

Gut in Form

Sie presst am Bildschirm Blech und Aluminium zu Autotüren. Die Simulations-Software des Züricher Mittelständlers AutoForm setzt in der Autoteile-Entwicklung weltweit Standards. Das Unternehmen ist mit 110 Mitarbeitern weiter auf Wachstumskurs – und offen für qualifizierte Absolventen.

Von Holger Thissen

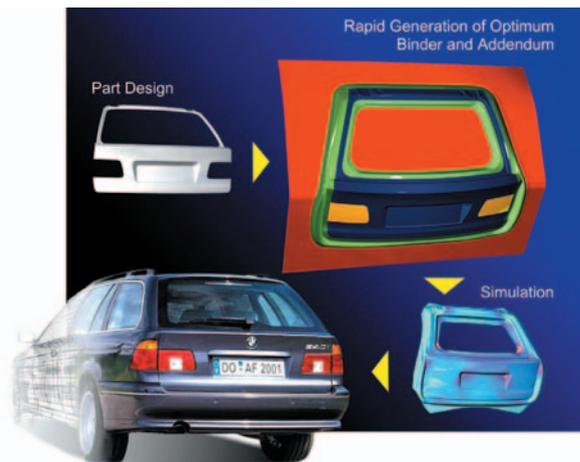
Beide Hände voll und dann die Autotür mit dem Knie zugeschlagen? Wer das schon mal versucht hat, kennt vielleicht den Froscheffekt. Es knackt kurz und die Tür ist eingedrückt. Denn vor lauter Design hat das Blech seine Stabilität verloren. Wenn Autodesigner neue Modelle entwerfen, möchten sie solche Fehler möglichst vermeiden. Die wichtigste Frage für sie ist aber: Lassen sich meine Entwürfe überhaupt vom Papier aufs Blech übertragen? Hier kommt die Software-Schmiede AutoForm ins Spiel. Mit den Simulations-Programmen von AutoForm sieht der Designer schon am Bildschirm, wo ein Blechteil beim Umformen in der Presse reißen oder Falten werfen würde. Er muss nicht erst teure Presswerkzeuge anfertigen lassen, um zu testen, ob sich der Entwurf auch herstellen lässt. Das spart Geld und vor allem Zeit. «Mit AutoForm dauert die Entwicklung von Werkzeugkonzepten für die Blechumformung nur noch eine Stunde. Vorher brauchte man dafür eine Woche», sagt Marketingleiter Dr. Markus Thomma.

Von der Idee zur Marktführung

Die Idee zu AutoForm stammt von dem Gründer und Firmenchef Dr. Waldemar Kubli, der das Unternehmen 1995 als Spin-off der ETH Zürich gründete. Zu dieser Zeit forschte der Maschinenbau-Ingenieur in einer Gruppe zu der Frage: Wie kann man eine Blechumformung am Computer treffsicher und schnell simulieren? 1995 war die Simulations-Software so weit erprobt, dass sie zuverlässige Ergebnisse lieferte, mit denen industrielle Anwender arbeiten konnten.

Audi, BMW, DaimlerChrysler, GM, Nissan. Mittlerweile benutzen alle führenden Autohersteller Software aus dem Züricher Technopark. AutoForm konnte den Weltmarktanteil bei der Simulations-Software für Blechumformung in der Automobilindustrie auf 50 Prozent ausbauen und ist heute Marktführer, der an über 300 Autohersteller und Zulieferer Lizenzen ausgibt – und Preise einheimst. Vor wenigen Wochen wurde eine AutoForm-Software mit dem weltweit ausgeschriebenen Innovationspreis Automotive News PACE Award ausgezeichnet, nachdem Gründer Kubli 2002 schon zum Unternehmer des Jahres gekürt worden war.

Unternehmer des Jahres 2002.
AutoForm-Gründer Waldemar Kubli mit seiner Trophäe.



Vom Computer-Entwurf zur Heckklappe aus Blech: Die Simulations-Software von AutoForm sagt voraus, ob das Design auch stabil ist.

Vom Ein-Mann-Unternehmen bis zur Markführerschaft war es aber ein weiter Weg. Denn als die Simulations-Software anwendungsreif war, glaubten die potentiellen Kunden zunächst nicht, dass sie funktioniert. AutoForm-Gründer Kubli und seine Mitarbeiter brauchten einen langen Atem, um sie von der Innovation zu überzeugen. «Vom ersten Kontakt bis zum Nutzungsvertrag für unsere Software dauerte es in der Regel ein ganzes Jahr», sagt Dr. Volker Steininger, der Vertrieb und Kundenbetreuung leitet. Erst als die Kunden sahen, dass ihre Bleche sich in der Computer-Simulation genauso verhielten wie in der wirklichen Presse, setzten sie AutoForm in der Entwicklung ein.

Rasanten Wachstum

AutoForm ist seit der Gründung rasant gewachsen. Allein in den vergangenen fünf Jahren hat sich die Mitarbeiterzahl verzehnfacht. Knapp die Hälfte der mittlerweile 110 Beschäftigten, arbeitet in der Entwicklung der Software am Hauptsitz Zürich und in dem Entwicklungszentrum Dortmund. 80 Prozent haben technische Hochschulabschlüsse, ein Drittel mit Promotion. Die weltweite Vermarktung der Lizenzen übernehmen 50 Mitarbeiter in Vertriebsniederlassungen von Detroit bis Seoul. Von hier unterstützen die AutoForm-Ingenieure, auch die Anwender bei technischen Problemen. Die meisten Mitarbeiter sind zwischen 30 und 40 Jahre alt.

