

Wie man aus stinknormalen Gleitlagern echte Hingucker macht



„Gleitlager, was ist das denn“, dachten wir, als wir zum ersten mal mit der Firma Lohmann, dem Spezialisten für Gleitelemente und Wälzlager, zusammentrafen. Die Aufgabe war eindeutig: „Konzipieren, texten und gestalten Sie uns eine Imagebroschüre.“ Nachdem wir uns ein Bild vom Markt und vor allem von den Marktbegleitern gemacht hatten, war schnell klar: Das muss ganz anders werden, als bei den anderen. Aber wie?

Hier war die Kunst der Inszenierung gefragt. Uns erinnerten die ringförmigen Gleitlager an Schmuck, genauer: an Ringe. Also wollten wir sie auch so darstellen. Überzeichnet, hell, elegant. Als Persönlichkeiten mit einzigartiger Ausstrahlung. Sicher ungewohnt in einer Technikwelt. Aber genau das schafft die markante und notwendige Alleinstellung. Damit diese ungewöhnlichen Umsetzungsideen in der ersten Prä-

sentation nicht durchfielen, zeigten wir unterschiedliche Lösungsansätze (das machen wir übrigens immer so) vom eher Erwarteten in mehreren Schritten zum völlig Unerwarteten. Der Vorteil für unsere Kunden: Sie sind von Anfang an in den Prozess der Schaffung einer Unternehmenskommunikation mit eingebunden und können so Entscheidungen besser treffen und tragen. So war es bei Lohmann leicht, das

neue Design auf Produktprospekte, Anzeigen und Geschäftsdrucksachen zu übertragen. Das Ergebnis ist ein markanter und wiedererkennbarer Stil, der im kommenden Jahr auf den Internetauftritt übertragen wird. Auch wenn man keine Marke ist: Es lohnt sich, sich wie eine Marke zu verhalten!



Produkte als Hero in der 16-seitigen Imagebroschüre

Enorme Einsparpotenziale im Maschinenbau clever kommunizieren

Sangel Systemtechnik aus Bielefeld schafft durch intelligente Systemlösungen neue, kostengünstige Wege bei der elektrischen Maschineninstallation. Speziell für diesen anspruchsvollen Bereich entwickelte Formel 3 Kommunikation in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden die Fachbrochüre Sangel CTC.



Viele Maschinenbau-Unternehmen aus verschiedenen Branchen binden Sangel CTC (Connector Technology Complete) bereits in ihre Produktion mit ein. Die von Formel 3 Kommunikation konzipierte Fachbrochüre stellt umfassend dar, welche Rationalisierungspotenziale bei der externen Entwicklung, Fertigung und Logistik der kompletten elektrischen Verbindungstechnik im Maschinenbau generiert werden können. Sie kann kostenlos bei Sangel Systemtechnik angefordert werden (www.sangel.com). Eine Detailaufgabe innerhalb der Gesamtkon-

zeption der Broschüre bestand darin, dass Formel 3 ein Fachinterview plante, durchführte und darstellte. Jörg Beunker, Leiter Entwicklung Steuerungstechnik bei Betron Control Systems, erklärt in diesem Interview, warum er die elektrische Maschineninstallation zu Sangel Systemtechnik outsourced hat. Er spricht darüber, wie es vor der Umstellung war und was sich seitdem verändert hat. Worauf man bei der Umstellung achten sollte und welche technischen, finanziellen und logistischen Vorteile sich daraus ergeben haben.

Sparen mit System

Systemlösungen eröffnen neue, kostengünstige Wege bei der elektrischen Maschineninstallation

Handelt es sich um verarbeitete Anschlussleitungen für unterschiedliche Funktionen befinden sich in einer Kiste.

Bei den technischen Möglichkeiten, die der Maschinenbauer heute durch zunehmend leistungsfähigere Automatisierungskomponenten in immer kleineren und kompakteren Bauformen hat, wird vielfach das enorme Einsparpotenzial bei der elektrischen Maschineninstallation unterschätzt. Mit einer geschickten Projektierung im Vorfeld besteht die Möglichkeit, durch die Produktion von wirtschaftlich sinnvollen Lösungsansätzen bis zu 30 Prozent der Kosten einzusparen.

