

INDUSTRY

FORUM

20 & 21 MARCH 2019

2019

20 Jahre eCATALOG

20 saustarke Sachen, die Ihr Business
auf das nächste Level bringen



Wolfgang Nagl
Key Account Manager



Sascha Heinemann
Branch Manager



(CADENAS =
span. Ketten)

Gründungsjahr 1992

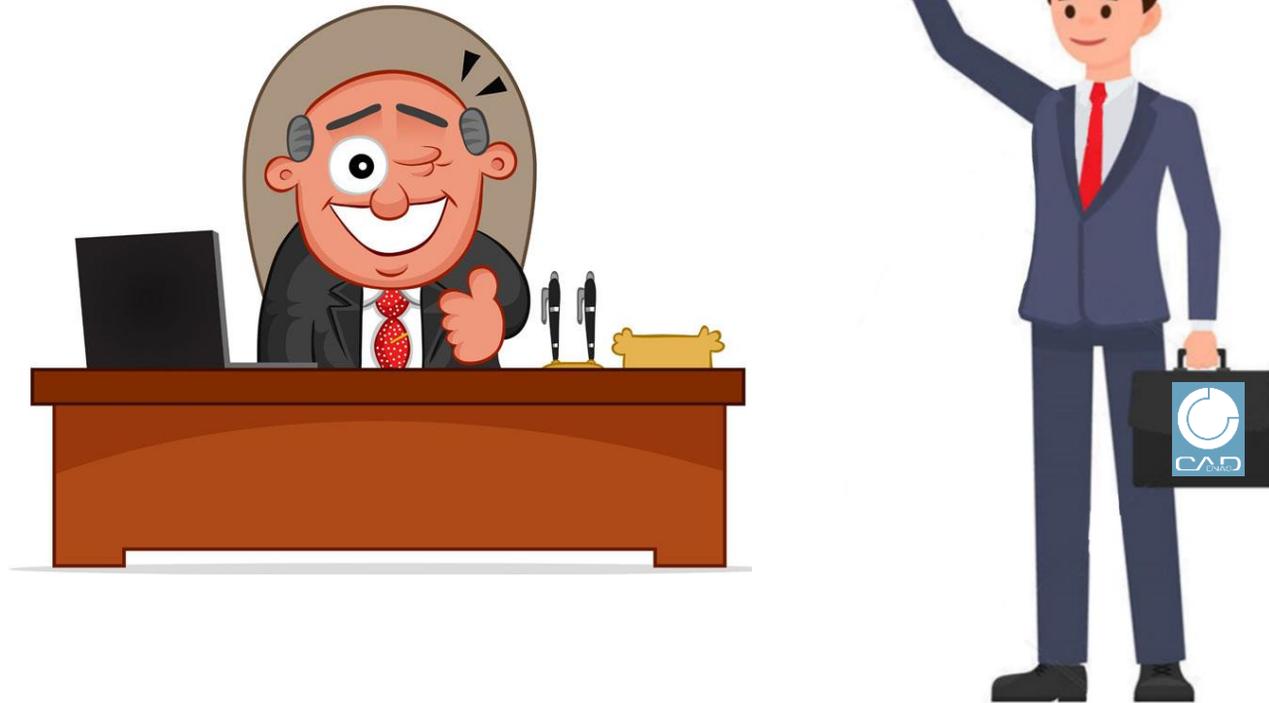
