie wir als Arbeitgeber auf den ersten Blick wirken. Die Kandidaten sind heute in der Regel viel besser informiert als noch vor zehn Jahren. Sie wissen ganz selbstbewusst um ihre Stellung und ihren Marktwert. Im Gespräch sollte das aber nicht aufgesetzt oder auswendiggelernt herüberkommen. Authentizität ist das Ein und alles. Natürlich sind auch die fachlichen Fähigkeiten wichtig, aber letztendlich entscheiden die weichen Faktoren. Die Chemie muss eben stimmen.



Würze, Werkzeuge und viel Verkehr:
Schöne GrüBe aus Shanghai!



Robert Auer, bei TDM Systems verantwortlich für Sales Asia Pacific und das globale Partnermanagement, berichtet im Messtagebuch eine Woche lang von der CCMT 2018 aus China. Die Fachmesse für CNC-Maschinen in Shanghai zog zwischen Montag, 9. April, und Freitag, 13. April 2018 rund 12.5000 Besucher in die Messehallen.



Ni hao aus Shanghai! 9.000 Kilometer von meinem gewohnten Arbeitsplatz am Bodensee entfernt, neigt sich der erste Messtag auf der CCMT dem Ende zu. „Bang“ ist die Antwort meines chinesischen Partners, als ich ihn nach seinem Resümee frage. „Great“ (großartig), ergänzt er, weil er die Fragezeichen in meinem Gesicht sieht. Und es war in der Tat ein erfolgreicher Start. Nicht nur, was die Anzahl der Leads angeht. Das generelle Interesse an TDM Systems und dem TDM Tool Lifecycle Management, besonders von lokalen Unternehmen, ist so hoch wie nie zuvor. Befeuert wird das Interesse durch die solide Wirtschaft sowie die Regierungsinitiative China 2025, die chinesische Antwort auf Industrie 4.0. Ich freue mich auf eine spannende Woche, auf interessante Gespräche und aufregende neue Projekte.

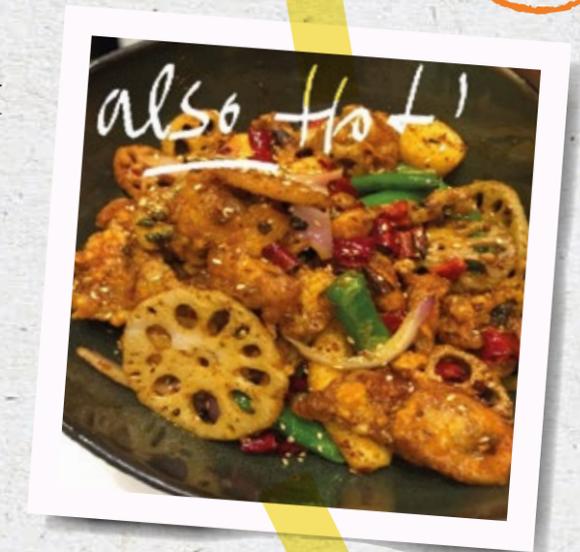


Übrigens: 2018 ist das Jahr der zehnten CCMT. Sie begann als exklusives Forum für Fertigungstechnologie im Großraum Shanghai und den angrenzenden Provinzen Jiangsu und Zhenjang. Inzwischen hat sie jedoch eine ähnliche Bedeutung wie ihre Schwestermesse, die China International Machine Tool Show (CIMT) in Peking, die in ungeraden Jahren stattfindet. Das liegt vor allem an der hervorragenden Infrastruktur und Wirtschaftskraft des Großraums Shanghai.

Tag 2:
Spice up your (Tool-)Life

Der zweite Messtag ist bereits in vollem Gange. Ich muss aber noch kurz über das Abendessen mit meinen chinesischen Kollegen berichten. Die Bilder der Gerichte in der hübschen pinkfarbenen Speisekarte sahen eigentlich ziemlich lecker aus - allerdings hätte ich wohl darauf kommen müssen, dass das Restaurant nicht ohne Grund „Spice at the Corner“ heißt. 😊

Wie dem auch sei: was folgte, war jedenfalls ein Mund betäubendes Erlebnis. Es gipfelte in einem Gericht, das aussah wie Linsen in Alge. Es war aber Zunge, gekocht in ein paar Pfund frischen Pfefferkörnern: Scharfes Shanghai!



