

Als Komponentenhersteller mit Highspeed zum Digitalen Zwilling

Jürgen Heimbach, Wolfgang Nagl, Andreas Brandauer, Bernd Mussmann

Herzlich Willkommen



Jutta
Fischer
Siemens DI Software
Frankfurt



Bernd
Mussmann
Siemens DI Software
Köln



Andreas
Brandauer
Siemens DI Software
Stuttgart



Jürgen
Heimbach
CADENAS GmbH
Augsburg



Wolfgang
Nagl
CADENAS GmbH
Augsburg



Der Entscheidungsprozess für Herstellerprodukte

CADENAS

SETTING STANDARDS



87%
aller in der Planung
verwendeten
Produkte
werden gekauft



=> Die Frage, die sich stellt – Wie mache ich den Ingenieur glücklich ?

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:ugcPost:6672425814509858816/>



 **Juergen Heimbach**
Innovator of 3Dfindit.com - Manufacturers Search Engine - Next Dimension Vis...
1mo • 

#productmarketing #salesleads #salesfunnel #marketingtips #ecatalog
<https://lnkd.in/eq8zzxH>

Who is responsible that a technical product is purchased ?
You can see how people vote. [Learn more](#)

Engineer 	78%
Purchaser	22%

73 votes • Poll closed • [Remove vote](#)

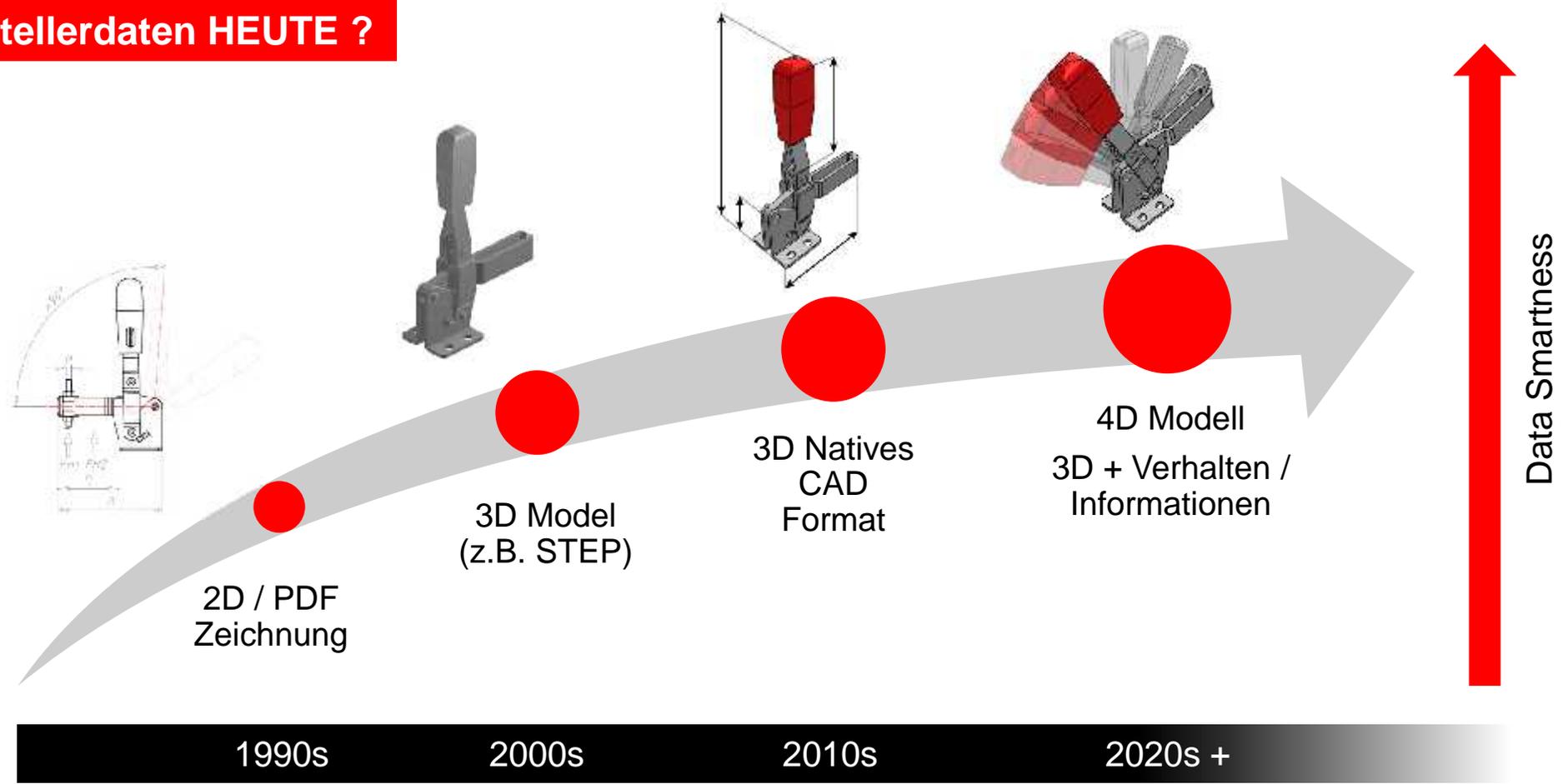


Die Zeitgeschichte zu Herstellerinformationen

CADENAS
SETTING STANDARDS



Herstellerdaten HEUTE ?