Hauptsitz Augsburg, Deutschland

Mitarbeiter > 320 weltweit

Märkte Wachstum > 20 %
~ 900 000 Lizenzen und
> 800 Kataloge



💡 Über diesen Vortrag





⊘ STEP-Modelle sind bereits vorhanden

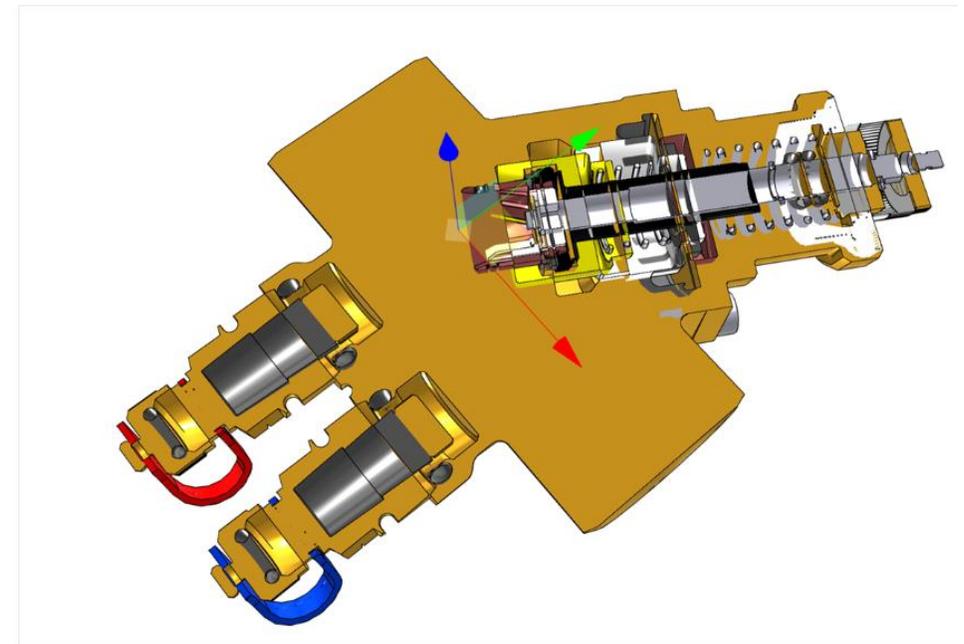
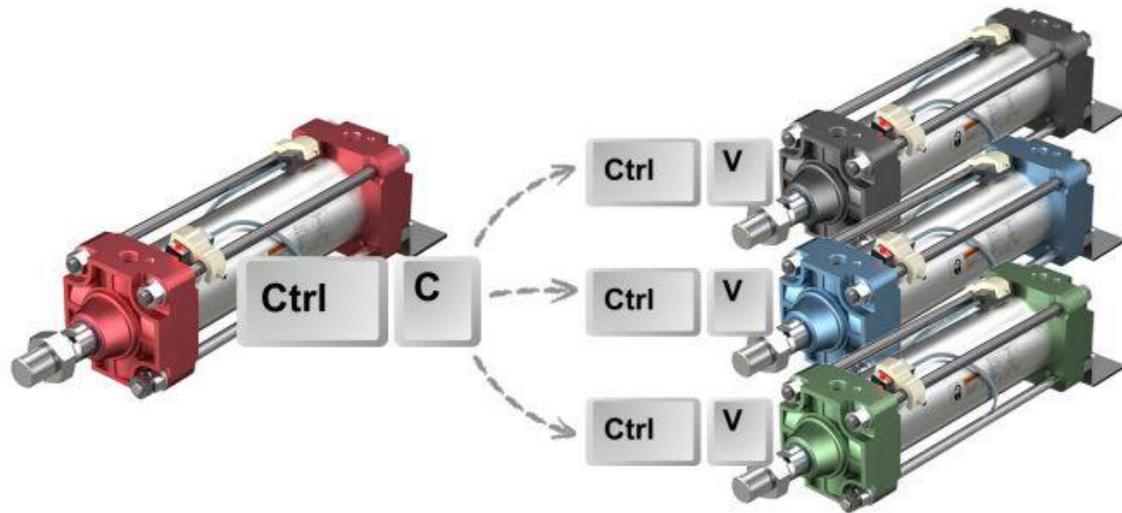
⊘ Nur STEP Daten wie bisher