Umsatz von Systemlösungen
Im Idealfall ist die gesamte elektrische und fluidtechnische Installation der Maschine in einer komplett vorgefertigten Plug-&Play-Lösung verfügbar. Entscheidend ist allerdings, dass sich tatsächlich eine komplette Lösung handelt. Weit verbreitet ist der Irrtum, es handle sich bei denartigen Systemkomponenten lediglich um Kabelkanalkonzepte. Um dem Kunden den größtmöglichen Nutzen zu bieten, muss die Integration folgender Komponenten sichergestellt werden oder zumindest möglich sein:

- sämtliche Kabelkanalkonzepte
- Sensoren, Lichtschalter, etc.
- diverse Hydraulikkomponenten
- diverse Pneumatikkomponenten

quantitativer und qualitativer Wareneingangs-kontrollen wird nur ein Kabelnetz quantitativ vereinnahmt. Aufgrund der üblichen Qualitätsmanagementstandards ergibt sich die qualitative Kontrolle komplett. Im weiteren Verlauf reduzieren sich die Kosten für die Lagerhaltung und die Handling, da die Kabelnetze in den meisten Fällen von Lieferanten direkt an die entsprechende Maschine gestellt werden. Die Montage der Anlagen baut sich in einem Bruchteil der sonst erforderlichen Zeit durchführen. Da die Systemkomponenten vollständig getestet sind, ist das Ausfallrisiko entsprechend gering und eine reibungslose Inbetriebnahme sehr wahrscheinlich.

Ein Vielzahl von Komponenten aus Betatron, Sengel, Phoenix und Hydraulik machen ein System komplett

1. Automatischer, hochpräziser Kabelschneid- und -entzweiger
2. Drahtschneidung
3. Drahtschneiden mit Crimpfählfähigkeit
4. Messung von Ausmaßwerten
5. Bereich zur Produktidentifizierung

So, wie wir wirtschaften, helfen wir Ihnen sparen
Sichere Verfügbarkeit von standardisierten und kundenspezifischen Rohmaterialien ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für unsere Arbeit. Darüber hinaus stellen unterschiedliche Applikationen eine Vielzahl von technischen und wirtschaftlichen Anforderungen. Deshalb beginnt Materialwirtschaft bei Sangel mit partnerschaftlichen Beziehungen zu unseren Lieferanten. Engagierte Lieferanten sind ein wichtiger Baustein für unseren Erfolg.

Wir versprechen unseren Kunden enorme Einsparpotenziale in der Beschaffung, Lagerverwaltung und Kommissionierung. Möglich wird das durch unser professionelles ERP-System. So profitieren unsere Kunden von einem permanenten Feedback bei der Materialverfügbarkeit und von Standardliefervereinbarungen bei Komponenten für die Maschineninstallation.

Perfekte Verbindungen: So machen wir das
Bei einem Produktprogramm von einigen tausend Artikeln und bei einer Produktion, in der regelmäßig an einigen hundert Aufträgen gleichzeitig gearbeitet wird, muss alles perfekt organisiert sein. Ein permanent gepflegtes Dokumentenmanagement ist die Basis für einwandfreie Produkte. Moderne Technik für die Kabelbearbeitung garantiert eine hohe Prozesssicherheit. Automatische Ablängmaschinen, Crimpstationen mit elektrischer Crimpkraftüberwachung, Crimpblendenmaschinen und Maschinen zur Ermittlung von Ausmaßwerten gehören in unserer Produktion zur Standardausrüstung.

Unsere Kunden kommen zurück, unsere Produkte nicht
Jedes Produkt wird in unserem Profil einem umfangreichen Qualitätscheck unterzogen. Die Kennzeichnung der geprüften Produkte mit einem Barcode ermöglicht kombiniert mit unserem ERP-System eine permanente und materielle Rückverfolgbarkeit. Unsere Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008 dokumentiert unser Know-how, unsere Qualität und unsere Zuverlässigkeit. Dazu gehört auch die hohe Fachkompetenz und die ständige Weiterbildung aller Mitarbeiter. Durch kontinuierliche Neu- und Weiterentwicklung stellen wir sicher, dass unsere Kunden stets vom besten Qualitätsniveau unserer kompletten Lösungen profitieren.

