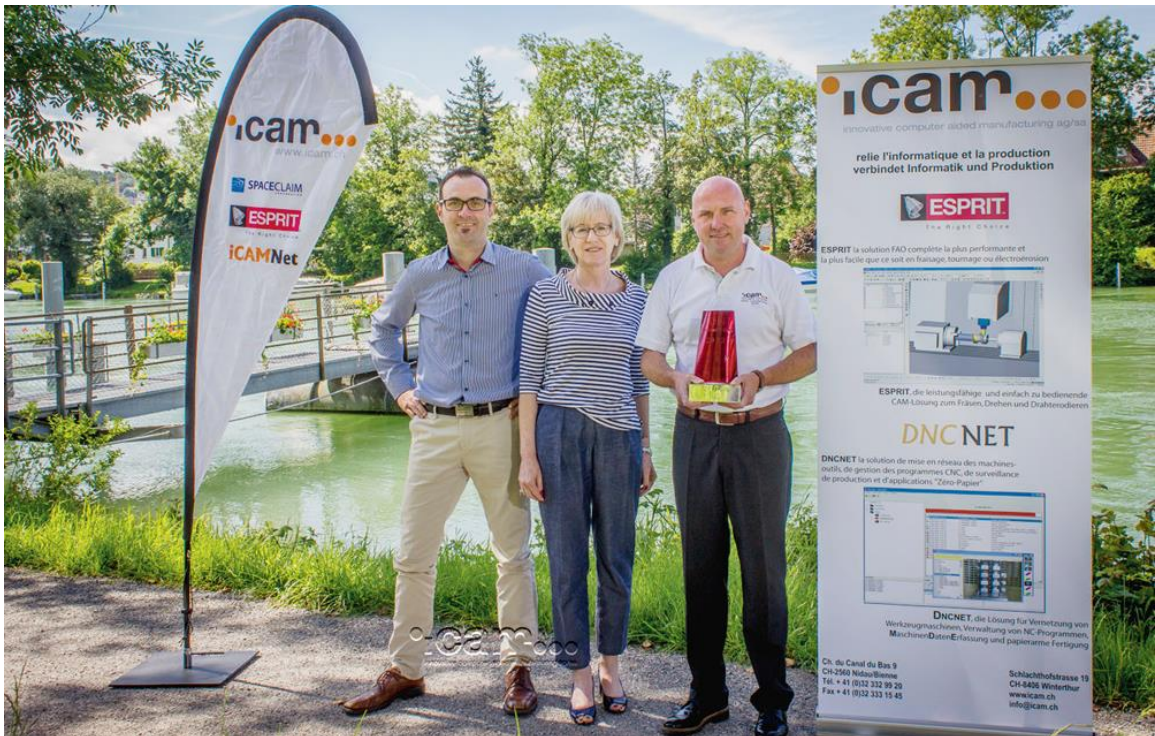


Sie verbinden Informatik und Produktion

Jubiläum Die Innovative CAM AG ist seit 25 Jahren Spezialistin für die Integration von Softwarelösungen in spanabhebende Maschinen. Die Nidauer Firma zählt über 750 Kunden in der Uhren-, Maschinen- und Medizinalindustrie.

Daniel Rohrbach | Bieler Tagblatt | Freitag, 24.06.2016

Bei der Nidauer Innovative CAM AG ist der Firmenname Programm. CAM steht für «computer aided manufacturing». «Wir verbinden Informatik und Produktion. Unsere Software kommt dort zum Einsatz, wo der Mitarbeiter an der Maschine Unterstützung beim Programmieren braucht», erklärt Verkaufsleiter Patrick Rizzi. Denn viele der sehr komplexen Teile liessen sich heute gar nicht mehr selbst von Hand programmieren.