Aber ich weiche ab. Zurück zur Messe, wo TDM Würze ins Tool Life Management bringt. Zum Beispiel an unserem Stand. Dort reicht die Speisekarte vom einfachen Tool Management für den mom-and-pop shop (Familienbetrieb) bis zur aufwendig zubereiteten integrierten Industrie-4.0-Lösung für den multinationalen Konzern. Und auch bei unseren Partnern gab es feine TDM Kost, wie beispielsweise innerhalb der CELOS-Präsentation am DMG Mori Stand oder bei Kelch, dem Spezialisten für Voreinstellungen, war in Sachen Werkzeugmanagement für jeden Geschmack das Richtige dabei.

Lange Schlangen, kurz bevor die Messe ihre Tore für die Besucher öffnet.



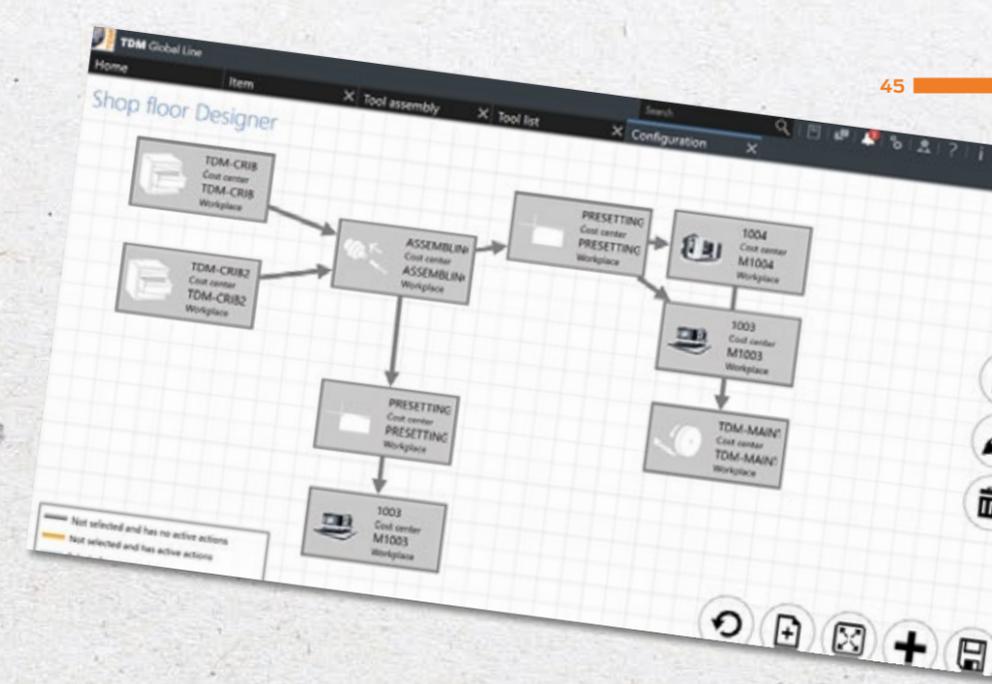
Tag 3: Bergfest



Es ist Mittwoch und der dritte Messttag in Shanghai: „Bergfest“, wie wir in Deutschland sagen – oder „Happy hump day“, wie die Amerikaner es nennen, wenn sie die halbe Arbeitswoche hinter sich haben. Eigentlich ein Grund zu feiern. Aber bei mir gab es heute nur eine Schreibblockade bis, ja bis ich zur Feier des Bergfestes in den Deutschen Pavillon eingeladen wurde. Und da sah ich sie: klein, glatt und aus Aluminium – eine nostalgische Erinnerung an meine Jugend, eine Getränkedose mit dem bei uns mittlerweile verbotenen Verschluss, den man in die Luft schießen, sich als Ring an den Finger stecken kann und an dem man sich schneidet, wenn man nicht aufpasst. Eine Erinnerung an Pepsi Challenge, Cherry Coke und Fanta Mango. Eine Zeit in der ein #Insta-moment ein Studentenessen „made by Maggi“ war und ein „Zuckerberg“ die deutsche Bezeichnung für die europäische Überproduktion von Zucker. Lang ist es her!



Was das mit TDM zu tun hat? Nun, Maschinen am Laufen zu halten und Stillstandzeiten zu reduzieren ist genau das, was TDM auf der „Fertigungsautobahn“ der Produktionshallen bewirkt. Und mit dem Workflow Designer, einem neuen Feature im Shopfloor Manager Modul, ist es kinderleicht, eine eigene Fertigungsautobahn zu entwerfen. Einfach das Design per „drag and drop“ erstellen, konfigurieren – fertig. Leicht, schnell, komfortabel. So bleiben die Maschinen am Laufen und der Stauindex in der Fertigungsstätte bei null.



Tag 5: Auf eine gelungene Messe!