✓ Mit eCATALOGsolutions ins CAD eingebettetes STEP 3D = Multi CAD

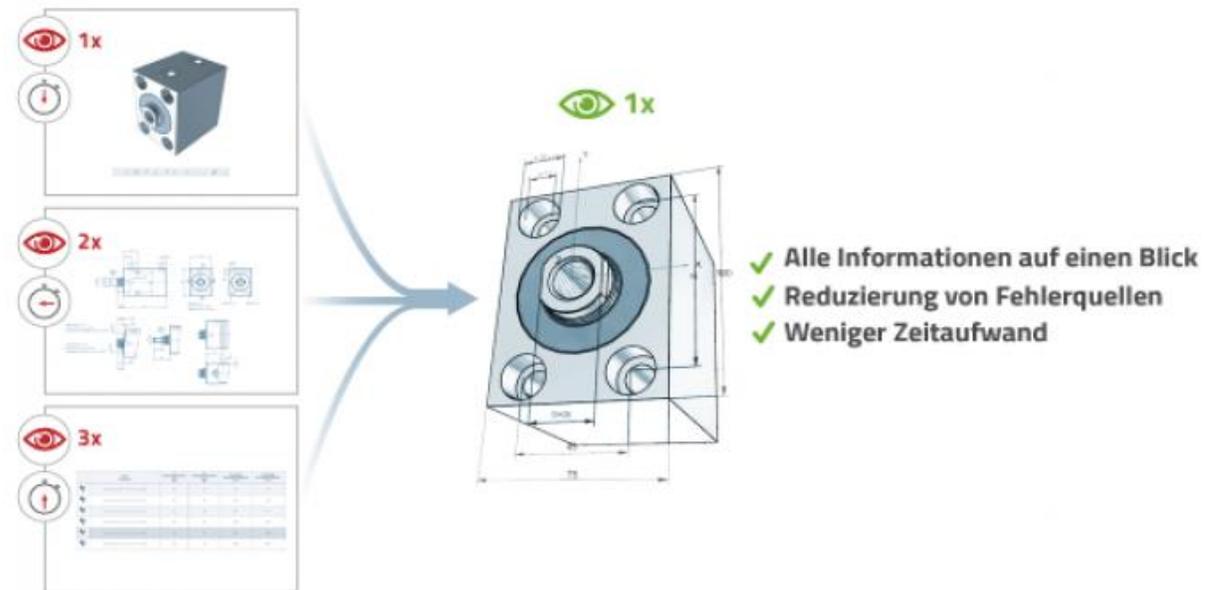


⊘ Firmengeheimnisse schützen

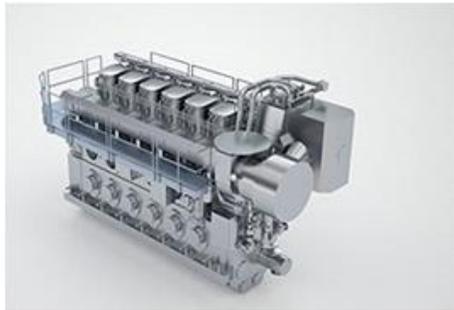


<https://www.cadenas.de/de/produkte/ecatalogsolutions/quick-and-simple/schutz-von-firmengeheimnissen>
<https://www.cadenas.de/news/de/reader/items/ist-ihr-geistiges-eigentum-vor-produktpiraterie-geschuetzt>

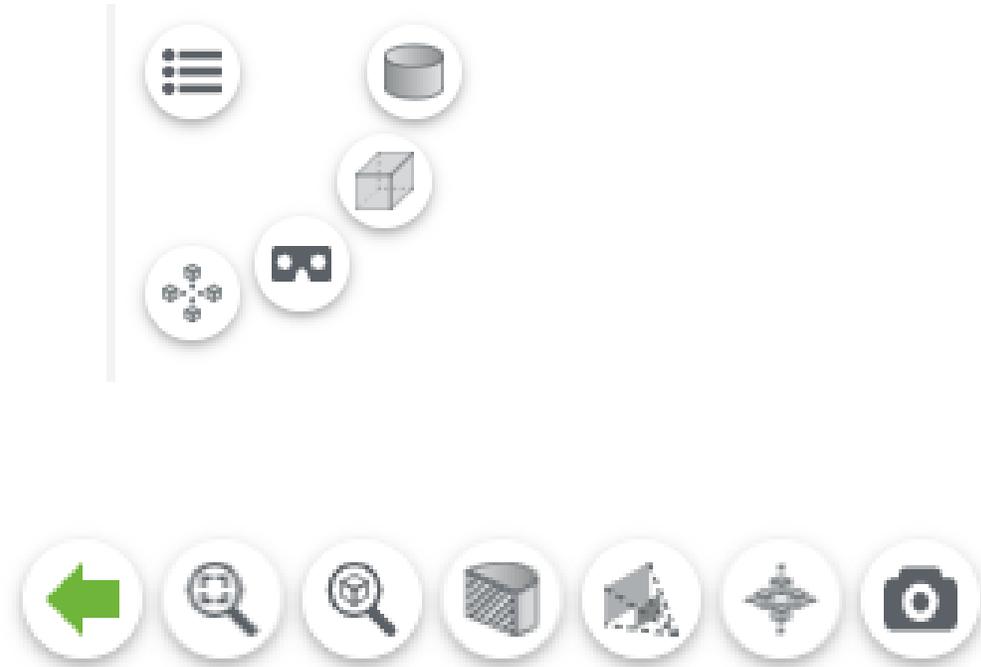
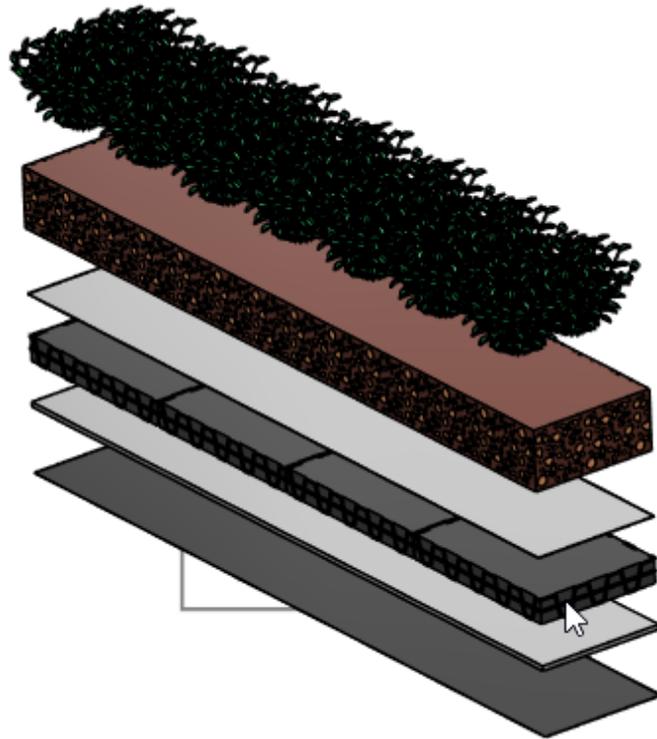
⊘ Zu starke Vereinfachung für den Kunden?



