

Contact feiert 20-jähriges Jubiläum und zeigt Flagge

Der Produktname CIM Database lässt schon erahnen, dass die Geburtsstunde der PDM-Lösung von Contact Software etwa im Jahr 1990 gelegen haben muss, als die Abkürzung CIM (Computer Integrated Manufacturing) in den Konstruktionsabteilungen genauso bekannt war wie heute PLM (Product Lifecycle Management). Die Redaktion des CAD-CAM Report sprach mit dem Contact-Geschäftsführer Karl Heinz Zachries über die Anfänge seines Unternehmens, die bisherige Entwicklung und die neue Drei-Marken-Strategie.

CCR: *Herr Zachries, mit welcher Intention sind Sie vor 20 Jahren in den PDM-Markt eingetreten?*

Zachries: Wir haben unsere Software-Lösung von Anfang an als offene, auf Industriestandards basierende Plattform für die Daten- und Prozessintegration in der Produktentwicklung konzipiert. Insbesondere die Offenheit gegenüber unterschiedlichen CAD-Technologien war sehr wichtig, sonst hätten wir als reiner und damals unbekannter PDM-Anbieter keine guten Chancen gehabt.

CCR: *Wie konnten Sie Ihre ersten Kunden überzeugen?*

Zachries: Wir waren schon damals sehr agil und innovativ und konnten Funktionalitäten bieten, die andere nicht hatten. Während die meisten anderen Anbieter noch mit ISAM-Dateien arbeiteten, stellten wir das erste PDM-Produkt mit einer relationalen Datenbank vor, beziehungsweise überzeugten

damit, dass wir vorhandene Technologien geschickt einsetzten. So präsentierten wir als erster PDM-Anbieter eine grafische Oberfläche und konnten Produktstrukturen schon 1990 grafisch darstellen, andere Software-Lösungen dagegen waren noch auf ASCII-Terminals ausgerichtet.

CCR: *Wurde CIM Database von Beginn an direkt vermarktet?*

Zachries: Zunächst wurde der Vertrieb hauptsächlich durch Partner wie SDRC, Cimlinc, Siemens und andere Vertriebspartnern abgedeckt, ab 1994 haben wir die Vermarktung mehr und mehr auch selbst übernommen. Zum einen waren viele CAD-Anbieter nicht mehr frei in der Entscheidung, welche PDM-Lösung sie mit vermarkten durften. Zum anderen wollten größere Kunden ihre heterogenen CAD-Welten mit einem PDM-System verwalten können und suchten den direkten Kontakt zu dem entsprechenden Hersteller.

CCR: *Wo steht Ihr Unternehmen heute?*

Zachries: Heute beschäftigen wir rund 110 Mitarbeiter. Selbst im Krisenjahr 2009 konnten wir ein Rohergebnis von 11 Millionen Euro erwirtschaften und den Gewinn gegenüber dem Vorjahr auf knapp drei Millionen erhöhen. Damit sind wir sehr zufrieden. Temporäre Schwächen einer Branche – wie etwa letztes Jahr im Automobilbau – können wir durch den guten Branchenmix bei unseren über 250 Kunden kompensieren. Unsere Software wird dabei an weit über 100 Standorten in über 40 Ländern weltweit eingesetzt. Neben der Automobilindustrie kommen die Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Medizintechnik, den Bereichen Energie und Verkehr oder sind öffentliche Auftraggeber.

Ein Beispiel: Unsere Projektmanagement-Software Project Office wird in der Schweiz für das größte Verkehrstunnelbauprojekt der Welt eingesetzt, damit die Kosten nicht aus dem Ruder laufen und die Partner effizient eingebunden werden können.

CCR: Was ist Ihr Erfolgsrezept für äußerst positive Ergebnisse auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten?

Zachries: Wir haben uns kontinuierlich entwickelt und sind stetig aus eigener Kraft gewachsen. Dies konnten wir nur erreichen, weil wir durch unsere langfristige, auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Strategie sehr viel Substanz aufgebaut haben, womit ich Zufriedenheit und Vertrauen bei den Kunden, Know-how bei den Mitarbeitern und unsere Produktplattform CIM Database meine. Einige Software-Hersteller, die einen anderen, weniger nachhaltigen Weg wählten, sind heute nicht mehr präsent oder haben ein Auf und Ab hinter sich, bei dem viel Substanz und Identität vernichtet wurde.

CCR: Aber das alleine kann es ja nicht gewesen sein ...