Die 16-seitige Fachbrochüre gibt detaillierte Informationen über neue, kostengünstige Wege bei der elektrischen Maschineninstallation.

Jörg Beunker, Leiter Entwicklung
Steuerungstechnik bei Betron Control Systems,
über das Outsourcing
der elektrischen Maschineninstallation
zu Sangel Systemtechnik.

“So dramatisch war das gar nicht

Wir haben Sie die elektrische Maschineninstallation vor der Umstellung auf Sangel CTC gehandelt?

Da muss man unterscheiden. Früher waren unsere Maschinen nicht so komplex wie heute. Mit Einführung einer neuen Maschinengeneration (BB 600/700) kam eine deutlich umfangreichere Maschinenverdrahtung zum Einsatz. Zum Beispiel musste der Antrieb dieser Maschine mit einer 400 Volt-Versorgung, einer 24 Volt-Spannung, Profibus-Signalen und zusätzlich mit einer Luftversorgung ausgestattet werden. Dafür haben wir damals ein Stecksystem verwendet, das sehr hohe Ansprüche an die Fertigung stellte. Das war natürlich kostenintensiv. Einmalts durch die langen Fertigungszeiten, andererseits durch eine aufwendige Feldeinrichtung.

Was hat sich verändert und welche Vorteile hat das für Sie?

Die Lösung, die Sangel für uns entwickelt hat, zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass der Aufbau des Steckers viel einfacher geworden ist. Durch den Einsatz eines Hybridkabels, das gleichzeitig 400 Volt und 24 Volt versorgen kann. Auch der Stecker ist viel kleiner geworden. Die Profibus-Leitungen sind aus dem alten Stecksystem herausgenommen worden und sind jetzt ein eigenes Stecksystem, das sehr zuverlässig funktioniert. Als Ergebnis ist für uns die Installation schneller und einfacher. Das Kabel sind im Vorfeld geprüft, so dass wir davon ausgehen können, dass sie auf Anhieb einwandfrei funktionieren.

Inhalt

- Neue, kostengünstige Wege bei der elektrischen Maschineninstallation 1
- Einsparpotentiale werden vielfach nicht genutzt 2
- 2008: Wir verbinden über 100.000 Achsen 3
- Partner von Intercontec 3
- Kupferwertberechnung schnell und für alle 3
- Kostenloses Nachschlagewerk bestellen 4

der sangel

Newsletter für den Maschinenbau

Ausgabe 1 | 2008

Foto oben: Kundenspezifische Sonderentwicklung von Industriesteckverbindern

Stecken, fertig, los!
Neue, kostengünstige Wege bei der elektrischen Maschineninstallation

Die Konstruktion und Produktion von komplett vorgefertigten Systemlösungen für die elektrische und fluidtechnische Maschineninstallation setzt sich im deutschen Maschinenbau immer weiter durch. Tag für Tag entstehen bei den Technikern von SANGEL Systemtechnik vielfältige kundenspezifische Sonderlösungen mit zum Teil hervorragenden Einspareffekten.

Grundsätzlich ist es immer das Ziel, eine anschlussfertige mechatronische Plug- and Play-Lösung zu entwickeln, die in wirtschaftlich sinnvollen Losgrößen, möglichst unter Verwendung von standardisierten Rohmaterialien, produziert werden kann. Aus einem Netzwerk mit Steckverbinder- und Kabelherstellern bieten sich vielfältige Möglichkeiten.

