



Produktterminal mit Bauteilbeschreibung und Auswahlmenü

Footorealistische Explosionsdarstellung eines Hydraulik-Zylinders von Sandner-Messtechnik

Weltweiter Vertrieb bei deutlich reduzierten Kosten

Konzepte der New Economy stoßen zunehmend in angestammten Industrien auf Resonanz. Ein für die Fertigungsindustrie interessant ist, derartige Techniken für den Vertrieb zu nutzen.

Ein Großteil der Produkte liegt in Form von digitalen Zeichnungen als 2D- oder 3D-CAD-Modell vor. Eine in diesem Bereich aktive Multimedia-Agentur arbeitet diese vorhandenen Daten zu einem fotorealistischen 3D Modell auf. Als technisches Format bietet sich VRML an, da es sich als Datenexportformat fast aller CAD-Systeme zunehmend als kleinster gemeinsamer Nenner durchsetzt und für das Internet optimiert ist. Die 3D-Modelle können verschlüsselt werden und sind interaktiv, das heißt der Betrachter kann die Produkte seiner Wahl drehen und wenden wie er will und – wenn das Konzept des Anbieters es vorsieht – Zusatzinformationen anfordern oder Bestellvorgänge auslösen.

Anwendungsfall. Das Unternehmen „Neue Mediale Agentur für Design und Technik“ hat mit der 3D-Technologie der Bitmanagement Software GmbH mit Sitz in Berg im Südwesten Münchens für den Kunden Sandner-Messtechnik GmbH obigen Ansatz umgesetzt. Die Firma wollte sein international vermarktbares Produkt, einen hydrostatisch verlagerten Zylinder, im Internet visualisieren, um es in geografisch fernen Märkten zu vermarkten. Sie hat sich zur Visualisierung für den ISO-Standard VRML entschieden. Die Agentur hat das zu bewerbende Produkt in der gewünschten Variante auf Basis vorhandener Daten visualisiert. Der Aufwand für Datenreduzierung, graphische Aufarbeitung und Einarbeitung der Interaktivität, Navigation und Dokumentation betrug vier Tage. Nun kann ein potenzieller Kunde von Sandner-Messtechnik das Produkt

über das Internet betrachten und sich beispielsweise über in Explosionszeichnungen weiter gehend informieren. Über Sprachoptionen lassen sich dabei eine Vielzahl von Landessprachen auswählen. Der Mittelständler kann auf diesem Wege gezielt Produkte global selbsterklärend präsentieren. Eine Mailaktion von Deutschland aus, egal ob per Brief oder E-Mail, ermöglicht so, ohne Reisen, Messebesuche oder ein eigenes Vertriebsbüro Neukunden-Akquisition zu betreiben.

Darüber hinaus können die einmal erzeugten 3D-Modelle für weitere Zwecke verwendet werden. Hier wurden beispielsweise die CAD-Daten durch die so aufbereiteten 3D-Modelle ergänzt und in ein Fertigungsinformationsterminal implementiert. Dort stehen sie, im Rahmen eines interaktiven Manuals, den Mitarbeitern zur Verfügung. Die aufbereitete technische Dokumentation könnte dem Kunden natürlich auch im Rahmen des After Sales Services zur Verfügung gestellt werden.

Laut Angaben von Sandner konnte so erstmals ein größerer Vertragsabschluss mit einem Neukunden in Mexiko erzielt werden. Kundenspezifisch fielen mit der Lösung sehr geringe Vertriebskosten an. Ohne diese anspruchsvolle Präsentation des Produktes im Internet wäre es zu dem Neukunden, von dem bereits Folgeaufträge vorliegen, nicht gekommen. Geschweige denn, dass dieser überhaupt Kenntnis von dem Mittelständler erhalten hätte. Die Agentur konnte neben der Konzepterstellung, der Erstellung der 3D-Modelle und Anbindung an ein Bestellsystem auch die Überarbeitung der Kunden-Website verkaufen.

www.neue-mediale.de
www.bitmanagement.de

PLM-Kompetenz von Gedas überzeugt

Der First-Tier-Supplier Johnson Controls, Anbieter von Innenausstattung und Elektronik für die Automobilindustrie, und der Technologiekonzern Linde greifen bei der Umsetzung ihrer PLM-Strategien auf Know-how des IT-Dienstleisters Gedas zurück. Im Rahmen einer Neuausrichtung der Mehrmarkenstrategie von Linde beauftragte der Konzern den Aufbau einer weltweit einheitlichen PLM-Lösung auf Basis der E-Matrix-Collaboration-Plattform von MatrixOne. Der Bereich Material Handling umfasst die drei Marken Linde, Still und OM Pimespo. Gemeinsam mit dem strategischen Partner Komatsu zählt der Linde-Konzern damit zu den bedeutendsten Herstellern von Flurförderzeugen. In diesem Bereich hat Gedas an zehn verschiedenen Standorten E-Matrix eingeführt. Die bisher eigenständigen Systemumgebungen an jedem Standort werden nun in eine einheitliche Collaboration-Plattform überführt. Während Linde bereits seit 1998 Kunde der Berliner ist, hat Johnson Controls die 2003 von Gedas zur Marktreife entwickelte „PLM2PLM“-Lösung jetzt überzeugt. Dabei handelt es sich um eine branchenübergreifende Integrationslösung für die Verzahnung der in aller Welt erbrachten Entwicklungsdienstleistungen.

Mehr als 10 000 Firmen analysieren mit SolidWorks

Bei einem eigenständigen Analyse-Tool muss der Benutzer zunächst eine separate Anwendung starten, anschließend das 3D-CAD-Modell importieren, das Pre-Processing starten, bevor er die eigentliche Analyse durchführen kann. Dies kostet Zeit und frisst System-Ressourcen insbesondere bei großen Baugruppen. Daher liefert SolidWorks wesentliche Bestandteile seiner CAE-Software Cosmos gleich mit jeder Version seiner 3D-CAD-Software aus. Seit den nunmehr zwölf Monaten der Auslieferung haben weltweit bereits mehr als 10.000 Unternehmen das Tool zur Konstruktionsanalyse im Einsatz. Dass diese raffinierte Kombination CAD-CAE-Tools erhebliche Vorteile für den Anwender bietet, konnten die Leser der CADplus im Euromold-Special der letzten Ausgabe erfahren. Mit Hilfe weniger Mausklicks lassen sich nicht nur kostspielige Fehler vermeiden, sondern auch die Zeit von der Konstruktion bis zur Herstellung verkürzen. Das CAE-Portfolio besteht aus vier in SolidWorks integrierten Anwendungen: CosmosWorks für die FE-Analyse, CosmosMotion für Kinematik-Studien, CosmosFloWorks für die Strömungssimulation und CosmosXpress für die Spannungsanalyse. www.solidworks.de/produkte_3danalysis.shtml.