



Mit gebündelter HMI-, Software- und Branchenkompetenz zu maßgeschneiderten OEM-Lösungen

Seit vielen Jahren arbeiten infoteam und Inosoft zusammen: Inosoft bringt seine offene sowie flexible HMI-Lösung ein und infoteam seine breite Software- und Branchenexpertise. Um ihren Kunden nun individuell zugeschnittene und zukunftsfähige Lösungen anbieten zu können, heben die Partner ihre Zusammenarbeit auf einen neuen Level. Gemeinsam wollen sie Maschinenbauer bei der Lösung ihrer steigenden Herausforderungen unterstützen. Im Interview erläutern Siegfried Schüle, Business Unit Director Maschinenbau bei infoteam, und Jens Klocke, Geschäftsführer bei Inosoft, Hintergründe, Details und Ziele.



Bild:

(Beispielhaftes Bild)

Herr Schüle, infoteam blickt auf eine mehr als 40-jährige Erfolgsgeschichte zurück. In dieser Zeit wurden einige Partnerschaften geschlossen. Bitte geben Sie einen kurzen Einblick, in welchen Bereichen Ihre Softwarelösungen Anwendung finden, und welche Domänen den größten Mehrwert durch strategische Kooperationen, wie die aktuelle mit Inosoft, erfahren?"

S. Schüle: In den vergangenen vier Jahrzehnten hat sich infoteam einen sehr guten Ruf als professioneller Softwarelösungspartner erarbeitet. Dieser basiert unter anderem auch auf wegweisenden Technologiepartnerschaften im Industriebereich. Unsere breite Palette an Softwaredienstleistungen findet in verschiedenen Schlüsselbereichen Anwendung. Wir setzen

gezielt auf die strategischen Zielmärkte Maschinenbau, Industrie, Infrastruktur, Life Science und Public Service.

Unsere aktuelle strategische Kooperation mit Inosoft fokussiert auf unseren Zielmarkt Maschinenbau, der eine immense Bedeutung für uns hat. In der Welt des Maschinenbaus sind qualitativ hochwertige Softwarelösungen von entscheidender Relevanz, da sie Prozessoptimierung, Qualitätssicherung und Effizienzsteigerung ermöglichen. Die Verschmelzung der modernen Visualisierungstechnologie von Inosoft mit unserer tiefen Domänenkompetenz im Maschinenbau eröffnet uns die Möglichkeit, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Diese Lösungen erfüllen die vielfältigen Anforderungen und individuellen Bedürfnisse unserer Kunden in diesem Sektor voll um-



Bild: Inosoft



Jens Klocke, Geschäftsführer bei Inosoft: „Bei den Kooperationsprojekten liefern wir das HMI-Tool als Basis und infoteam setzt die individuellen Teile um.“

fänglich. Desweiteren bilden sie auch die Grundlage für zukünftige Entwicklungen unserer Kunden.

Unsere Kooperation demonstriert unsere strategische Herangehensweise, indem wir gezielt unsere Stärken in den strategischen Zielmärkten bündeln, um Synergien zu schaffen.

Herr Klocke, bitte geben Sie Einblicke in Ihre Gründe und Erwartungen an die Kooperation mit infoteam? Welche Rolle spielt Inosoft in dieser Partnerschaft, und was erwarten Sie von infoteam im Hinblick auf den Mehrwert und den Erfolg dieser Zusammenarbeit?

J. Klocke: Die Kooperation unserer beiden Unternehmen basiert auf einer klaren strategischen Ausrichtung, für deren Erläuterung ich etwas ausholen muss: Unsere Kunden im Maschinen- und Anlagenbau verbinden mit einer neuen HMI- oder Scada-Lösung häufig die Umsetzung innovativer Konzepte. Zieltermin ist dann gerne eine der großen Branchenmessen, auf der die neue Bedienoberfläche publikumswirksam vorgestellt werden soll. Ein zweites Ziel ist oftmals die Optimierung oder sogar die Automatisierung des Engineering-Prozesses mit dem Ziel, schneller und effizienter zu werden sowie die Qualität zu steigern.

Unsere HMI- und Scada-Software VisiWin kommt den Kunden dabei in besonderem Maß entgegen: Erweiterungen und eigene Funktionalitäten werden nahtlos in einer professionellen Entwicklungsumgebung und mit ebenso professionellen Programmiersprachen entwickelt. Wir setzen dem Erfindungsreichtum unserer Kunden keine Grenzen. Davon machen diese gerne Gebrauch. Heraus kommen große Pläne, für deren Umsetzung im Tagesgeschäft der Kunden nicht genug Zeit bleibt. Also fragen sie uns nach Unterstützung.

