

Schönes Design schnell gefertigt

Mit 3D/2D-CAD beschleunigt der Hersteller von Verkaufsdисplays die Konstruktionsprozesse

Unternehmensinitiativen

Produktionseffizienz
Entwicklung neuer Produkte
Synchronisierung der Wertschöpfungskette

Wirtschaftliche Herausforderungen

Internationale Präsenz ausbauen
Angebotserstellung verbessern und beschleunigen
Flexibilität erhöhen
Wirtschaftlichkeit erhöhen und Kosten senken

Schlüssel zum Erfolg

Wechsel von 2D- auf 3D/2D-CAD
Einheitliche CAD-Infrastruktur
PDM-Implementierung für gemeinsame Wissensbasis

Ergebnisse

Konstruktionsprozesse beschleunigt
Interaktion mit Zulieferer verbessert
Flexibilität erhöht
Wettbewerbsfähigkeit gesichert

GESA FORM + FUNKTION DISPLAYBAU GMBH

Ästhetik und Technik vereinen

In Dreieich bei Frankfurt entwirft, konstruiert und fertigt das mittelständische Industriedesign-Unternehmen GESA Theken und Verkaufsdисplays für Kosmetikfirmen auf der ganzen Welt. Zu den Kunden zählen unter anderem L'Oréal, Procter & Gamble mit Wella und Braun, oder Coty, das beispielsweise die Marken Davidoff, Jil Sander und Joop unter sich vereint. Die rund 270 GESA-Mitarbeiter nutzen circa 5.000 qm Montagefläche, um einen Tagesdurchsatz von ungefähr 200 Theken – mit steigender Tendenz – zu erreichen. In Sachen Stückzahlen in der Fertigung bedeutet das Rang 1 weltweit. Viele weitere Glanzlichter in seiner Geschichte unterstreichen die führende Position des Unternehmens. So fertigte GESA in Europa die erste Kosmetiktheke auf industrielle Weise oder installierte als erstes Beleuchtungen für die Rückwand und alle Thekenetagen.

Im Kosmetikgeschäft wird ein Großteil der Kaufentscheidungen am Point-of-Sale getroffen. Nähe ist entscheidend und um vor Ort besser präsent zu sein, verfolgt GESA daher eine konsequente Internationalisierungsstrategie. In Paris, der Hauptstadt von Kosmetik und Design, betreibt das Unternehmen seit 2005 ein Vertriebsbüro, das mit Designern und Konstrukteuren ergänzt ist. In China wird in der Nähe von Shanghai kontinuierlich ein Produktionswerk für den Zukunftsmarkt Asien aufgebaut. Büros in London, New York, Moskau und São Paulo folgen in Kürze.

Time-to-Market verkürzen

Zulieferer der Kosmetikbranche benötigen höchste Flexibilität. Die Auftragsmenge für Theken variiert von Einzelstücken für Flagship-Stores über 100 Stück für den Premium-Markt bis hin zu 10.000-15.000 Stück für den Massenmarkt. Pro Kunde und Land müssen unterschiedliche Maße, Dimensionen und Anordnungen von Produktgruppen beachten werden. Das schnelllebige Geschäft mit den Beauty-Artikeln bringt wiederum sehr enge Zeitpläne mit sich. Quartalsweise kommen die Produkte auf den Markt und müssen rasch mit den richtigen Verkaufstheken in den Geschäften sein. Ebenso zählt bei der Angebotserstellung jede Stunde. Binnen 3-4 Wochen erwartet der Kunde einen Designentwurf mit detaillierter Kostenübersicht bis hin zu Einkaufspreisen einzelner Bestandteile. Bereits in der Entwurfsphase werden exakt ausgearbeitete Konstruktionen benötigt, um für eine korrekte Kalkulation die genauen Preise bei Lieferanten anzufragen. An einem Projekt arbeiten mit



PLM Software

www.siemens.com/plm

SIEMENS

„Ohne Solid Edge hätten wir so manchen Auftrag nicht gewonnen.“

Rolf Scholz, Technischer Leiter bei GESA

Hochdruck mehrere Mitarbeiter aus unterschiedlichen Abteilungen, manchmal sogar aus den verschiedenen Standorten. Die Time-to-Market ist das entscheidende Kriterium in einem Marktumfeld, in dem Designentwürfe als kostenlose Servicevorleistungen betrachtet werden und letztendlich nur zwischen 20-25 Prozent der Designs tatsächlich zu einem Auftrag führen. Wettbewerbsfähig zu bleiben, bedeutet für GESA schneller, flexibler, internationaler und durchgängiger zu werden.