Wie funktioniert Modernes Engineering ?

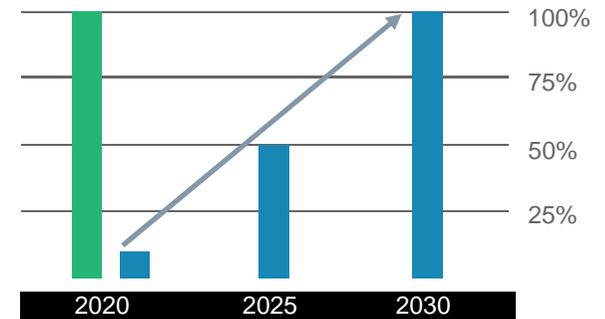
CADENAS

SETTING STANDARDS



» What you don't digitize today, will cost your money tomorrow. «

Marcel Nagel,
Director Global Digital Customer Engagement & Services,
SCHUNK GmbH & Co. KG



■ Automotive
■ Mechanical Engineering

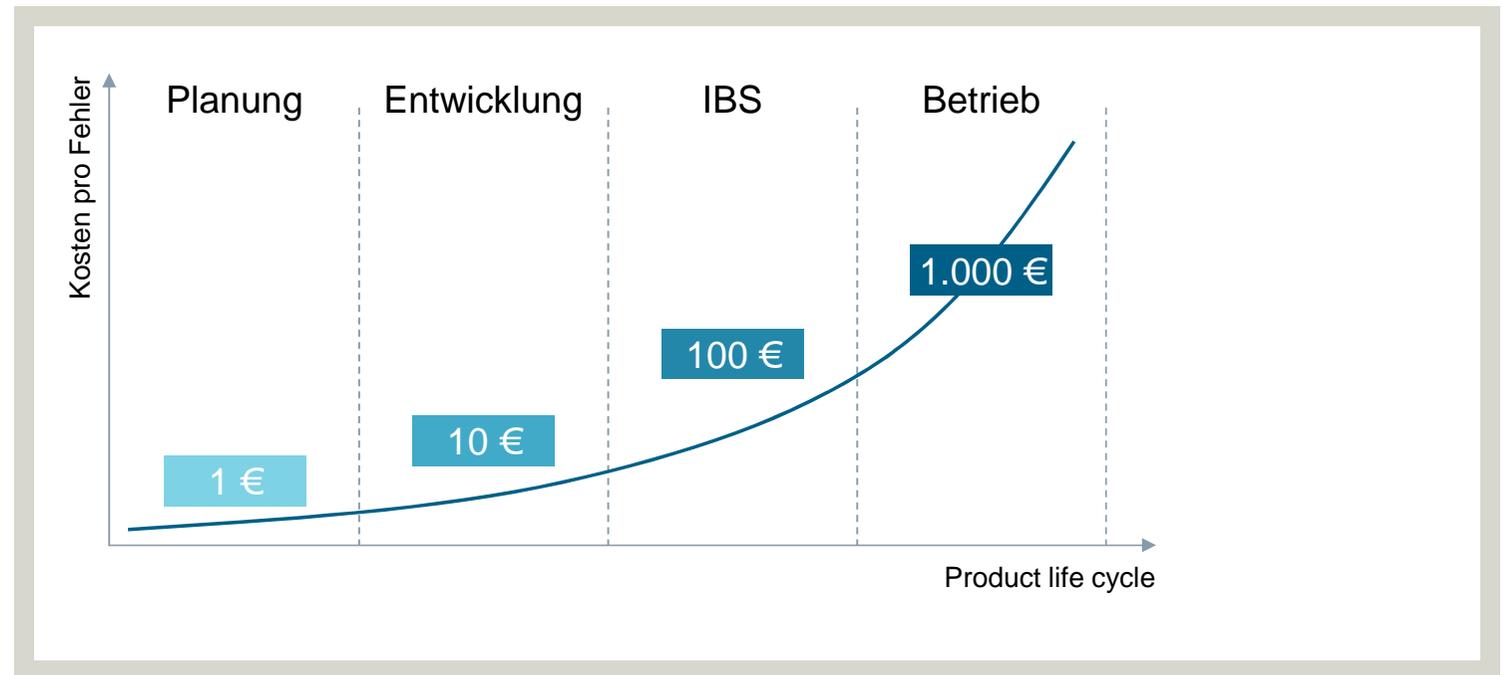
Siemens PLM Software Creating the Digital Innovation Platform