Wir konzentrieren uns auf die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Produkts VisiWin und bieten an allen Standorten

Bild: infoteam



Siegfried Schüle, Business Unit Director Maschinenbau bei infoteam: „Unsere Partnerschaft mit Inosoft hat sich von einer erfolgreichen Zusammenarbeit in Standardprojekten zu einer strategischen Ausrichtung auf innovative, leistungsfähige und offene Visualisierungslösungen entwickelt, die den steigenden Anforderungen im Maschinenbau gerecht werden.“

Schulungen, Workshops sowie unsere Projektunterstützung an. Für die Umsetzung größerer Projekte setzen wir auf strategische Partnerschaften mit Unternehmen wie infoteam. Dabei ist es für uns entscheidend, Partner zu finden, die nicht nur langjährige Erfahrung in der professionellen Softwareentwicklung mitbringen, sondern auch eine hohe Domänenkompetenz im Maschinenbau.

infoteam bewegt sich seit langer Zeit professionell in genau diesem Umfeld. Als wir uns kennenlernten, waren wir schnell überzeugt, den richtigen Partner gefunden zu haben. In Projekten mit VisiWin brachte infoteam bereits Expertise mit, da die Experten bereits in Kundenprojekten mitgearbeitet haben. Für größere Projekte muss bei potenziellen Partnern auch die entsprechende Kapazität vorhanden sein, was bei der Unternehmensgröße von infoteam gegeben ist. Nicht zuletzt sollte die Chemie für eine vertrauensvollen Zusammenarbeit stimmen. Und auch das passt wunderbar.

Herr Schüle, was waren Ihre Beweggründe, die Kooperation mit Inosoft einzugehen, und wie hat sich diese seit ihrem Beginn bis heute entwickelt?

S. Schüle: Die Wurzeln unserer langjährigen Partnerschaft reichen in gemeinsam realisierte Kundenprojekte hinein. Dabei lag der Schwerpunkt bislang auf dem Einsatz von VisiWin in standardisierten Kundenprojekten. In diesen haben wir je nach Kundenanforderungen auch andere Visualisierungssysteme eingesetzt.

In jüngster Zeit stellten wir jedoch fest, dass sowohl aktuelle als auch zukünftige Anforderungen an Visualisierungslösun-



gen mit vielen bestehenden Systemen entweder gar nicht oder nur mit beträchtlichem Aufwand erfüllt werden können, was eine wirtschaftliche Umsetzung stark einschränkt. Um innovativ zu sein und wirtschaftliche Lösungen für die Zukunft zu schaffen, ist ein offenes Visualisierungssystem erforderlich, das auf Standards, wie C# und WPF, basiert. Diese Erkenntnis hat die Basis für eine intensiviertere Zusammenarbeit gelegt. Wir haben erkannt, dass eine auf diesen Prinzipien basierende Lösung nicht nur den aktuellen Anforderungen gerecht wird, sondern auch in der Lage ist, die steigenden Anforderungen an die Entwicklung generischer Visualisierungslösungen optimal zu erfüllen.

Ein herausragendes Beispiel ist unser jüngstes Projekt zur Entwicklung einer generischen HMI-Lösung auf Basis von VisiWin für einen Marktführer im Maschinenbau. In diesem Projekt wurde deutlich, dass die außergewöhnliche Offenheit und die leistungsstarken Schnittstellen von VisiWin die Entwicklung performanter generischer HMI-Lösungen in bemerkenswerter Weise unterstützen. Die Partnerschaft mit Insof hat sich also von einer erfolgreichen Zusammenarbeit in Standardprojekten zu einer strategischen Ausrichtung auf innovative, leistungsfähige und offene Visualisierungslösungen entwickelt, die den steigenden Anforderungen im Maschinenbau gerecht werden.

Herr Klocke, wie profitieren Maschinenbauer von Ihren generischen Visualisierungslösungen und welche Bedeutung hat dabei die Bündelung Ihrer und infoteams Kompetenzen?

J. Klocke: Unsere Visualisierungssoftware basiert auf offenen Standards – sowohl für native als auch für Webbrowser-basierte Lösungen. Unser Slogan ‚HMI unlimited‘ steht für die grenzenlosen Möglichkeiten, die unser Produkt den Anwendern durch seinen offenen Ansatz an die Hand gibt. Genau diese Offenheit und die daraus resultierende Flexibilität sind aus unserer Sicht Voraussetzungen für zukunftsichere Lösungen. In der Partnerschaft mit infoteam ergänzt sich unsere Technologie mit deren Erfahrung in der Automatisierungstechnik und in moderner Softwareentwicklung sowie ihrer Methodik. Zum Beispiel in agiler Entwicklung: infoteam bildet in IT und OT den gesamten Software-Lifecycle ab – angefangen beim Requirement Engineering über Konzeption und Implementierung bis hin zur Inbetriebnahme. Die Unternehmensgröße macht es möglich, für Kundenprojekte die richtigen Teams zusammenzustellen und so den Auftraggeber umfassend zu betreuen.