Einheitliches 3D/2D-CAD

In der Konsequenz heißt das: die Konstruktion optimieren. Deren Grundlage bildet ein gutes und schnelles CAD-System.

Die Expansionsentscheidung war der Anlass, die technische Ausrüstung zu verbessern. Primär sollte eine einheitliche CAD-Struktur für straffere und schnellere Prozesse sorgen. Denn bei GESA verwendete jede Abteilung vom Design über die technischen Zeichner und die Konstruktion bis hin zum Muster- und Formenbau ein anderes System. Wertvolle Zeit wurde verschwendet, weil keine Datendurchgängigkeit gegeben war. Faktisch fertigte sich jede Abteilung ihre Zeichnungen neu an. „Wir hatten eine heterogene CAD-Landschaft mit vielen redundanten Zeichnungen in unterschiedlichen Ständen. Das musste sich ändern“, sagt Rolf Scholz, Technischer Leiter bei GESA.



„Intensiv beraten, schnell reagieren, kundenspezifisch schulen – unsere Kunden bekommen selbstverständlich nur das Beste.“

Florian Wüstkamp, Geschäftsführer Drissler + Plaßmann PLM GmbH



Darüber hinaus verursachte die 2D-CAD-Technik zunehmend Probleme mit den Lieferanten. Mangelnde Schnittstellen zu den weit verbreiteten 3D-Systemen resultierten in unnötigen Nacharbeiten und Zeitverlust. Daher forcierte GESA den Umstieg auf ein 3D-CAD-System. Gleichzeitig sollte das Arbeiten mit 2D-Methoden weiterhin möglich sein, um die Mitarbeiter langsam an die neue Technik zu gewöhnen. Für das mittelständische Unternehmen kamen wegen des Kostenrahmens zwei 3D/2D-Systeme infrage. Letztendlich entschied man sich für Solid Edge aus der Velocity Series von Siemens PLM Software.

Mit Solid Edge die 3D-Welt entdecken

Mehrere Vorteile gaben den Ausschlag. In puncto Durchgängigkeit ergänzt Solid Edge die Siemens NC-Steuerungen für die Laser- und 5-Achs-Fräsmaschinen des GESA-internen Formenbaus, der alle Elemente der Kunststoffver- und -bearbeitung beherrscht. In einigen Monaten wird das CAM-System NX CAM Express die IT-Infrastruktur endgültig harmonisieren. „Wir sind große Siemens-Fans. Bald haben wir ein einheitliches, durchgängiges System, das uns viele Zeitvorteile verschafft“, erklärt Scholz. Die 3D-Möglichkeiten und die Step-Schnittstelle von Solid Edge verbessern die Interaktion mit den Lieferanten. Selbst ganze Baugruppen lassen sich mit Solid Edge exportieren, wodurch der ganze Datenaustausch wesentlich vereinfacht wird. Vor allem erleichtert Solid Edge den Umstieg von der 2D- auf die 3D-Konstruktion. Die Mitarbeiter entdecken problemlos die 3D-Welt aus ihrer gewohnten 2D-Umgebung heraus. Solid Edge bietet umfassende und praktische Hilfsmittel, mit denen sich auf Grundlage von 2D-Zeichnungen schrittweise 3D-Elemente

Lösungen/ Dienstleistungen

Solid Edge with
Synchronous Technology 2

Solid Edge Insight
www.siemens.com/solidedge

Hauptgeschäft des Kunden

Die GESA Form + Funktion Displaybau GmbH bietet mit ihrem Portfolio von Permanentmöbeln, Produkttheken und Verkaufsdysplays einen Komplettservice rund um PoS-Präsentationen der Kosmetikbranche. Von der Kreativabteilung über den Musterbau bis hin zur Serienproduktion sind die notwendigen Kernkompetenzen in einem Haus gebündelt.
www.gesa-design.de