Durch Simulation können Fehler früh im Produktlebenszyklus entdeckt werden

Six Sigma/Qualitätsregel Rule of ten

»Die Zehnerregel der Fehlerkosten oder Rule of Ten sagt aus, dass sich die Fehlerkosten für einen nicht entdeckten Fehler von Stufe zu Stufe der Wertschöpfung um den Faktor 10 erhöhen. Je früher ein Fehler entdeckt und beseitigt wird, desto kostengünstiger ist dies für die Organisation. (...)*«*

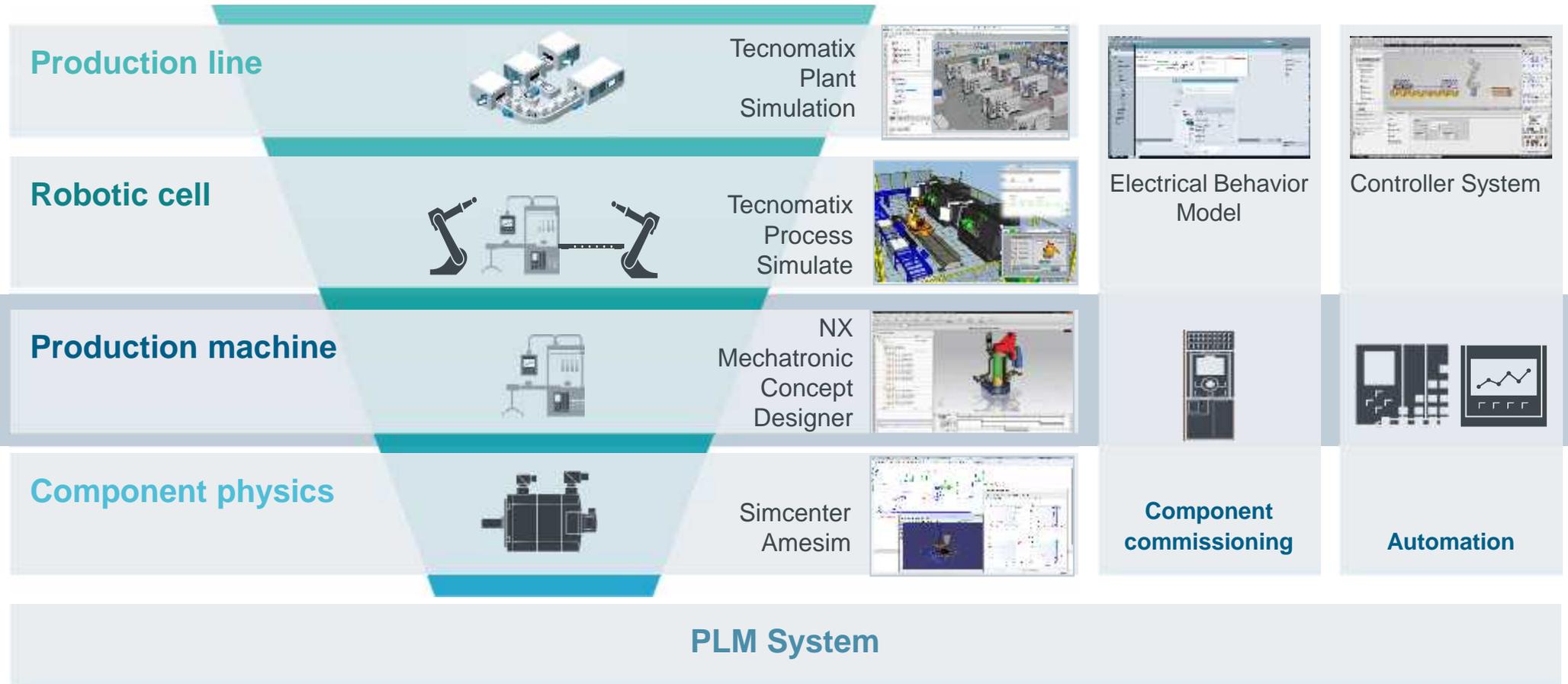


Fazit

Die Qualität des Engineeringprojektes muss so früh wie möglich im Produktlebenszyklus gesteigert werden!