Trinken ist in China ein soziales Ritual, um das man nicht herumkommt. Ziel ist nicht, sich zu betrinken – obgleich es schwerfällt, dies zu vermeiden – sondern zu zeigen, dass man vertrauenswürdig ist. Die drei goldenen Regeln, um ein After-Show-Geschäftssessen zu überleben:



1. Man trinke mindestens ein Glas Wein oder Bier mit mindestens jeder Person am Tisch.
2. Man lehne nie ab, mit jemandem anzustoßen. Denn das gilt als äußerst unhöflich.
3. „Ganbei“ bedeutet nicht „Zum Wohl“ sondern „auf Ex“. Na dann Prost! 😊

In diesem Sinne – auf eine erfolgreiche Messe und eine spannende Woche in Shanghai!

Tag 4: Go with the (T)DM Work-Flow



Ein letztes Ni Hao aus Shanghai. Ich habe etwas Zeit auf unserem Weg zur Messe. Denn Shanghai ist eine der Staumetropolen. Sie hat einen durchschnittlichen Stauindex von 41 Prozent. In den Morgenstunden sind es sogar 76 Prozent. Das heißt, man braucht durchschnittlich 76 Prozent zusätzliche Reisezeit bis zum Ziel. Meine lieben New Yorker und Stuttgarter, bei Euch sind es nur maximal 50% am Morgen. In Shanghai gibt es übrigens unterschiedliche Ansätze das Problem zu bekämpfen: So dürfen Hauptstraßen zum Beispiel ausschließlich zwischen 7 und 10 Uhr sowie zwischen 16 und 19 Uhr von Autos mit Shanghai Kennzeichen befahren werden. Außerdem gibt es ein ausgeklügeltes Leitsystem, das bei der Fahrplanung und Navigation hilft und so den Verkehr auf den Hauptverkehrsachsen am Laufen hält.



Alle Walter Produktdaten – gebrauchsfertig!

Fehlende Merkmale? Nachmessen von Längen und Durchmessern? Parameter per Hand nachtragen? Alles Vergangenheit! Im neuen Walter e-Katalog für TDM finden Anwender in Konstruktion, Planung, NC-Programmierung, Einkauf und Shop Floor vollständige Sachmerkmale, 2D-Zeichnungen, 3D-Modelle und sogar Fotos.



Ein gutes Produkt allein genügt heute nicht mehr. Man muss den Anwendern auch die passenden Produktdaten zur Verfügung stellen – je umfassender, desto besser. Mit dem neuen Walter e-Katalog für TDM heben Werkzeugspezialist Walter und TDM Systems Anwenderorientierung auf ein neues Level. Der neue Katalog ist das Resultat einer sehr guten Zusammenarbeit: Auf der einen Seite TDM mit fundierten Erfahrungen im Bereich CAD/CAM-Systeme und dem Wissen, welche Merkmale benötigt werden. Und auf der anderen Walter, wo akribisch rund 400.000 fehlende Produktdaten aus verschiedenen Quellen recherchiert und an TDM übermittelt wurden.

Konstantinos Bountolas, Manager Product Data Solutions bei Walter und Uwe Sauer, Manager strategische Projekte bei TDM Systems fassen ihre Kooperation zusammen:

„Mit dem neuen Walter e-Katalog für TDM haben wir qualitativ und quantitativ Maßstäbe gesetzt. Die Produktdaten sind gebrauchsfertig, die Anwender müssen nicht mehr nacharbeiten.“

Was ist anders am neuen Katalog? Eine der wichtigsten Änderungen sind die Sachmerkmalslisten. Der Katalog umfasst aktuell nahezu 42.000 Werkzeugdatensätze mit insgesamt 505.000 Merkmalen. Zuvor waren es lediglich 100.000 Merkmale. Früher

wurden für viele Artikel nur die allernötigsten Parameter ausgewiesen, zum Beispiel Bestellnummer, Bezeichnung und Modell. Wenn Sachmerkmale fehlen, die das CAD/CAM-System benötigt, bedeutet das zusätzliche Arbeit für die Anwender.

„Heute hat Walter für alle bekannten CAD/CAM-Systeme vollständige Merkmalslisten: Schneiddurchmesser, Auskraglänge, Schneidenlänge, Drehrichtung usw. – 20 Parameter im Durchschnitt, alles was ein CAD/CAM-System braucht.“

ERKLÄRT UWE SAUER, MANAGER STRATEGISCHE PROJEKTE BEI TDM SYSTEMS.