Chancen für Einsteiger

Nach der Personalexpllosion der vergangenen Jahre peilt AutoForm mittelfristig ein jährliches Wachstum von 20–30 Prozent an. Für 2004 rechnet AutoForm mit acht bis zehn neuen Mitarbeitern. «Wir sind deshalb immer an qualifizierten Einsteigern interessiert», sagt Marketingleiter Thomma, besonders wenn sie schon Erfahrung in der Umformtechnik haben. Mögliche Einstiegsbereiche sind Software-Entwicklung, Support und Vertrieb.

Fortsetzung auf Seite 12

Fortsetzung von Seite 11

Wer in die Entwicklung will, sollte aus dem Studium allerdings gute Informatikkenntnisse mitbringen. Für die Arbeit in Vertrieb und technischer Unterstützung der Kunden brauchen Absolventen Kenntnisse aus der Umformtechnik. Gutes Englisch ist für alle Voraussetzung.

Kernstück des Unternehmens ist die Entwicklungsabteilung im Züricher Technopark, in die AutoForm nach eigenen Angaben jedes Jahr über 40 Prozent des Budgets investiert. Hier herrscht angespannte Stille. Keine Telefonate, kaum Gespräche von einem Schreibtisch zum anderen. Nur die Ventilatoren der Computer machen Geräusche. «Die Entwickler arbeiten gerade an einem neuen Software-Modul, das die Realität in der Produktion wesentlich besser abbildet. Damit machen wir nochmal einen Riesenschritt, der von der Innovationskraft vergleichbar ist mit unserer ersten Umformsimulation», sagt Thomma. Die Zeit drängt, denn im Sommer soll die neue Software auf den Markt.

__ Vom Autoteil zur Designerspüle

Weil die grossen Auto- und Werkzeughersteller schon mit AutoForm-Software arbeiten, versuchen die Züricher verstärkt, auch kleinere Werkzeugunternehmen für die Simulationsprogramme zu gewinnen. Aber nicht nur in der Autoindustrie. Auch wenn diese Branche wegen des hohen Entwicklungsdrucks der ideale Abnehmer von AutoForm bleibt, möchten die Züricher ihre Software auch ausserhalb der Autowelt vertreiben. «Überall wo grosse Stückzahlen von teuren Blechformen produziert werden, kann sich AutoForm für den Hersteller lohnen», sagt Vertriebsleiter Steininger. Einen ersten Kunden gibt es schon: Ein Produzent von Edelspülen testet seine Design-Entwürfe mit der Software aus dem Technopark.

AUTOFORM – UNTERNEHMEN UND PRODUKTE

Gründung: 1995 als Spin-off der ETH Zürich

Mitarbeiter: 110

Hauptsitz: Zürich

Niederlassungen: Dortmund, München, Detroit, Aix-en-Provence, Rotterdam, Barcelona, Schanghai, Seoul

AutoForm entwickelt und vertreibt Software zur Werkzeugkonstruktion und für die Simulation von Blechumformungsprozessen. Die Software wird in erster Linie in der Autoindustrie eingesetzt und unterstützt Produktdesigner, Werkzeug- und Fertigungsingenieure, Simulationsspezialisten und Werkzeugmacher. Hauptvorteil der Simulation ist die Verkürzung der Entwicklungsdauer von Blechteilen und Werkzeugkonzepten.



VOR ORT

Arbeiten in einem KMU



Name:

Pascale Meraldi

Alter:

27 Jahre

Position:

Marketing Consultant

Firma:

Avaloq Evolution AG

Mein Job: Seit Februar 2002 bin ich im Bereich Marketing & Communications bei Avaloq tätig. Ich befasse mich im Marketing mit vielen verschiedenen Aufgaben. So bin ich zum Beispiel für die Organisation und Teilnahme an Veranstaltungen zuständig und an den PR-Massnahmen beteiligt. Darüber hinaus erstelle ich Marketing-Dokumentationen und Success Stories und bin für Projekte, wie die Weiterentwicklung der Kunden- und Partner-Plattformen und das Personalmarketing zuständig. Ich unterstütze ausserdem den Verkauf durch Marktanalysen und die Aufbereitung von Kundeninformationen.

Meine Lieblingsaufgabe: Ich mag die Vielfältigkeit meiner Aufgaben und den Beziehungsaufbau mit Kunden, Partnern und Veranstaltern.

Mein Werdegang: Im Mai 2002 habe ich mein Studium in Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing, Personal und Informatik abgeschlossen. Während des Studiums hatte ich die Leitung der studentischen Unternehmensberatung impact Zürich inne. Gearbeitet habe ich unter anderem bei der Credit Suisse als Rollenfigurantin in Assessment Centers sowie im Promoting-Bereich von Bluewin.

Meine Zukunft: Da Avaloq sehr stark im Aufbau ist, kann ich sehr viel einbringen und bewegen. Die Perspektiven sind vielfältig. Langfristig sehe ich mich in einer Führungsposition.

Meine Energiequellen: Der kollegiale Umgang bei Avaloq ermöglicht auch Freundschaften über das Alltagsgeschäft hinaus. Privat bin ich sehr kreativ und beschäftige mich mit Design, Fotografie und Kochen.

Mein Tipp für den Berufseinstieg: In einem KMU hat man Einsicht in sämtliche Aspekte eines Unternehmens. Zwar sind nicht die Strukturen eines Grossunternehmens gegeben, doch ist Eigeninitiative und Selbständigkeit gefragt.