Virtual Commissioning

Simulation in jedem Aufgabenlevel

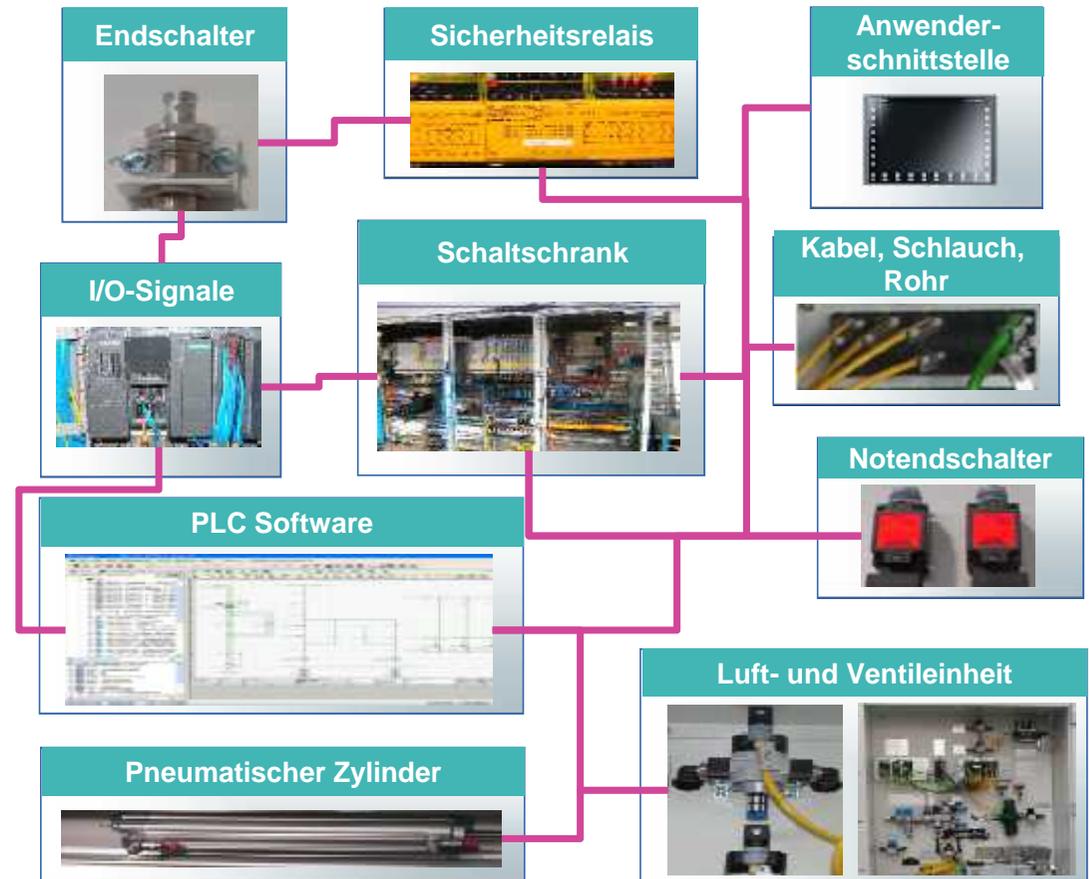


Einfache Funktionen werden schnell zu komplexen Aufgabenstellungen

Ist dies „nur“ eine Beladetür?