Beide Unternehmen sind keine Newbies am Markt. infoteam hat gerade das 40-jährige Jubiläum gefeiert, wir sind etwa zwei Jahre jünger. Da hat man schon viel gesehen. Aber beide sind nach wie vor neugierig, treiben aktuelle Entwicklungen voran und setzen auch den einen oder anderen Akzent im Markt. Dabei können wir uns gegenseitig befruchten, was wir sehr spannend finden.

Herr Schülein, Ihr Fokus liegt auf der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen. Wie stellen Sie sicher, dass die entstehenden Visualisierungslösungen die individuellen Anforderungen

in den vielfältigen Anwendungsbereichen Ihrer Kunden optimal erfüllen?“

S. Schülein: Unsere bewährte Vorgehensweise beginnt mit dem Requirement-Engineering, gefolgt von einer Konzeptionsphase. In dieser Phase entwickeln wir gemeinsam mit dem Kunden die Architektur und führen diverse Workshops, beispielsweise zu den Themen Usability und Benutzerzentrierung, interaktive Visualisierung, Datenintegration, Anpassbarkeit, Security, Corporate Design Template etc., durch. Diese Workshops sind der Schlüssel, um ein belastbares Fundament für eine optimale Visualisierungslösung zu schaffen, die sämtliche Anforderungen des Kunden und des Markts abdeckt. Wir legen besonderen Wert darauf, dass unsere Lösungen nicht nur technisch solide sind, sondern auch eine hohe Benutzerfreundlichkeit bieten.

Die Kombination aus der Visualisierungstechnologie von Insof sowie unserem umfangreichen Know-how im gesamten Software-Lifecycle und in der agilen Softwareentwicklung wird sicherstellen, dass die entstehenden Lösungen nicht nur den aktuellen Stand der Technik repräsentieren, sondern auch die Flexibilität mitbringen, um eine wirtschaftliche Weiterentwicklung und die Integration zukünftiger Technologien zu ermöglichen. Unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden hochwertige, maßgeschneiderte Visualisierungslösungen anzubieten, die perfekt auf die Anforderungen des Maschinenbaus zugeschnitten sind.

Herr Klocke, Ihre Kooperation verspricht eine Fusion aus moderner Visualisierungstechnologie und tiefgreifender Maschinenbaukompetenz. Würden Sie bitte konkrete Beispiele nennen, wie diese Synergie es den Kunden ermöglichen wird, nicht nur aktuelle Herausforderungen zu bewältigen, sondern auch zukünftige Innovationen im Maschinenbau anzugehen?

J. Klocke: Schöne Frage, das ist ein ganz wichtiger Punkt. Grundsätzlich setzen unsere Kunden mit VisiWin ein Produkt ein, das ständig weiterentwickelt wird. Zusätzlich bietet unser besonderer Ansatz – also die Erweiterung der Funktion mit eigener Programmierung – die Möglichkeit, maßgeschneiderte Lösungen auf Basis unseres Produkts zu schaffen. Das gilt sowohl für Funktion und Design der Applikation an der Maschine als auch für die Optimierung des Engineerings durch Automatisierung einzelner Schritte oder des gesamten Vorgangs. Der Charme dieser Kombination liegt darin, dass man wirklich alles umsetzen kann, aber eben nicht alles selbst machen muss.

Bei den Kooperationsprojekten liefern wir das Tool als Basis und infoteam setzt die individuellen Teile um. Damit haben die Kunden dann einen Stand, den sie erfolgreich an ihren Maschinen betreiben können.

Mit der Zeit werden weitere Features gewünscht oder es müssen vielleicht ganz neue Technologien integriert werden. Die neuen Features kann der Kunde selbst oder mit Unterstützung durch infoteam auf Basis von VisiWin schnell implementieren, weil viele Funktionen schon vorhanden sind.

Neue Technologien kommen quasi wie von selbst dazu, weil wir sie in VisiWin integrieren. Wenn vor ein paar Jahren eine



Anwendung in VisiWin erstellt wurde, kann sie heute zum Beispiel eine OPC-UA-Server-Schnittstelle bereitstellen oder einen zusätzlichen Client, der im Browser auf einem Smartphone läuft.

Das bedeutet, dass der Kunde über viele Jahre die Sicherheit genießt, technologisch nicht abgehängt zu werden und bei Bedarf die nötige kompetente Unterstützung zu haben. Erfahrungen von Partnern wie infoteam fließen außerdem immer wieder in unser Produkt ein.

Das gemeinsame Netzwerk gibt uns allen die Möglichkeit, den zukünftigen Herausforderungen gewachsen zu sein und selbst Akzente zu setzen. Für uns ist das ein ganz wichtiger Faktor und der Grund, Partnerschaften mit infoteam und anderen Unternehmen einzugehen und zu leben.

<https://infoteam.de>

➤ SPS: Halle 5, Stand 150

www.inosoft.de

➤ SPS: Halle 7, Stand 481