Trotzdem beschäftigt sich SANGEL Systemtechnik in großem Maße mit der Entwicklung von Sonderleitungen und Sondersteckverbindern. Immer häufiger ergibt zum Beispiel die Zusammenfassung unterschiedlicher Kabeltypen zu einer Gemeinsamen einen Sinn. Dies gilt zum Beispiel für den Anschluss von Bedienpulten oder Maschinenmodule, die mehrfach am Tag gesteckt werden müssen. Anstatt Leistungsleitungen, Signalleitungen und Busleitungen getrennt oder gemeinsam in einem Schutzschlauch zu verlegen, konstruiert man Lösungen mit mehreren Elementen in einem Mantel. Selbst die Integration von Luftschläuchen innerhalb solcher Elemente ist keine Seltenheit mehr.

Neben der Verwendung von modularen Steckverbinder-Systemen konstruiert die Firma SANGEL Systemtechnik in Kooperation Sondersteckverbinder, die präzise den Anforderungen der speziellen Applikationen entsprechen. Neben der ohnehin für solche Leitungen geforderten Schleppkettenfähigkeit mit hohen Biegezyklen, kleinen Biegegraden und weltweiten Approbationen sind immer häufiger erhöhte Verpösisicherheit, Steckzyklen bis zu 10.000mal und praktische Push-Pull-Verriegelungen gefragt. → weiter auf Seite 2

Schillerstraße 44 | 33609 Bielefeld | Fon 0521.91175-0 | Fax 0521.91175-75 | www.sangel.com | info@sangel.com

SANGEL
Systemtechnik

Inhalt

- Individuelle Schleppkettenlösungen für Präzisionsoptikmaschinen 1
- Neuer Vertriebspartner: EVG Martens für SANGEL Systemtechnik 2
- Sicherheit über alles: SANGEL-Montage vor Ort 2
- Ausrüster für über 2000 Windkraftanlagen in 2008 3
- Messe SPS/IPC/DRIVES vom 25.-27.11.08 in Nürnberg 3
- Forum Maschinenbau vom 5.-7.11.08 in Bad Salzungen 3

der sangel

Newsletter für den Maschinenbau

Ausgabe 2 | 2008

Sangel sorgt für Durchblick...
...und entwickelt individuelle Schleppkettenlösungen

Unser langjähriger Kunde, die Firma Schneider GmbH & Co. KG, ist weltweit führend auf dem Gebiet der Präzisionsoptikmaschinen und besitzt die Technologieführerschaft bei Maschinen für die Herstellung von Brillengläsern. In den zwei Geschäftsbereichen Präzisionsoptik und Brillenoptik arbeiten mehr als 200 hochqualifizierte Mitarbeiter an der Umsetzung innovativer Bearbeitungsprozesse. Entwickelt und produziert wird in Steffenberg im Kreis Marburg-Biedenkopf. Schneider unterhält in den USA und Singapur eigene Vertriebsgesellschaften und ist mit Vertriebspartnern in allen industrialisierten Regionen weltweit präsent.

Mit der Hochgeschwindigkeits-Bearbeitungsmaschine HSC Master revolutioniert die Firma SCHNEIDER zusammen mit weiteren SCHNEIDER-Innovationen den Brillenglas-Fertigungsprozess und die Möglichkeiten individueller Anpassung. Im Bereich der Qualität, Kosteneinsparung, Flexibilität und Zukunftsfähigkeit bietet die HSC Master die Gewähr, → weiter auf Seite 2

Hochgeschwindigkeits-Bearbeitungsmaschine HSC Master

Schillerstraße 44 | 33609 Bielefeld | Fon 0521.91175-0 | Fax 0521.91175-75 | www.sangel.com | info@sangel.com

SANGEL
Systemtechnik

Formel 3 Kommunikation entwickelte und gestaltet den Newsletter, der sich selbstbewusst „der sangel“ nennt.