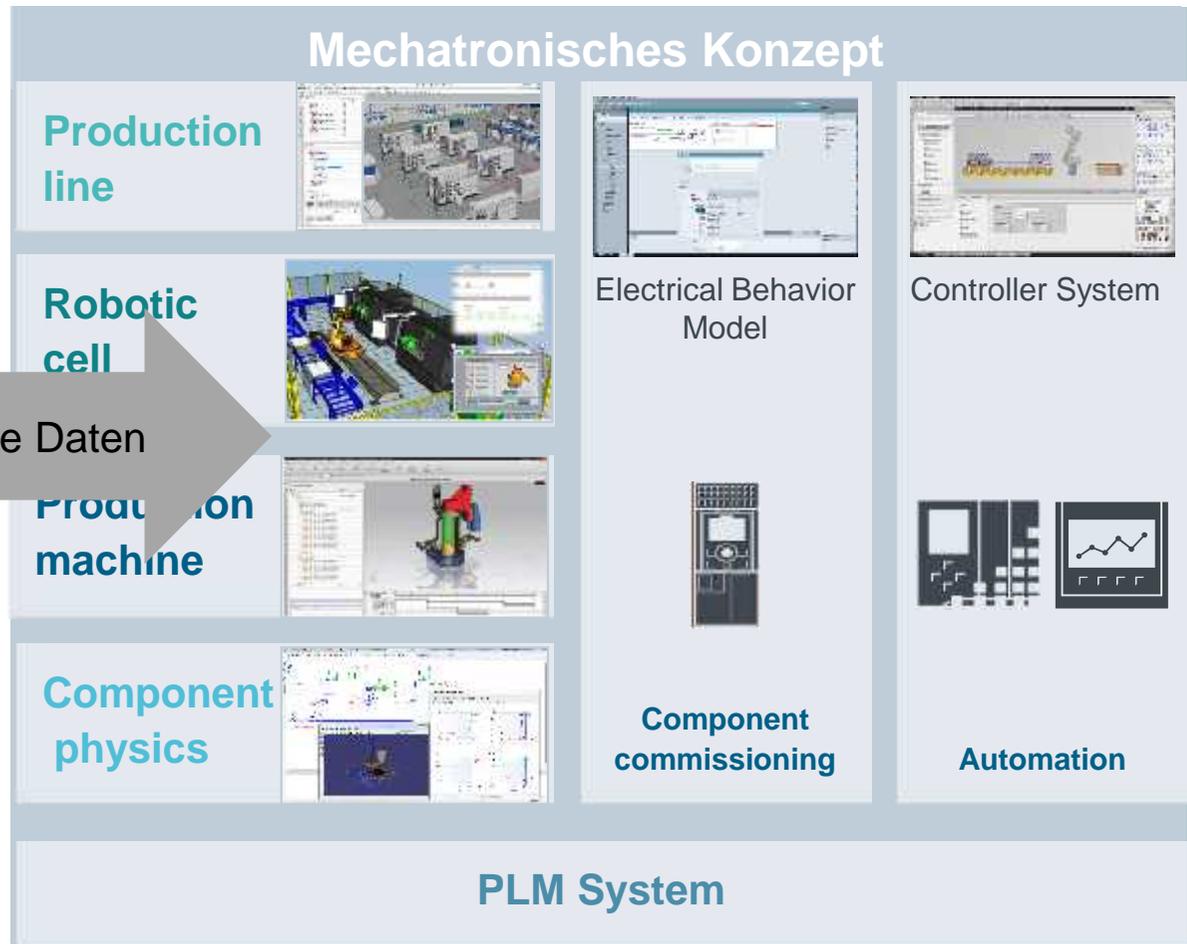
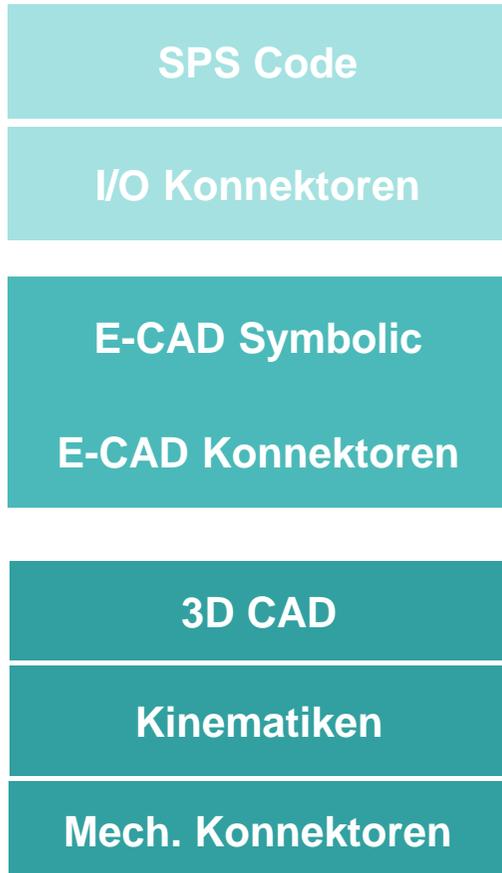


Maschinen Lösungen sind immer eine Kombination von verschiedenen Gewerken!



Kollaboratives Engineering und VIBN mit dem MCD

Verteilte Information



Einfügen einer kinematisierten Baugruppe und Elektrofizierten Komponente – Siemens / Festo

SIEMENS
Ingenuity for life

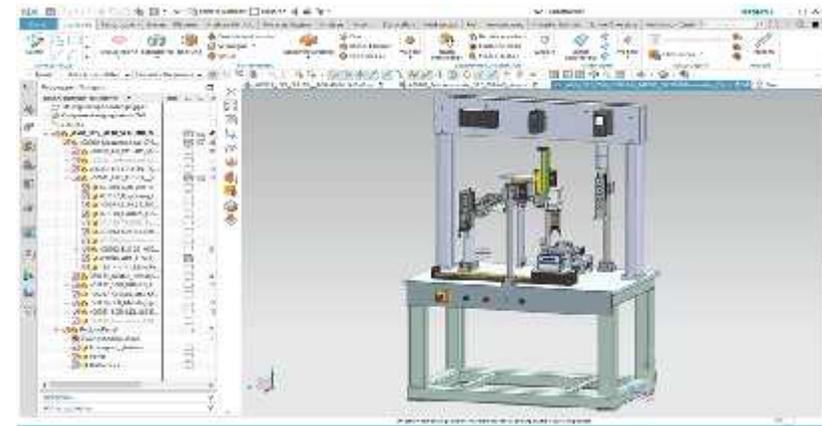
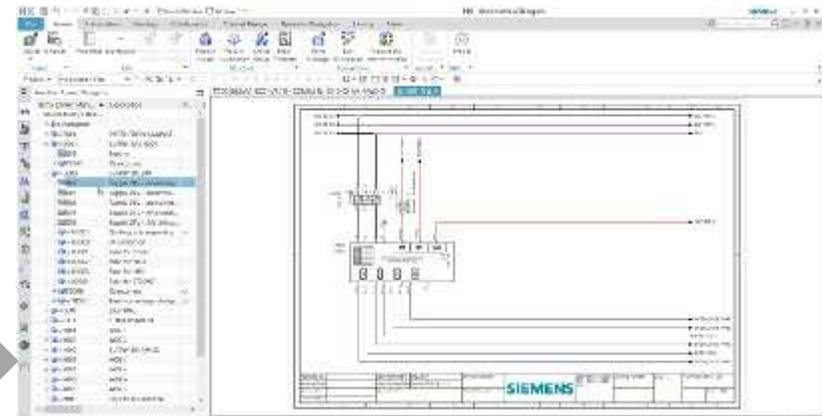
E-CAD Symbolic
E-CAD Konnektoren