Kundenstandort

Dreieich
Deutschland

Partner

Drissler + Plaßmann PLM
GmbH
www.dp-gmbh.com



„Ich will Solid Edge nicht mehr missen. Wir arbeiten schneller und sparen uns viel Zeit bei Änderungen.“

Kerstin Buchholz,
Konstrukteurin bei GESA

Kontakt

**Siemens Industry Software
GmbH & Co. KG**
Franz-Geuer-Straße 10
D-50823 Köln
Telefon +49 221 20802-0
Telefax +49 221 248928

mente hinzufügen und bearbeiten lassen. „Klar, am Anfang waren viele skeptisch – so auch ich. Aber jetzt will ich Solid Edge mit seinen vielen Vorteilen nicht mehr missen“, sagt Kerstin Buchholz, Konstrukteurin bei GESA.

Zusätzlich beschleunigt die in Solid Edge integrierte und auf Microsoft SharePoint basierende Insight-Technologie die Prozesse. Insight bündelt nahtlos CAD-System, Konstruktionsmanagement und webbasierte Zusammenarbeit in ein einfach zu bedienendes Werkzeug. Wegen der geringen Betriebskosten erlangen auf diese Weise auch mittelständische Unternehmen die Vorteile eines unternehmensweiten PDM-Systems. Insbesondere das Qualitätsmanagement – die Kosmetikbranche legt sehr viel Wert auf ökologische Standards – und das Freigabeprozess-Handling erleichtert die Arbeit der GESA-Konstrukteure. „Jetzt arbeiten die einzelnen Teammitglieder an derselben Datei und sind immer auf dem aktuellsten Stand. Die zeitraubende Suche entfällt vollständig“, freut sich Buchholz.

Maßgeschneiderte Schulungen helfen beim Wechsel

Im Laufe von drei Jahren installierte GESA 17 Solid-Edge-Lizenzen, davon jeweils zwei für die Konstrukteure an den Standorten Paris und China. Erweiterungen sind bereits beschlossen. Die Umstellung begleitet von Anfang an die Drissler + Plaßmann PLM GmbH, langjähriger Solution Partner von Siemens PLM Software. Deren Trainings und Schulungen an der replizierten Datenbasis von GESA leisteten entscheidende Unterstützung und Überzeugungsarbeit beim Umstieg auf das neue System. „Wir bieten keine 08/15-Schulungen, sondern orientieren uns eindeutig am Bedarf des Kunden“, sagt Florian Wüstkamp, Geschäftsführer von Drissler + Plaßmann PLM. Ebenso steht der Dienstleister bei der Umstellung auf die Synchronous Technology 2 bei GESA als starker Partner bereit.

Effektiver Arbeiten mit Synchronous Technology 2

Die neue Siemens PLM-Technologie wird den bisher erreichten Grad an Flexibilität und Schnelligkeit der GESA-Konstruktion weiter verbessern. Änderungen in den Designs sind noch leichter und einfacher ausgeführt. Bei den vielen Lieferanten mit unterschiedlichen Konstruktionsmethoden bieten die Änderungsmöglichkeiten auf Knopfdruck deutliche Zeitersparnisse. „Das Blechmodul mit seinen Schlüsselfunktionen ist für uns wahnsinnig wichtig und wird unsere Effizienz noch steigern“, sagt Buchholz.

Insgesamt schafft Solid Edge für GESA wichtige Bedingungen, wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Internationalisierung ist mit einem starken, durchgängigen technischen Rückgrat hervorragend abgesichert und die erreichte Detailliertheit sowie Schnelligkeit der Konstruktionen bringen erheblichen Nutzen mit sich. „Ohne Solid Edge hätten wir so manches Projekt nicht gewonnen“, fasst Scholz zusammen. Mit dem neuen CAD-System kann GESA seine ganze Stärke demonstrieren und überzeugt die Kunden mit perfekten Konstruktionen, genauen Vorkalkulationen und kleinen Mustertheken, frisch aus den hauseigenen 3D-Druckern.

