

# WATT & WELL

oder wie man schnell auf die Anforderungen eines neuen Kunden auf anspruchsvollen Märkten reagiert

SPEZIALISIERTER ZULIEFERER IM BEREICH DER LEISTUNGSELEKTRONIK



**Cyril Le Hénanff,**

Qualitätsmanager bei Watt & Well, erklärt uns, warum das Unternehmen sich für 3DEXPERIENCE® on the Cloud entschieden hat.

**Wir sollen ein Triebwerkssteuerungssystem für die neue Trägerrakete Ariane 6 bereitstellen? Kein Problem, die Ausschreibung ist in der Tasche!** Jetzt brauchen wir jedoch schnell ein Tool, um den gesamten Entwicklungsprozess zu verfolgen und die Rückverfolgbarkeit zu gewährleisten. Es ist normal, dass die Luft- und Raumfahrtbranche extrem hohe Anforderungen stellt. Falls der Raketenstart scheitert, müssen wir auf alle Unterlagen zugreifen können, um die Ursachen zu identifizieren.

## WIE ALLES BEGANN ...

➔ Watt & Well nutzte bis vor Kurzem SolidWorks für seine Entwicklungsprozesse und Excel-Tabellen für das Monitoring. Bis dahin war dies ausreichend. Der Kunde ArianeGroup änderte jedoch seine Bedingungen: „Die Luft- und Raumfahrtbranche stellt extrem hohe Anforderungen an die Rückverfolgbarkeit der Entwicklungsprozesse, die wir ohne ein entsprechendes Tool nicht erfüllen konnten.“ Watt & Well entschied sich für die Plattform 3DEXPERIENCE®, vor allem aufgrund ihrer intuitiven Funktionen und ihrer Schnittstelle.

## DER CLOUD-IMPULS

➔ „Wir bemühen uns bereits seit Längerem darum, unser IT-System weitgehend auszulagern, da es sehr viele Ressourcen in Anspruch nimmt. Da wir keine internen IT-Mitarbeiter beschäftigen, müssen die anderen Angestellten sich selbst - oft in ihrer Freizeit - darum kümmern oder wir wenden uns an externe Berater, die sich gut für ihre Dienste bezahlen lassen. Andere Softwareanwendungen (ERP, Dateispeicherung, Messenger-Dienst, Büroanwendungen usw.) hatten wir bereits in Cloud-Systeme ausgelagert. Die Cloud-Lösung ist einfach. Keine Installation, keine Wartung, keine Updates und wir müssen uns nicht um die Datensicherheit kümmern.“

**„Wenn Sie keine internen IT-Mitarbeiter haben, dann ist die Cloud wie für Sie gemacht!“**

## UND WAS IST, WENN ...? (EINWÄNDE UND VORURTEILE)

### ➔ Und was ist, wenn die Latenzzeit zu hoch ist?

„Wir dachten: Einen Server am anderen Ende von Frankreich abzufragen, ist nicht das Gleiche, wie einen Server abzurufen, der im Nebenraum steht. Wir dachten, es würde länger dauern. Doch dank unseres Glasfaseranschlusses haben wir keine Geschwindigkeitsprobleme.“

### ➔ Und wenn meine Daten nicht sicher sind?

„Die landläufige Meinung ist, dass die Sicherheitsgarantie am höchsten ist, wenn man sich selbst darum kümmert. Doch angesichts der Sicherheitszertifikate, die der Hostinganbieter Outscale besitzt, entspricht die Lösung voll und ganz den Anforderungen des Luft- und Raumfahrtmarktes.“

## DIE VORTEILE DER CLOUD FÜR WATT & WELL

Keine Investitionen in Server und IT-Kompetenzen.	Zeiteinsparung bei der Installation und Wartung der IT-Komponenten.
Die Lösung ist stets aktuell und wir kontinuierlich verbessert.	Delegierung der Datensicherung.

„Für 3DEXPERIENCE® habe ich eine E-Mail verschickt, mich angemeldet und das war's. Es ging sehr schnell.“

## DER EXTRATIPP

► „Man muss die Cloud-Lösung so nehmen, wie sie ist. Ingenieure sind es nicht unbedingt gewohnt, sich Lösungen anpassen zu müssen, sondern dass sich Lösungen an sie anpassen. Wenn sie es gewohnt sind einen grünen Button zu sehen, muss dieser eben grün sein. Ist er in der Cloud jedoch blau, wird niemand ihn für sie grün machen. Das ist neu, doch das Umdenken unserer Nutzer verläuft ziemlich gut.“



## Unternehmensprofil Watt & Well

● **Aktivität:** Lieferung von Spezialausrüstungen im Bereich der Leistungselektronik (Stromversorgung oder Motorsteuerungssysteme).

● **Gründung:** 2007.

● **Beschäftigte:** 40 Mitarbeiter.

● **Standort:** 3 Standorte in Pertuis (Vaucluse), Massy (Essonne) und Houston.

● **Kunden/Branchen** Öl- & Gasindustrie (elektronische Leiterplatten für die Erdölexploration), Elektromobilität (Ladesysteme für Autos), Luft- und Raumfahrt (Triebwerksteuerungssysteme).

● **Umsatz:** 4,4 Millionen Euro.

● **Die für die Entwicklung und den Datenaustausch genutzte Lösung von CENIT-KEONYS:** 3DEXPERIENCE® on the Cloud.

● **Zahl der Nutzer der Lösung:** 20.