Multidomäne Daten

3D CAD

Kinematiken

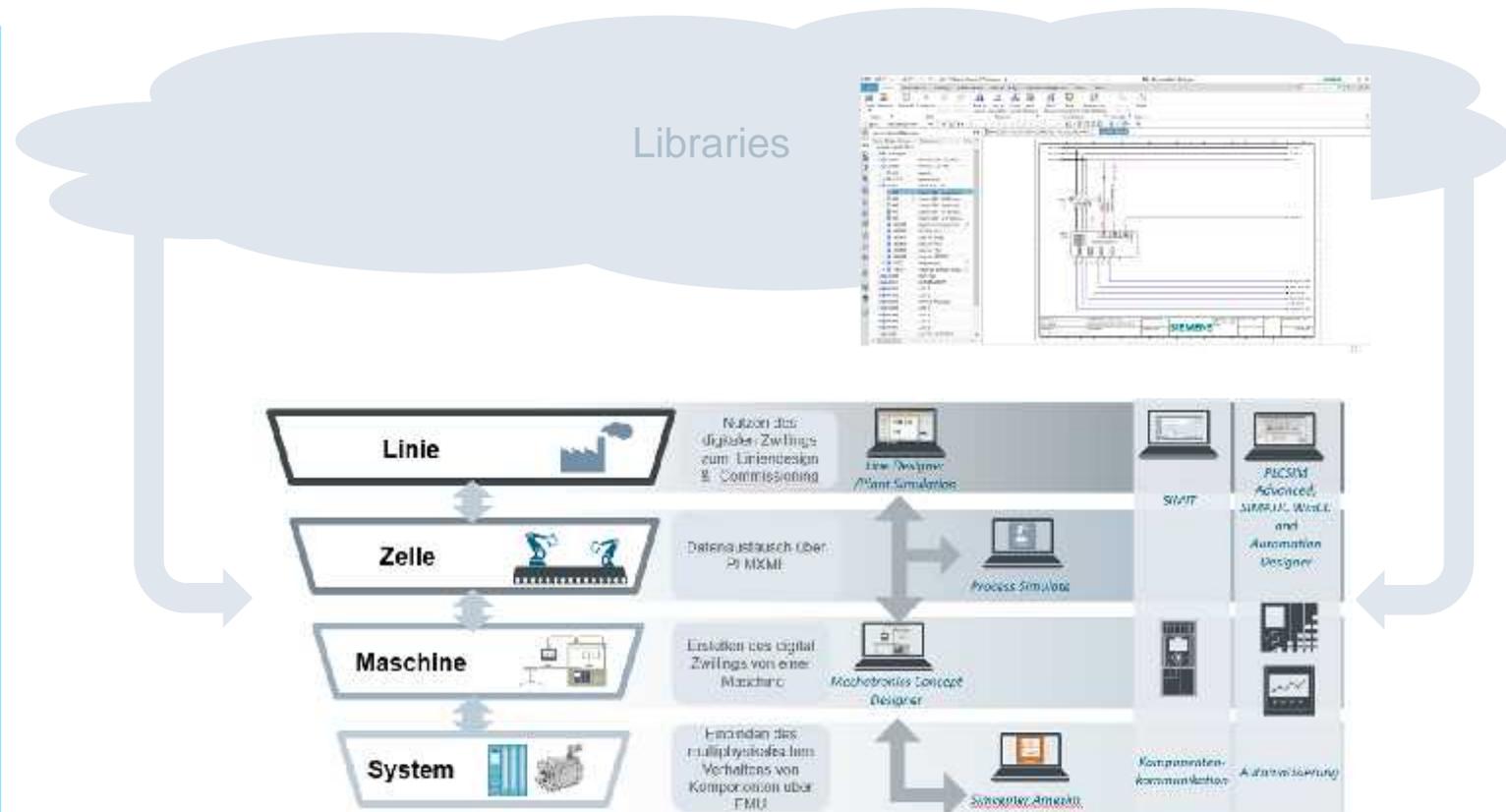
Mech. Konnektoren



Multidomäne Daten in die Modellierungsumgebung bekommen

SIEMENS
Ingenuity for life

- 3rd Party Catalog Integration
- Cloud updates von Suppliern
- Multidomän Libraries
- Example:
CADENAS – 3D CAD Modell,
CAE-ECAD
(700 Named Suppliers in
CADENAS e.g. Schunk,
Festo)





Was bedeutet dies für Hersteller ?