Zachries: Nein, dazu gehört selbstverständlich mehr. Was uns antreibt und motiviert, ist die sehr starke Identifikation mit unseren Produkten, die wir in Eigenregie entwickeln. Außerdem hat der ehrliche Umgang mit den Kunden bei uns absolute Priorität: Ehrlich währt am längsten! Das dadurch entstehende Vertrauen ist eine sichere Grundlage, um mit Kunden langfristig und erfolgreich zusammenzuarbeiten.

CCR: Wie haben Sie als Firmengründer und Geschäftsführer diese Grundlagen für den Erfolg schaffen können?

Zachries: Sich als Unternehmer bewähren, heißt auch, seinen Mitarbeitern vorzuleben, was von ihnen erwartet wird. Wenn

man authentisch ist, lässt sich eine umfassende Glaubwürdigkeit nach innen und außen erreichen. Das und sehr viel Engagement sind die Basis für die Entwicklung eines hervorragenden Software-Produktes am Standort Deutschland und den Aufbau langjähriger Kundenbeziehungen.

Ich bin auch froh, nicht von irgendwelchen Kapitalgebern getrieben zu werden, die mir erklären wollen, wie ich mein Unternehmen zu führen habe und für die Quartalsergebnisse das Maß aller Dinge sind. Da führe ich lieber mit meinen Mitarbeitern beziehungsweise der Geschäftsleitung eine an den Inhalten ausgerichtete Diskussion, was für uns und für unsere Kunden auch mittel- und langfristig am besten ist.

CCR: Eine dieser Entscheidungen war, dass Contact sich mit seinen Lösungen breiter aufstellt.

Zachries: Das ist richtig. Unsere Unternehmensstrategie wurde dahingehend verändert, dass wir unsere CIM Database-Plattform durch die Projektmanagement-Software Project Office und die im letzten Jahr vorgestellte Collaboration-Lösung Workspaces ergänzt haben. Diese drei Marken stehen für Software-Lösungen, die grundsätzlich unabhängig voneinander eingesetzt werden können. Der Kunde, der die Workspace-Technologie anschafft, entscheidet nicht automatisch für das PDM-System CIM Database.

Generell sind wir in den letzten Jahren bei der Entwicklung unseres PDM/PLM-Portfolios sehr gut vorangekommen, unter anderem mit grundlegenden Neuerungen bei der Basis-Technologie. Folglich sind wir



Contact-Geschäftsführer Zachries: »Der ehrliche Umgang mit den Kunden hat bei uns absolute Priorität.«

sehr viel flexibler geworden und denken, dass wir nun die leistungsfähigste PLM-Entwicklungsplattform haben.

CCR: *Wie konnten Sie dies mit Ihrer relativ kleinen Entwicklungsmannschaft realisieren?*

Zachries: Unsere rund 40 Entwickler arbeiten extrem effizient. Zudem haben wir strategisch auf „die richtigen Pferde“ gesetzt und uns für einen intelligenten Mix aus Open-Source-Komponenten und spezialisierten Eigenentwicklungen entschieden. Auf dieser Basis können wir heute auf spezielle Branchen zugeschnittene Lösungen sehr effizient realisieren, das heißt schnell, einfach und den Kundenwünschen entsprechend.



Contact richtet den Fokus auf die Zusammenarbeit und Zielsicherheit im Produktentwicklungsprozess.

Der besondere Clou der Workspaces ist beispielsweise, dass sie auch ohne CIM Database im Umfeld anderer PDM-Systeme zu nutzen sind, um so genannte Autorensysteme zu integrieren; ähnlich wie etwa BMW-Motoren auch bei Fahrzeugen anderer Marken zum Einsatz kommen. Wir haben beim CAD-Datenmanagement mehr Know-how als jeder andere PDM-Anbieter aufgebaut und können jetzt mittels Workspaces unsere Vorteile bei der Einbindung von unterschiedlichen CAx-Systemen voll ausspielen. Das funktioniert bei der SAP-PLM-Lösung oder der IFS-PLM-Lösung schon sehr gut. So können Unternehmen die Lösung wählen, die für ihr Anwendungsszenario am besten ist. Die strategischen Vorgaben erfüllen und trotzdem zufriedene CAD-Anwender zu haben, ist mit Workspaces möglich geworden.

CCR: *Welche Rolle spielt das Projektmanagement in Ihrem Geschäftsmodell?*

Zachries: Wir vermitteln unseren Kunden und Interessenten, dass Projektmanagement und Produktdatenmanagement zwei Seiten derselben Medaille sind: Die Organisation der Aufgaben und Prozesse im Produktentstehungsprozess (PEP) erfordert eine methodische Verknüpfung mit den entsprechenden Daten und Dokumenten – was wir mit einer integrierten Lösung auf Basis von CIM Database oder auf Basis von Project Office mit einem anderen PDM-System ermöglichen.