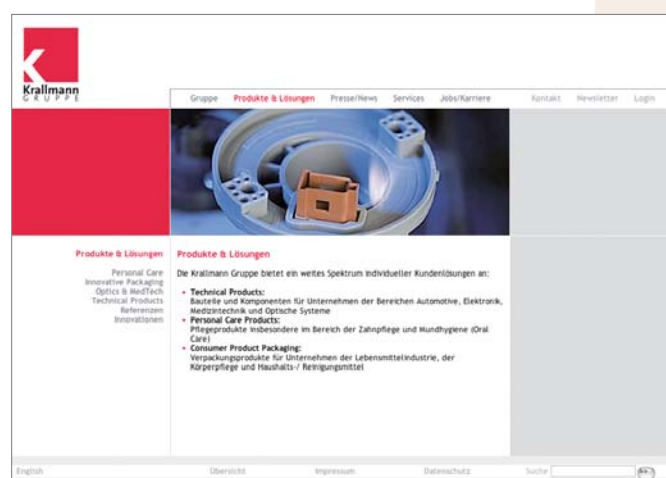
Ein Familienunternehmen wird eine Gruppe

Die Geschichte des Familienunternehmens begann vor 40 Jahren in Hiddenhausen bei Herford mit der Gründung der Gebr. Krallmann GmbH, Werkzeugbau für hochwertige Präzisionswerkzeuge. Nach Beteiligungen, Übernahmen und Neugründungen ist in diesem Jahr daraus die Krallmann Gruppe geworden. Formel 3 entwickelte die neuen Kommunikationsmittel der Gruppe vom Logo über den Internetauftritt bis hin zur Imagebroschüre.

Die Krallmann Gruppe versteht sich als Qualitäts- und Technologieführer in der gesamten Prozesskette im Kunststoffspritzguss. Die Gruppe gliedert sich in die Bereiche Werkzeugbau und Kunststoffverarbeitung. Zum Bereich Werkzeugbau gehören Krallmann Pilotwerkzeuge, Krallmann Werkzeugbau und Tooltec Werkzeugbau. Der Bereich Kunststoffverarbeitung umfasst die Bereiche Krallmann Kunststoff und Interbros Personal Care.

Das neue Logo musste so gestaltet werden, dass es sowohl für die Gruppe wie auch für alle dazu gehörenden Unternehmen stehen kann. In einem offenen Schritt-für-Schritt-Prozess entwickelte Formel 3 Kommunikation das

neue Logo in seiner jetzigen Form. Ebenso den neuen Claim „Molding The Future“, der auch zum Titel der neuen 20-seitigen Imagebroschüre wurde und den neuen Internetauftritt der Krallmann Gruppe.



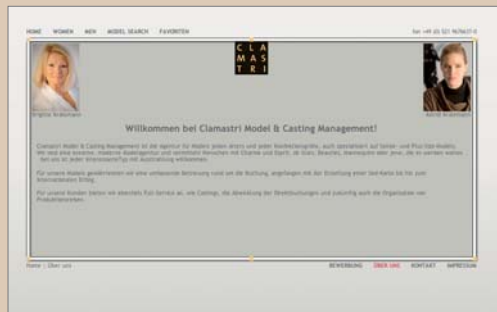
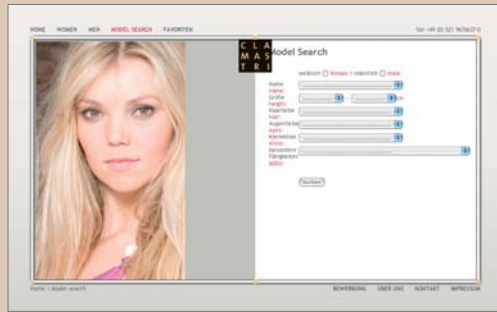
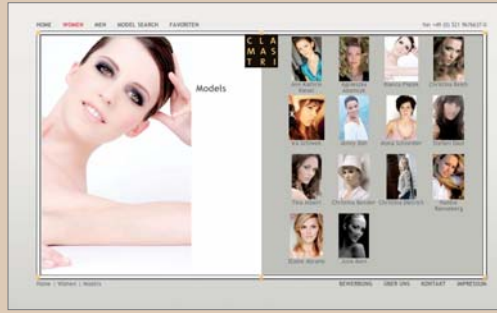
Eine Gruppe, viele Kompetenzen: Das neue Corporate Design steht für die Leistungsfähigkeit aller Bereiche der Krallmann Gruppe.