CADENAS

SETTING STANDARDS



Der Köder muss dem Fisch
schmecken, nicht dem Angler...

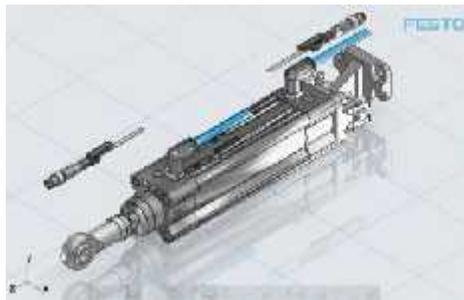


Eine Lösung für alle Branchen & Systeme

CADENAS
SETTING STANDARDS



Mechanical



Simulation



Electrical



BIM Architecture





Unterschied – Digitaler Zombie oder Zwilling ? 80 vs 4 min

eENGINEERING

CADENAS

SETTING STANDARDS



VS



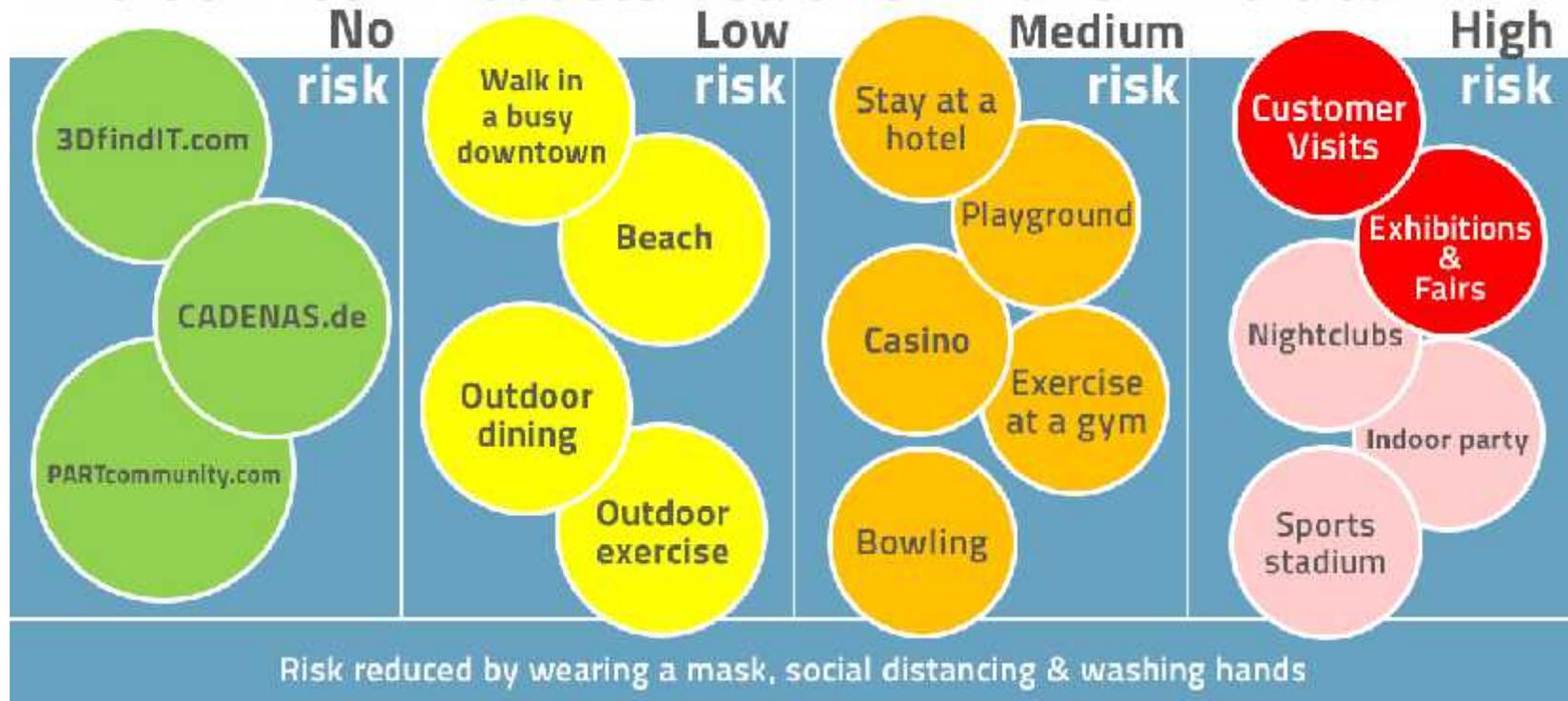
CADENAS
Engineering Data



Ready-to-use
Digital Twin

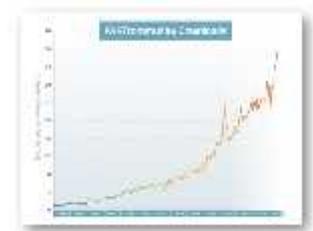


Avoid Coronavirus Risky Activity And Sell Your Products Healthier with 3Dfindit.com