CCR: *Lassen sich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und folglich geringer Investitionsneigung Unternehmen zur Neueinführung einer Software-Lösung bewegen?*

Zachries: Grundsätzlich ja, weil es einen sehr großen Erneuerungsbedarf gibt. Insbesondere CAD-Hersteller verändern ihre Produktstrategie doch sehr dynamisch. In jedem Einzelfall muss heute knallhart nicht nur der strategische, sondern auch der wirtschaftliche Nutzen neuer Software im Detail nachgewiesen werden. Die Vorteile einer Lösung müssen für die Entscheider klar erkennbar sein und sich kurzfristig rechnen. Nur dann sind Unternehmen bereit, Lösungen anderer Anbieter zu ersetzen. So konnten wir in jüngerer Zeit zum Beispiel Kirchhoff Automotive, Honsel und einen anderen namhaften Systemlieferanten als Neukunden gewinnen, obwohl die Automobilzulieferindustrie aktuell nun wahrlich eine schwierige Branche ist.

CCR: *Womit wollen Sie sich gegenüber der starken internationalen Konkurrenz durchsetzen, Unternehmen weltweit überzeugen?*

Zachries: Genau wie zu Gründungszeiten: Mit Agilität und Innovationen wie etwa den Contact Workspaces, mit denen wir das parallele, asynchrone Arbeiten viel besser unterstützen als traditionelle CAD-Integrationslösungen. Deshalb sind sie auch bestens geeignet, um externe Partner und Zulieferer mit ihren unterschiedlichen CAD-Anwendungen effizient in den kollaborativen Produktentwicklungsprozess einzubinden. Bisher war dies aufgrund des enormen manuellen Aufwands sowie der hohen Komplexität kaum realisierbar. Damit bieten wir ein Rationalisierungspotenzial, das zu erheblichen Einsparungen und einer schnellen Amortisation führt, und zwar nicht nur beim Einsatz gemeinsam mit unserer PDM-Lösung CIM Database, sondern auch mit anderen PDM-Systemen.

CCR: Können Sie dies bitte genauer erklären?

Zachries: Die Workspaces-Software ist für das Teamwork entwickelt worden, um die persönlichen Daten von Projektbeteiligten mit den Daten ihrer Arbeitsumgebung abzugleichen. Die Daten können aus MCAD-Anwendungen stammen, aber durch unser offenes Konzept sind wir äußerst flexibel und können auch Daten von anderen Anwendungen wie beispielsweise Office, aber auch komplexe Engineering-Pakete für die Elektro- oder Software-Entwicklung unterstützen. Folglich sind Workspaces bestens für den Einsatz in Mechatronik-Projekten geeignet.

CCR: Um solche Projekte erfolgreich zu meistern, ist aber mehr erforderlich als nur eine effiziente Datenverwaltung.

Zachries: Da haben Sie völlig recht. Mechatronik ist quasi die Königsdisziplin im Engineering. Wir vertreten den Standpunkt, dass Mechatronik-Projekte von Anfang an eine übergreifende Entwicklungsmethodik mit funktionsorientierter Sichtweise als gemeinsame Grundlage erfordern. Und natürlich auch ein leistungsfähiges Anforderungsmanagement sowie ein komplexes Konfigurations-

beziehungsweise Reifegradmanagement. Die einzelnen Funktionen lassen sich dann auf die verschiedenen Komponenten aus Mechanik, Elektronik und Software herunter brechen.

Workspaces vernetzen die unterschiedlichen Domänen mit ihren speziellen Methodiken, ihren eigenen Datentöpfen und diversen Dokumenten miteinander, was eine interdisziplinäre Zusammenarbeit und ein übergreifendes, effizientes Änderungsmanagement auf Werkzeug-Ebene ermöglicht.

Aber auch der übergeordnete Prozess muss koordiniert und gesteuert werden, was heute mit unserem PDM-System CIM Database pragmatisch möglich ist. Hierzu werden wir in unserer nächsten Software-Version grundlegende Neuerungen vorstellen, und damit Kunden abermals einen großen Mehrwert bieten können.

CCR: Herr Zachries, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg im PLM-Markt.

Das Gespräch führte Gerhard Friederici.

Contact Software GmbH, Bremen,
Tel. 0421/20153-0, www.contact.de



»Wir haben uns kontinuierlich entwickelt und sind immer aus eigener Kraft gewachsen«, erklärt Contact-Geschäftsführer Karl Heinz Zachries.