⊘ Ihre Kunden brauchen Design statt Technik?



3D statt 2D



https://zinco.partcommunity.com/3d-cad-models/sedumteppich-zinco?info=zinco%2Fsysteme_gruendach%2Fextensive_dachbegruenung%2Fsedumteppich_asmtab.prj

⊘ Sie sind unsichtbar im Web?

Virtual Reality (VR)



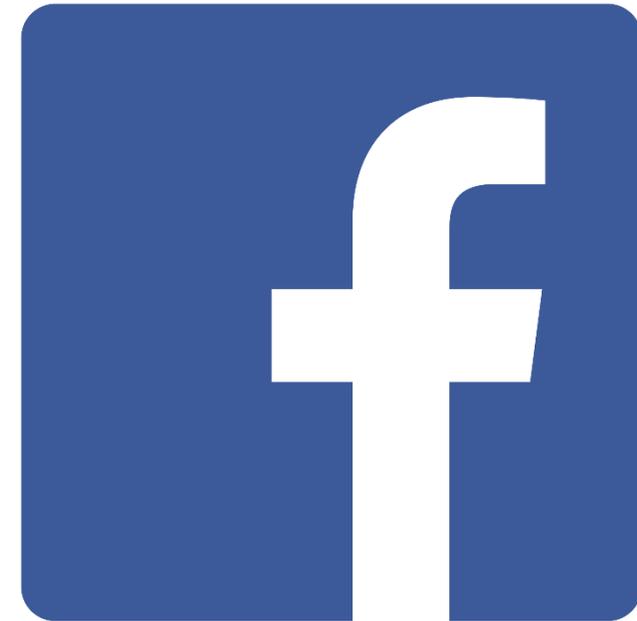
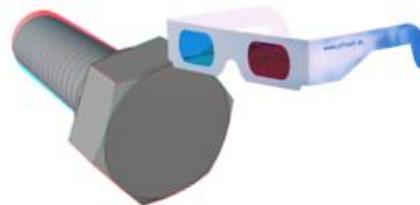
Holografie



Augmented Reality (AR)