Digital Product Transformation by CADENAS





Erfolgreiche Referenzen

CADENAS

SETTING STANDARDS



Kundenerfolge für mehr Downloads und Umsatz

TOSHIBA 360%

Toshibas Kundenkontakte verbessern sich um 360 % mit der Embedded Technologie von CADENAS

[mehr erfahren](#)

KETTEN FUCHS

KETTEN FUCHS erzielt deutliches Umsatzplus durch 3D CAD Modelle von CADENAS

[mehr erfahren](#)

HUGRO 56%

HUGRO steigert mit CADENAS seine Downloadzahlen um 56 % innerhalb eines Jahres

[mehr erfahren](#)

phd 30%

Mit der PARTcommunity Lösung konnten wir den Verkauf unserer Komponenten um 30 % erhöhen.

Steve Gilliam
PHD Inc.

UNIVER 80%

PARTcommunity liefert uns hochwertige Leads. Ca. 80 % der Anfragen können zu Kunden gemacht werden

Paolo Fiorani
UNIVER S.p.A

BRENNAN 100%

Mit der Umstellung auf den 3D CAD Katalog von CADENAS verdoppelten sich die Downloads über Nacht.

John Joyce
Brennan Industries

[mehr erfahren](#)

POWERJACKS 230%

Steigerung von 230 % bei CAD Downloads und 30 % bei Sales Leads in den letzten 12 Monaten

[mehr erfahren](#)

Kundenbeispiele für Zeitersparnis

PF 5 min

By supplying our customers with this instantaneous design and working CAD model, it's a smoother process overall.

Greg Pfum
Performance Leaders

samtec 24 h to 24 sec

We are down for our 24 hour sample model, but we are now accelerating this by providing digital samples within 24 seconds.

Daniel Williams
Samtec, Inc.

LUCAS 2 days to 5 min

Was uns bisher zwei Tage beschäftigt hat, können wir heute quasi augenblicklich erledigen.

Stéphane Lucas
LUCAS FRANCE



Kostenfreies Einstiegspaket

CADENAS

SETTING STANDARDS



- ✓ Individueller Workshop bei Ihnen mit Siemens und CADENAS
- ✓ Modellierung von einem Digitalen Zwilling
- ✓ Begrenzt auf 3 Monate:
 - ✓ Einbindung des Digitalen Zwillings auf Ihrer Website
 - ✓ Verfügbarkeit für die Siemens CAD/CAE Systemen
 - ✓ Bereitstellung und Einweisung in Siemens NX Mechatronics

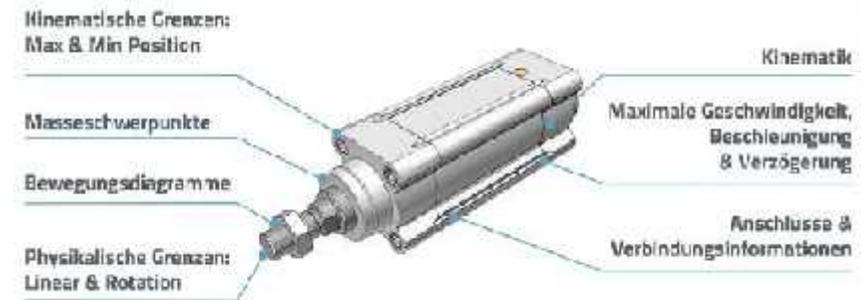
Aktion gültig bis 31.12.2020

Concept Designer

Email an: w.nagl@cadenas.de

a.brandauer@siemens.com

Betreff: Digitaler Zwilling - Workshop



Get your Trial!

NX for Students:

- <https://trials.sw.siemens.com/nx-student-edition/>

NX 30-day trials:

- <https://trials.sw.siemens.com/nx>

NX Community

- <https://community.sw.siemens.com/s/>

Wie geht Digitale Transformation?

- <http://digital-product-transformation.com/>

Die Visuelle Suchmaschine für Hersteller Komponenten:

- https://www.3dfindit.com/cad-bim-library?lang=de_DE&path=%2F

Andreas Brandauer:

<https://www.linkedin.com/in/andreas-brandauer-10550959/>

Andreas.Brandauer@siemens.com

Bernd Mussmann:

[linkedin.com/in/bernd-mu%DFmann-aab62657](https://www.linkedin.com/in/bernd-mu%DFmann-aab62657)

bernd.mussmann@siemens.com

Digitalisierungspodcast HIGHWAY TO SELL

- www.highway-to-sell.com

Jürgen Heimbach:

<https://www.linkedin.com/in/juergenheimbach/>
J.Heimbach@cadenas.de

Wolfgang Nagl:

W.Nagl@cadenas.de
<https://www.linkedin.com/in/wolfgang-nagl/>