

Presseinformation

13. September 2016

CHIRON Group: Maschinenbau-Fachwissen erspart Big-Data-Rundumschläge

5

- **Modulare Digitalisierung mit SmartLine: Mehrwert für den Kunden entlang des Maschinenlebenszyklus und bei der vertikalen Vernetzung schaffen**
- **Proaktive Auseinandersetzung mit den Kundenanforderungen**
- **Relevante Maschinendaten mit Maschinenbau-Fachwissen verknüpfen**

10

(Tuttlingen, September 2016). Die digitale Vernetzung bestimmt auch im Werkzeugmaschinenbau die Zukunft – und die will mit Innovationsgeist, maschinenbaulichem Know-how und einem wachen Blick auf Kosten-Nutzen-Relationen gestaltet werden: So fasste Dr. Markus Flik, vorsitzender geschäftsführender Direktor der CHIRON Group, bei einer Pressekonferenz auf der AMB in Stuttgart den Kurs des Herstellers von vertikalen Fräs- und Drehzentren in Sachen Industrie 4.0 zusammen. „Die Digitalisierung bringt für unsere Branche großes Innovationspotenzial. Aber wie bei jedem Megatrend gilt es auch hier, systematisch Schritt für Schritt vorzugehen und den Kundennutzen immer im Blick zu haben“, so Dr. Flik. Die CHIRON Group hat bereits vor mehr als zehn Jahren einen Remote-Zugang mit Fernwartung für Maschinen eingeführt. Heute baut das Unternehmen mit SmartLine ein Paket an Soft- und Hardware-Lösungen auf, die Fertigungsprozesse steuern und optimieren, die Verfügbarkeit von Anlagen sichern, vorausschauende Wartung ermöglichen und eine Fülle von Auswertungsmöglichkeiten bieten.

25

30

Presseinformation

35 Digitalisierung im Baukasten-Prinzip

35 Die SmartLine-Module sind sowohl horizontal entlang des Lebenszyklus einer Maschine als auch entlang der vertikalen Vernetzung angeordnet. Das beginnt mit der digitalen Planung von Bauteilen und der umfangreichen, flexiblen Simulation des Fertigungsprozesses für einen optimierten Echtzeitbetrieb. Die
40 Maschinen erkennen auch Störungen und melden diese automatisch an den Service, der den Fehler über einen Remote Access beheben kann. Die systematische Datenerfassung, -auswertung und -aufbereitung ermöglicht ebenfalls bereits heute eine proaktive und vernetzte Maschinensteuerung. Um
45 Störungen und drohende Ausfälle künftig frühzeitig zu erkennen oder zu vermeiden, entwickelt die CHIRON Group derzeit ein Modul für eine systematische Analyse aller relevanten Maschinenparameter. Weitere Module, die bereits kurz vor Marktstart sind, vernetzen den Produktionsprozess horizontal und
50 steuern und automatisieren so ganze Produktionslinien. Eine permanente Werkzeugüberwachung zur Sicherung optimaler Fertigungsergebnisse ergänzt das SmartLine-System. Mit diesem Baukasten-Prinzip bietet die CHIRON Group jedem Kunden eine individuelle, auf seine jeweiligen Bedürfnisse angepasste Digitalisierungs-Lösung. Die einzelnen SmartLine-
55 Module arbeiten auf den Steuerungssystemen namhafter Hersteller und können in die gängigen Systeme zur Produktionssteuerung integriert werden.