Ganz neu sind auch Produktfotos, die die Arbeit von Anwendern, z.B. in der Logistik, effektiv leichter machen. Sie unterstützen die Suche im Werkzeuglager und schaffen aufgrund ihres schnellen Wiedererkennungswertes Entscheidungssicherheit. Aus den gleichen Gründen orientieren sich auch Einkäufer gerne an Produktfotos, ein Bild sagt oft mehr als 1000 Worte und es spricht vor allem schneller.

Der neue Katalog bietet rund 40.000 DXF-Zeichnungen nach DIN/ISO. Diese leisten gerade beim Voreinstellen von Maschinen effiziente Hilfe. Optimiert und umfassend ergänzt wurde auch das bisherige Angebot an 3D-Modellen, die für die Simulations- und Kollisionsbetrachtung unverzichtbar sind. Der Walter e-Katalog für TDM deckt mit rund 35.000 STP-Modellen alle Produktfamilien ab.

Digitalisierung steht für die Walter AG ganz oben auf der Agenda.

Als innovativer Partner für digitalisierte Prozesslösungen gehört Walter branchenweit zu den Vorreitern von Industrie 4.0. Die Idee: Auf Grundlage datenbasierter Fakten lassen sich Optimierungspotenziale schneller und punktgenauer identifizieren sowie Prozesse effizienter steuern und verbessern. Dieser Kundennutzen steht bei allen digitalen Lösungen von Walter im Vordergrund. Walter verfolgt dieses Ziel konsequent und auf allen Ebenen, das beweist auch der neue Walter e-Katalog für TDM. Er steht als Download für angemeldete User unter walter-tools.com zur Verfügung und kann über den Walter Vertrieb oder direkt bei TDM angefordert werden.



Die Walter AG, gegründet 1919, zählt zu den weltweit führenden Unternehmen in der Metallbearbeitung. Der Zerspanungsspezialist bietet ein umfassendes Spektrum an Präzisionswerkzeugen zum Fräsen, Drehen, Bohren und Gewinden. Gemeinsam mit seinen Kunden entwickelt Walter maßgeschneiderte Lösungen für die Komplettbearbeitung von Bauteilen in den Branchen Allgemeiner Maschinenbau, Luft- und Raumfahrt, Automobil- und Energieindustrie. Als innovativer Partner für hocheffiziente, digitalisierte Prozesslösungen gehört Walter branchenweit zu den Vorreitern der Industrie 4.0. Die Walter AG beschäftigt mehr als 3.500 Mitarbeiter und betreut mit zahlreichen Tochtergesellschaften und Vertriebspartnern Kunden in über 80 Ländern der Welt.



Facts, Snacks, getting on Track

Informationen
aus erster Hand

Interactive customer experience statt trockener Vorträge ist der Anspruch des neuen Veranstaltungsformats „Facts, Snacks, getting on Track“, das TDM Systems im Frühjahr erstmals in den USA testete.

Dabei soll der informelle Austausch in angenehmer Atmosphäre vor allem eins: Mut machen für Change-Prozesse im eigenen Unternehmen.

Der erste Event dieser Art fand im Frühjahr 2018 in Waukesha, Wisconsin, im Technology Center der Walter USA, LLC, statt. Die Teilnehmer gingen gemeinsam mit dem Expertenteam von TDM Systems, Inc. auf die Suche nach geeigneten Lösungen für ihre Werkzeugdatenverwaltung. Denn die Module und Lösungen von TDM stehen seit jeher für Produktivitätssteigerung, Kostensenkung und eine optimierte Planung – starke Ziele, deren Umsetzbarkeit die Teilnehmer von „Facts, Snacks, getting on Track“ natürlich besonders interessierte.

Nachdem die Gäste einen Einblick in die relevanten Daten und Fakten zu TDM Systems und dem umfassenden Produktportfolio erhalten hatten, stand unter dem Motto „Art to Part“ eine praktische Vorführung der Software auf dem Programm. Fragen nach der örtlichen und aufgabenspezifischen Bestimmung von Werkzeugen, dem Lagerbestand oder nach alternativen Werkzeugen waren dabei im Zentrum des Austauschs. Im Detail

ging es dabei um Wünsche nach mehr Transparenz im Werkzeugdatenmanagement, ganz allgemein um die Idee der Digitalisierung und die Optimierung wirtschaftlicher Prozesse.