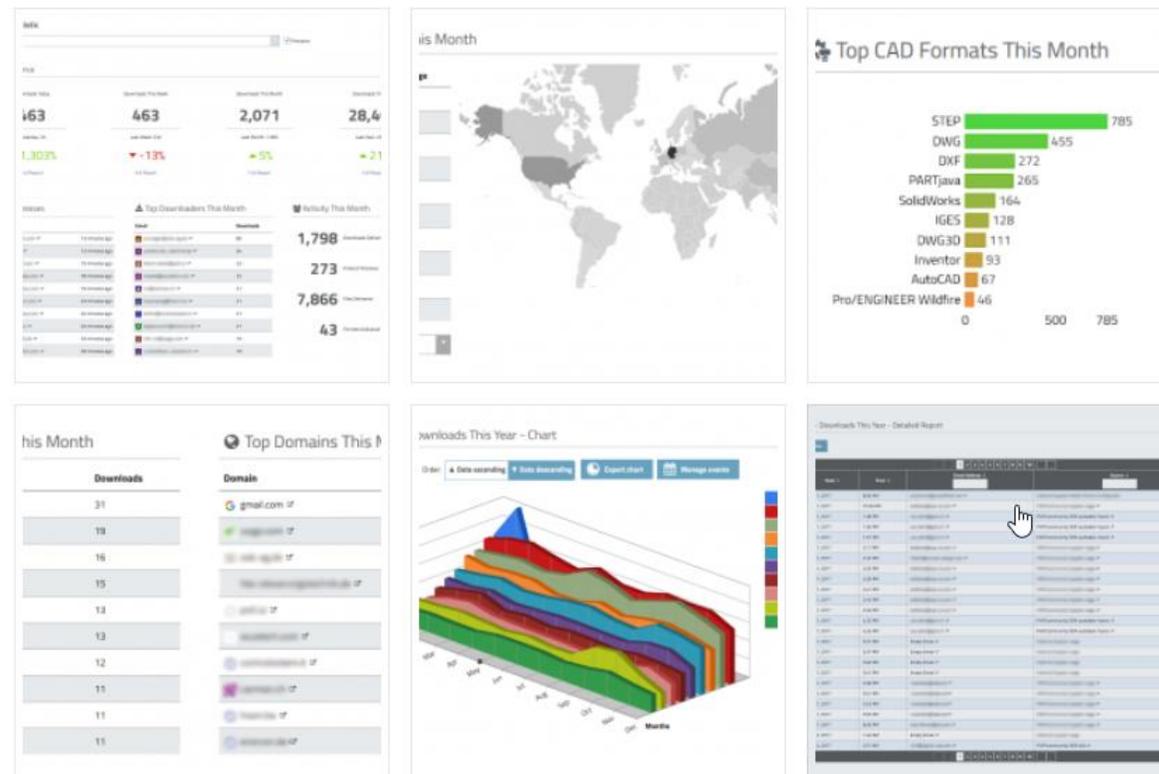
Anaglyph 3D



🚫 Businesskunden adressieren?



⊘ Adresdaten behalten



<https://www.cadenas.de/de/produkte/ecatalogsolutions/innovative-marketingstrategien/statistiken-analysen>

⊘ Exotische Länder akquirieren



170		Turkmenistan				
171		Rwanda	Fri Feb 8, 2019	10:05:14	0.00%	394
172		Papua New Guinea	Thu Feb 7, 2019	05:20:16	0.00%	390
173		Faroe Islands	Tue Feb 5, 2019	01:46:00	0.00%	373
174		Virgin Islands, U.S.	Mon Jan 14, 2019	20:49:02	0.00%	326
175		Malawi	Wed Feb 6, 2019	15:44:31	0.00%	311

<https://www.cadenas.de/de/produkte/ecatalogsolutions/innovative-marketingstrategien/statistiken-analysen>

⊘ Mehrsprachig



⊘ Mehrsprachig

✓ Neben 3D STEP Daten werden auch Sprachen in die CAD Datei eingebettet



Ihre STEP Datei

eCATALOGsolutions

Mehrsprachigkeit



⊘ Wie lohnt sich dieser ganze Aufwand

77-85%
der Sales Leads
führen zum Kauf!

⊘ Das glauben Sie nicht?

„Mit unserem Elektronischen Produktkatalog und dem 3D CAD Downloadportal bieten wir unseren Kunden besten Service. Seit der Zusammenarbeit mit CADENAS hat sich unser Umsatz deutlich erhöht“

Simon Roth
KETTEN FUCHS GmbH



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

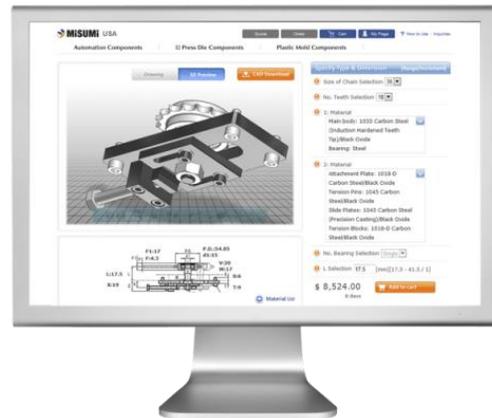
Paolo Fioroni
UNIVER S.p.A.



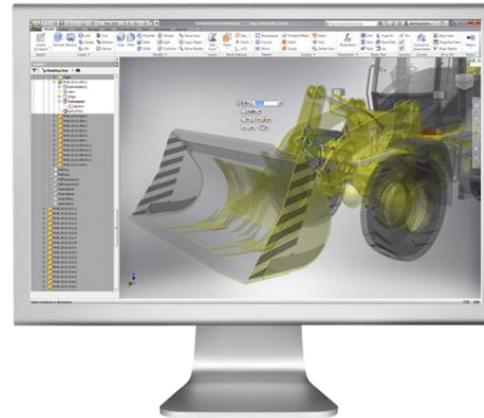
<https://www.cadenas.de/ecatalogsolutions/kundenstimmen>

💡 Wie haben die das geschafft?