60 Enge Zusammenarbeit mit den Kunden

An die Verfügbarkeit von Bearbeitungszentren werden immer höhere Ansprüche gestellt. Viele Kunden fahren inzwischen bis zu 20 Schichten pro Woche. Da bleibt nur noch ein Zeitfenster von wenigen Stunden, um Maschinen zu warten. Für
65 die Werkzeugmaschinen-Hersteller bedeutet das, dass sie sich noch intensiver und vor allem proaktiv mit den Wünschen

Presseinformation

und Anforderungen ihrer Kunden beschäftigen müssen. „Der Maschinenbau ist traditionell sehr technisch getrieben. Wir haben deshalb in der CHIRON Group die Kundenorientierung noch stärker ausgebaut“, erklärt Dr. Flik. „Über Workshops, gemeinsame Vorentwicklungsprojekte oder die Entwicklung von Maschinenplattformen im engsten Kontakt mit unseren Kunden können wir Anforderungen gezielt antizipieren und aufgreifen. Wir tauschen uns mit unseren Kunden intensiv über die geplanten Fertigungsprozesse aus und erarbeiten gemeinsam maßgeschneiderte, präventive Instandhaltungskonzepte. So lassen sich durch den Ausbau der Digitalisierung real höhere Verfügbarkeiten erreichen.“

80 **Relevante Daten mit Fachwissen verknüpfen**

Die CHIRON Group verfolgt die Philosophie, wo immer möglich vorhandene Sensoren für die Digitalisierung zu nutzen. Statt auf „Big Data“ setzt die CHIRON Group auf „Relevant Data“. Das ist einer der Punkte, warum Dr. Flik überzeugt ist, dass die Maschinenbauer auch neuen Wettbewerbern im Bereich der Digitalisierung Paroli bieten können. „Als Werkzeugmaschinen-Hersteller haben wir ein umfassendes technisches Domänen-Know-how, das den IT-Unternehmen, die diesen Markt erobern wollen, fehlt. Und dieses Maschinenbau-Fachwissen erspart oftmals Big-Data-Rundumschläge. Die reine Suche nach Mustern und Datenkorrelationen in großen Datenmengen ist ein gangbarer Ansatz, wenn Wirkzusammenhänge unklar sind. Aber bei unseren Bearbeitungszentren kennen wir diese Kausalitäten sehr gut und können die entsprechenden Erkenntnisse viel schlanker und effektiver gewinnen“, erklärt Dr. Flik.

Parallel zur Frage der Effizienz sei beim Sammeln großer Datenmengen auch die Datensicherheit ein Thema. Bei vielen

Presseinformation

100 Kunden steckt das unternehmensspezifische Know-how unter
anderem in den Prozessen. „Da gibt es verständlicherweise
Vorbehalte, umfangreiche Datenmengen in unternehmensfer-
ne Clouds zu transferieren“, weiß Dr. Flik. „Digitalisierung be-
deutet aber auch nicht, dass immer alles in die Cloud muss.
105 Vieles lässt sich direkt vor Ort auf der Maschine umsetzen.
Deshalb plädieren wir klar für eine Digitalisierung mit Augen-
maß – zum Vorteil unserer Kunden.“

Trotzdem wäre es für den Werkzeugmaschinenbau seiner An-
110 sicht nach fatal, vor den Risiken durch den Wettbewerb mit IT-
Spezialisten die Augen zu verschließen. „Wir müssen die Da-
ten mit Fachwissen verknüpfen und die maschinenbauliche In-
terpretation ausbauen. Wenn wir in dieser Beziehung unseren
Job nicht machen, schieben sich eventuell Datengiganten
115 zwischen uns und unsere Kunden. Aber wenn wir die Chan-
cen richtig nutzen, können wir die Zusammenarbeit intensivie-
ren und ein noch wertvollerer Partner unserer Kunden werden,
als wir das heute schon sind. Ich bin zwar sicher, dass wir
auch in zehn Jahren noch den größeren Teil unseres Umsat-
120 zes mit dem Verkauf von Maschinen und Zellen erzielen wer-
den. Aber wir werden unseren Kunden parallel dazu deutlich
leistungsfähigere digitale Dienstleistungen anbieten können
als heute.“

Ansprechpartner für die Redaktion:

CHIRON-WERKE GmbH & Co. KG
Rainer Volker Gondek, Leiter Marketing

Kreuzstraße 75, D-78532 Tuttlingen
Telefon: (0 74 61) 9 40-3822
Telefax: (0 74 61) 9 40-8822
E-Mail: rainer.gondek@chiron.de

125