Erfolgreich in der Nische

Selten durften wir in den 20 Jahren unserer Agenturgeschichte eine Firmengründung begleiten, bei der von Anfang an so klar war: Hier haben wir es mit Menschen zu tun, die wissen genau, was sie wollen und die wissen genau, was sie tun. Das ist dann angenehmes Arbeiten: kurze Entscheidungswege, schnelle Entscheidungen, sicherer Geschmack und klare Vorstellungen, was die Zielgruppe braucht.



Das fing schon mit der Entscheidung für die Marktnische an: Nicht eine weitere Modelagentur sollte es werden, sondern, nach gründlicher Marktanalyse, eine, die einen deutlichen Schwerpunkt setzt auf Senior-Models und Plus-Size-Models (der Volksmund würde vielleicht despektierlich von älteren und dickeren Models sprechen). Und es sollte eine Modelagentur sein, in der sowohl Kunden wie auch Models persönlich betreut werden, Beziehungen vertrauensvoll aufgebaut und Kontakte langfristig angelegt sind. Diese Einstellungen galt es natürlich in der Entwicklung von Logo, Geschäftsdrucksachen und Anzeigen zu berücksichtigen und zu transportieren. Besonders im Internetauftritt, in dieser Branche das Schlüsselmedium, musste die Vorstellungen von Beziehungen sowohl in der Gestaltung als auch, besonders wichtig, in der Funktionalität Wirklichkeit werden.



Erfolgsfaktor für die Modelagenturen: Beziehungsgestaltung via Internet

Locker, lustig, lebendig: das Veranstaltungsplakat der Biobande Bielefeld

Kleiner Kunde, großer Spaß

Die Gestaltung der Kommunikationsmittel (Logo, Veranstaltungsplakat, Flyer, Internet) für die Biobande Bielefeld hat uns großen Spaß gemacht. Auch deshalb, weil wir das Anliegen der Biobande gerne unterstützen: Bielefelder Kinder an eine gesündere und ökologischere Lebensweise heranzuführen. Ziel der Gründer und Initiatoren ist es, Kinder lebendig, kindgerecht, spielerisch und kompetent mit biologischen und ökologischen Aspekten des alltäglichen Lebens vertraut zu machen.

Der Freude ein Gesicht geben

Das gut eingeführte Spaß- und Freizeitbad Die Welle mit der angeschlossenen JärveSauna muss nach 20 Jahren renoviert werden. Da sich zudem die Wettbewerbssituation in der Region verschärft hat, sollen mit einer Neupositionierung und neuen Angeboten weitere Zielgruppen erschlossen und bestehende gebunden werden. Aus strategischen Gründen werden Freizeitbad und Sauna in der Kommunikation entkoppelt, bleiben aber als „Geschwister“ erkennbar. Neben der Neuentwicklung der Logos und des Corporate Designs entwickelt Formel 3 Kommunikation die neue Bildsprache und betreut im Full-Service alle Kommunikationsmedien wie Anzeigen, Plakate, Flyer, Eintrittskarten, Gutscheine etc.

Formel 3 Kommunikation prägt das neue Gesicht von Welle und JärveSauna – Corporate Design, Logos und alle Werbemittel



Komplexe Jeanskompetenz einfach darstellen

So lautete die Aufgabe des Modedesigners Jeans Fritz (über 200 Outlets unter dem Label »it'z«). Die Lösung bestand darin, unterschiedliche Models in verwandten Posings auf immer die gleiche Art zu fotografieren: oben weiß, unten Jeans, sonst nichts. So können alle Denim-Labels von Jeans Fritz in ihren verschiedenen Passformen objektiv dargestellt und kommuniziert werden. Neben der klaren Bildsprache ist der umfassende Nutzen dieses Shootings ein weiterer Vorteil: Die Fotos werden intensiv für unterschiedliche Werbemittel verwendet. Bisher in einem komplexen ebook, einem Denimkatalog und für Schaufenstergestaltungen.

Formel3
Kommunikation

Gartenstraße 11 · 33604 Bielefeld
Fon +49. 521. 967 33 3 · Fax +49. 521. 967 33 44
www.formel-3.de