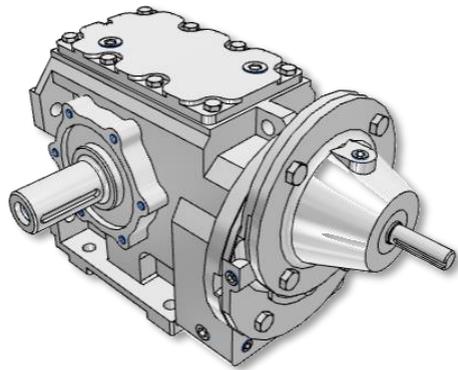
Finden & Auswählen



Download Entwicklung CAD

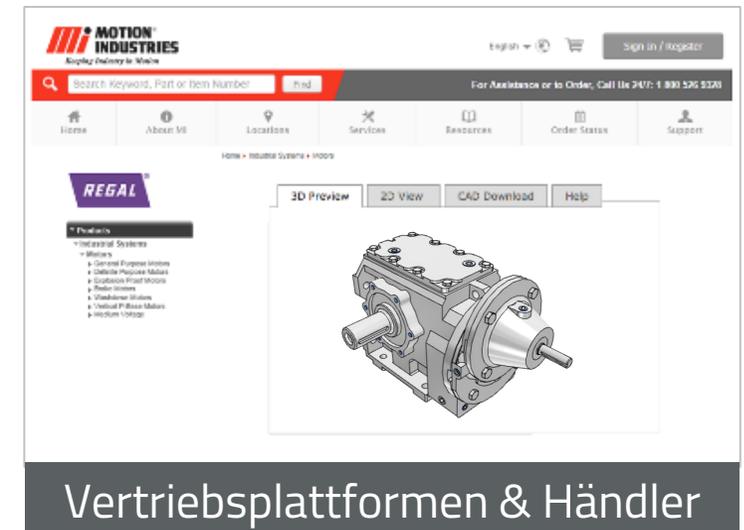


⊘ So viele Leads und so wenig Zeit



Zentrale Verwaltung
ihrer Produktdaten

Datenzugriff &
Schnittstellen



⊘ Nichts ist schlimmer als alte Daten

» Aus Gründen der Wiederbeschaffung ist es für uns äußerst wichtig, dass bei Produkten End of Life Informationen hinterlegt sind. Bei der Konstruktion muss ich die Lebensdauer unserer Anlagen berücksichtigen und möchte deshalb Planungssicherheit bezüglich der Ersatzteile haben. Wenn ich weiß, dass eine Komponente noch mindestens zehn Jahre verfügbar sein wird, bevorzuge ich dieses Produkt. «



ANDREAS DÄTWYLER
SENIOR DESIGN ENGINEER
II-VI LASER ENTERPRISE GMBH



The image shows a comparison between two screw standards: DIN 914 and ISO 1207. A red arrow points from the DIN 914 side to the ISO 1207 side. A magnifying glass is positioned over the ISO 1207 data table.

DIN 914		ISO 1207	
Bezeichnung	Zylinderschrauben mit Schlitz	Bezeichnung	Zylinderschrauben mit Schlitz
Einheit	mm	Einheit	mm
Letzte Änderung	30.04.2014 13:10:49	Letzte Änderung	09.05.2014 14:30:54
Abtaefaktor	01.05.2014 02:00:00		

🚫 Wie genau kommt der Anwender zu Produkten?



Wertaustausch



Kunde sucht Produkt

1

Name:

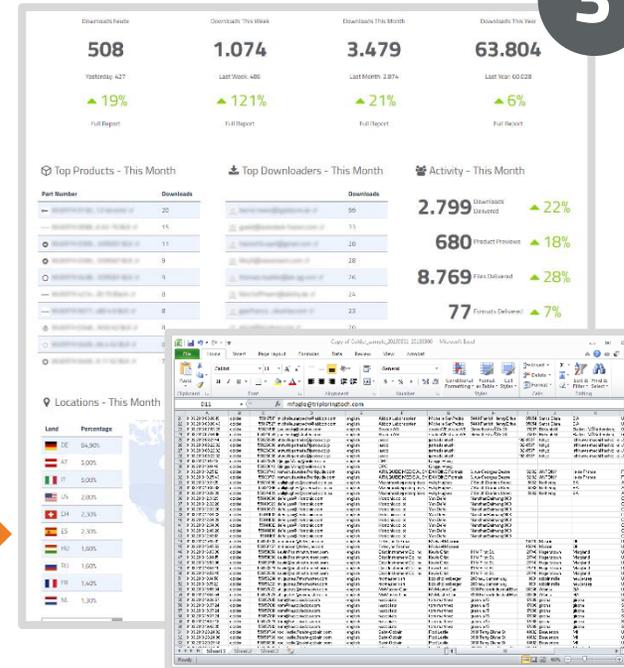
Company:

Email:

SUBMIT

2

Übermittelt Informationen zum Herunterladen von CAD



Sie erhalten Leads & Daten



Marketing



Vertrieb



Händler



Analyse

Bestandskunden nicht auf Marktbegleiter aufmerksam machen

HEB Hydraulik-Elementebau GmbH

Home | Kontakt | Ihre Anfrageliste

HEB > Produkte > Blockzylinder > BLZNI400

HEB Hydraulik - Blockzylinder BLZNI400

mit integrierten Näherungsschaltern

Typ: Block-Zylinder Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem > HEB BLZ400|BLZNI400

Nenndruck: 400 bar
 Prüfdruck: 600 bar
 Max. Hub: 500 mm
 KolbenØ: 16 bis 100 mm
 Endlagenabfrage: ja

Einsatzgebiet: Formenbau
 Werkzeugbau
 Vorrichtungsbau

Ihren Zylinder konfigurieren

BLZNI400-1-32/20/15-205/M1

NENNDRUCK Nenndruck	0	400	bar
BA Bauform	1 - 2 Querbohrungen, ab 160 bar Abstützung erforderlich		
KOLBEN Kolben - Ø	32		mm
D2 Kolbenstangen - Ø	20		mm
HUB Hub	5	15	mm
HUBWAHL Standard/Sonder/Hubbegrenzung	Standardhub		

3D 2D

<https://www.heb-zyl.com/hydraulik/blockzylinder/blockzylinder-blzni400.html>

⊘ Wie integriert man 3D in eCommerce?

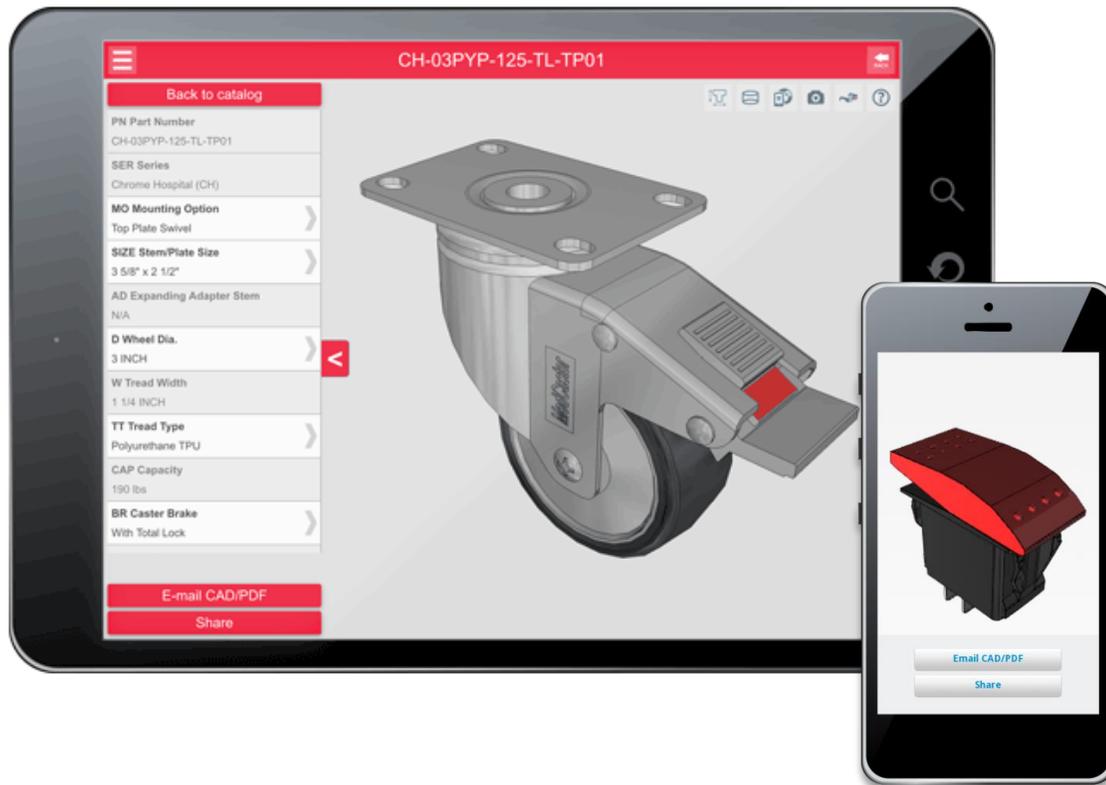
The screenshot shows the IMI Precision Engineering website interface. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Products, Expertise, Technical Support, Help, Distributors, and About. A search bar and a basket icon (0 items) are also present. The main content area features a 3D CAD model of a mechanical component with dimensions: 54, 44, 54, 300, 235, and 54. To the right of the model is a configuration panel titled "Your configuration:" with the following details:

PDA/802125/M/75	\$456.08
Total price	\$456.08
Dispatch Date:	5 days

Below the configuration panel, there is a quantity selector set to "1" and an "Add To Basket" button. A link for "Product Datasheet (PDF)" is also visible. At the bottom of the page, there are icons for various CAD and 3D tools and a footer indicating the website is powered by CADENAS, with links to legal notices and privacy policies.

<https://www.imi-precision.com/us/en/Configure.aspx?pn=PDA/802125/M/75>

⊘ Jetzt ist es im Web, wo ist die App?



- ✓ Immer den kompletten Katalog zur Hand
- ✓ Konfigurierbare Komponenten
- ✓ Interaktive 3D Vorschau
- ✓ E-Mail und Share Funktionen

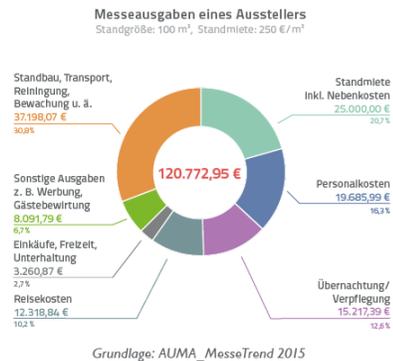


⊘ Stehen die Kosten im Verhältnis zum Nutzen?

Messe

vs.

PARTcommunity



Kalkuliert mit Durchschnittswerten
exklusive einmalige Investitionskosten



300 Leads / Messe
(inkl. Studenten, fachfremde Besucher etc.)



402,58 € / Lead

2.658 Downloads / Monat
(Ingenieure, Konstrukteure, CAD Anwender, Einkäufer etc.)



4,13 € / Lead

Die Kosten eines Messestands belaufen sich auf ca. € 8.000,- für einen 6x6m Messestand. Zuzüglich Personalkosten sogar auf insgesamt € 25.000,- pro Messe

Quelle: <http://www.exhibitsusa.com/average-costs-to-display-attend-trade-shows>

⊘ Investieren in ein Startup?



CADENAS vereint

Hersteller & Lieferanten
von Komponenten
mit der Industrie!

eCATALOGsolutions

CADENAS Lösungen für
Hersteller & Lieferanten von Komponenten

Der Elektronische Produktkatalog



Die Softwarelösung zur Erstellung und Vermarktung von Elektronischen CAD Produktkatalogen.

Die intelligenten CAD Modelle



Weit mehr als Geometrie: Optimale Produkt- und Engineeringdaten mit maximalem Komfort & Funktionalität.

Die Smart Sales Lösung



Wissen, wer und wo Ihre Kunden sind: Produkte zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, der richtigen Person anbieten.

Die Vertikalen Marktplätze



Zahlreiche Online-Marktplätze mit Millionen von Nutzern als Multiplikator für Ihren Elektronischen CAD Produktkatalog.

BIMcatalogs.net



Technologie und Know-how des Elektronischen Produktkatalogs für den Architekturbereich.

PARTsolutions

CADENAS Lösungen für
industrielle Abnehmer von Komponenten

Das Strategische Teilemanagement

Nachhaltige Kostenreduzierung bei Norm-, Kauf- und Eigenteilen im Engineering und Einkauf.



Die Geometrische Ähnlichkeitssuche

Vorhandene CAD Geometrien intelligent finden und semiautomatisch klassifizieren.



Das Lieferantenportal

Plattform zur optimierten Kommunikation mit externen Dienstleistern im Bereich Entwicklung.



Das PURCHINEERING Konzept

Optimierte Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Engineering.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Fragen?

Feedback?

Wolfgang Nagl, Key Account Manager
Sascha Heinemann, Branch Manager

Phone.:

+49 821 / 2 58 58 0 - 0

E-Mail:

w.nagl@cadenas.de

sa.heinemann@cadenas.de