Gregg Bigleman, Direktor Business Nord Amerika, zieht ein positives Resümee: „Der Event verzeichnete die erhofften guten Ergebnisse, der Schulterschluss mit relevanten Kunden ist geglückt und unsere Teilnehmer haben viel neues Wissen mit nach Hause genommen.“



Informationen und Hinweise zur Anmeldungen finden Sie hier:
<https://www.tdmsystems.com/de/tdm-arena/veranstaltungen/tdm-veranstaltungen/>

SCHULUNGEN WEBINARE EVENTS

2018

OKT 8-10
3D-Modelle und
Werkzeugparameter für
CAM-Systeme
Tübingen • Schulungen

OKT 19
TDM 2018
10:00 - 12:00 (Deutsch)
Webinare

NOV 5-7
TDM Basismodul
Tübingen
Schulungen

NOV 8-9
TDM Lagermodul
Tübingen
Schulungen

NOV 12-14
TDM Formulargenerator
Tübingen
Schulungen

NOV 15
TDM 2018
16:00 - 18:00 (Englisch)
Webinare

NOV 15-16
TDM Systemsuser
Tübingen
Schulungen

NOV 21
TDM User Day
DMG MORI, Pfronten
Events

NOV 22
TDM Info Day
DMG MORI, Pfronten
Events

2019

schulungen

FEB 18-20
TDM Basismodul
Tübingen

FEB 21-22
TDM Lagermodul
Tübingen

FEB 25-27
TDM Formulargenerator
Tübingen

**FEB 28-
MÄR 01**
TDM Systemsuser
Tübingen

APR 08-10
TDM 3-Modelle und
Werkzeugparameter für
CAM-Systeme
Tübingen

MAI 13-15
TDM Basismodul
Tübingen

MAI 16-17
TDM Lagermodul
Tübingen

MAI 20-22
TDM Formulargenerator
Tübingen

MAI 23-24
TDM Systemsuser
Tübingen

SEPT 16-18
TDM Basismodul
Tübingen

SEPT 19-20
TDM Lagermodul
Tübingen

SEPT 23-25
TDM Formulargenerator
Tübingen

SEPT 26-27
TDM Systemsuser
Tübingen

OKT 7-9
TDM 3D-Modelle und
Werkzeugparameter für
CAM-Systeme
Tübingen

NOV 4-6
TDM Basismodul
Tübingen

NOV 7-8
TDM Lagermodul
Tübingen

NOV 11-13
TDM Formulargenerator
Tübingen

NOV 14-15
TDM Systemsuser
Tübingen

webinare

FEB 15
TDM Shopfloor Manager
10:00 - 12:00 (Deutsch)

MÄR 21
TDM Shopfloor Manager
16:00 - 18:00 (Englisch)

MAI 17
Datenanlage aus Katalo-
gen und T3D Generator
10:00 - 12:00 (Deutsch)

JUN 13
Data creation from cata-
logs and T3D generator
16:00 - 18:00 (Englisch)

OKT 11
Datenimport von Toolsu-
nited und Machining-
cloud
10:00 - 12:00 (Deutsch)

OKT 24
Data import from Toolsu-
nited and Machining-
cloud
16:00 - 18:00 (Englisch)

NOV 8
TDM 2019
10:00 - 12:00 Uhr (Deutsch)

NOV 21
TDM 2019
16:00 - 18:00 Uhr (Englisch)

events

JAN 24-30
IMTEX
Bangalore, India

MÄR 5-8
Industrie Lyon
Lyon, France

MÄR 21
mav Innovationsforum
Böblingen, Germany

APR 15-20
CIMT Peking
Peking, China

SEPT 16-21
EMO Hannover
Hannover, Germany



MESSEN



BILDERWAND



"Fertigungs- und Software-Know-how zeichnet TDM Systems aus – und mich auch. Gemeinsam mit dem Team kann ich hier viel bewegen und meine langjährige Unternehmenssoftware-Erfahrung entlang der gesamten Wertschöpfungskette einbringen."

DIETMAR BOHN, ZUKÜNFTIGER GESCHÄFTSFÜHRER VON TDM SYSTEMS

TDMMessage

Die TDMMessage ist das Magazin für Kunden, Partner, Interessenten und Mitarbeiter von TDM Systems. Sie erscheint einmal pro Jahr und kann über die TDM Systems GmbH bezogen werden.

Verantwortlich für den Inhalt

Peter Schneck, Geschäftsführer, TDM Systems GmbH

Redaktion

Sandra Schneck, TDM Systems GmbH
Judith Klingler, Storymaker GmbH

Layout/Grafikdesign

Rebecca Noble, Storymaker GmbH



Headquarters

TDM Systems GmbH
Derendinger Straße 53
72072 Tübingen, Deutschland

Tel. +49.7071.9492-0
info@tdmsystems.com
www.tdmsystems.com

Office North America

TDM Systems, Inc.
1901 N. Roselle Rd. Suite 800
Schaumburg, IL 60195, USA

Tel. +1.847.605-1269
info@tdmsystems.com
www.tdmsystems.com