40 Prozent ihres Umsatzes erzielt die Innovative CAM AG in der der Uhrenindustrie (von links): Verkaufsleiter Patrick Rizzi, Finanzchefin Sonja Fischer und Geschäftsführer Daniel Vez. Reto Probst

Die Firma ist ein Kind der Krise der frühen 90er-Jahre. In der damaligen schwierigen wirtschaftlichen Lage gab die Bieler Maschinenherstellerin Mikron ihre Abteilung Software Engineering auf. Ein paar Mitarbeiter dieser Abteilung liessen sich aber nicht entmutigen, nahmen zwei Produkte mit und gründeten 1991 an der Bieler Mattenstrasse ihre eigene Firma. Heute hat das Unternehmen, das seit 1997 in Nidau ansässig ist und zwölf Mitarbeiter zählt, drei Produkte in seinem Portfolio. Diese drei Produkte sind konzipiert für den Einsatz bei spanabhebenden Maschinen – also bei Fräs-, Dreh- und Drahterodiermaschinen. Das Produkt iCAMNet ist eine



Eigenentwicklung: Mit der Software werden Daten vom Computer auf die spanabhebende Maschine transferiert, zurücktransferiert, ausgewertet und analysiert und anschliessend auf dem Server gespeichert.

«Schnell, einfach, flexibel»

Ebenfalls eine Eigenentwicklung ist das Konstruktionsprogramm SpaceClaim. SpaceClaim ermöglicht jedem Anwender, Geometrien zu erstellen, zu bearbeiten und zu reparieren, ohne sich Gedanken um die entsprechende Technologie machen zu müssen. «Mit SpaceClaim wird das Arbeiten mit 3D-Modellierungssoftware schnell, einfach, flexibel und bereichernd, unabhängig davon, an welcher Stelle im Workflow sie eingesetzt wird», erklärt Rizzi.

Das dritte Produkt im Portfolio ist das Programmiersystem ESPRIT des weltweit tätigen amerikanischen Herstellers D.P. Technology. Die Innovative CAM AG fungiert dabei als Wiederverkäuferin für den Schweizer Markt. Dabei gehört die Nidauer Firma zu den erfolgreichen ESPRIT-Resellern. In den 18 Jahren, in denen die Firma die Lizenzen des US-Herstellers in der Schweiz vertreibt, verzeichnete sie nicht weniger als siebenmal die höchsten Verkaufszahlen weltweit. «Darauf sind wir stolz», sagt Geschäftsführer Daniel Vez. Dies umso mehr, wenn man bedenke, dass der Schweizer Markt verglichen mit anderen Märkten nicht gerade gross sei.

Büro in Winterthur

Mit dem vollumfänglich selbst entwickelten iCAMNet erzielt das Unternehmen rund 50 Prozent des Umsatzes, erklärt Daniel Vez. Er ist seit 20 Jahren im Unternehmen tätig und zusammen mit Firmengründer Willy Pasche und Finanzchefin Sonja Fischer Inhaber der Firma. Neben seinem Hauptsitz in Nidau unterhält das Unternehmen ein Büro in Souboz, von wo aus Firmengründer Willy Pasche tätig ist, sowie eine Niederlassung in Winterthur. Von dort aus betreut Verkaufschef Patrick Rizzi den Deutschschweizer Markt. Die über 750 Kunden der Innovative CAM AG sind zur Hauptsache Unternehmen aus der Uhren- und Maschinenindustrie sowie der Medizinaltechnik. Grossmehrheitlich sind diese Firmen in der Schweiz beheimatet. Die Nidauer Software-Spezialisten zählen aber auch Unternehmungen in Frankreich, Deutschland, Italien und Asien zu ihren Kunden. Rund 40 Prozent des Umsatzes stammt aus Unternehmungen der Uhrenindustrie.

Kundenspezifische Lösungen

Das Team der zwölf Mitarbeiter setzt sich zum einen aus Informatikern zusammen und zum anderen aus Servicetechnikern, die bei den Kunden die Softwarelösungen installieren, Schulungen durchführen und Support leisten. Dass die Firma seit 25 Jahren erfolgreich am Markt bestehen kann, schreiben Firmenchef Vez und Verkaufsleiter Rizzi in erster Linie dem Umstand zu, dass man stets bestrebt sei, kundenspezifische Lösungen zu finden. Dazu gehört auch, bei der Programmentwicklung zu berücksichtigen, dass bei vielen Firmen noch ältere Betriebssysteme im Einsatz sind. «Wir haben eine Basis mit unseren Produkten», sagt Patrick Rizzi. «Doch darauf aufbauend können wir auf den Kunden eingehen. Ich denke, dies hat sich in den letzten 25 Jahren herumgesprochen.» Überhaupt sei die Mund-zu-Mund-Werbung sehr wichtig. «Es läuft sehr viel über das Netzwerk», sagt Rizzi.