

CAE-Service Neu – ASIEN wir kommen!



Herbert
Mossauer
Technischer
Kundenservice/
CAE
EMS-GRIVORY
ASIA

Rohstofflieferanten, die sich selbst als fähige Entwicklungspartner sehen, müssen in der Lage sein, ihren Kunden eine Simulationsdienstleistung (CAE-Service) anzubieten. EMS-GRIVORY hat das seit Jahren erfolgreich praktiziert. Anfangs 2005 wurde in Taiwan eine lokale Abteilung installiert, um unsere asiatischen Kunden vor Ort optimal betreuen zu können.

Die Polyamide der EMS-Grivory Gruppe sind vielfach Spezialitäten, deren Anwendungen oftmals höchsten Anforderungen genügen müssen.

Die Entwicklung solcher technisch anspruchsvoller Bauteile erfordert ein hohes Mass an Know-how und technischer Unterstützung seitens des Rohstofflieferanten. Somit ist es für die Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit und den langfristigen Unternehmenserfolg längst nicht mehr ausreichend, «nur» qualitativ hochwertige Kunststoffe zu verkaufen. Vielmehr hat sich EMS-GRIVORY verpflichtet, seinen Kunden einen hochwertigen technischen Service zu bieten.

Derzeit kümmern sich insgesamt 6 Ingenieure um die technische Betreuung unserer Kunden in den Regionen Taiwan, Südostasien, Japan und China. Der technische Kundendienst kommt immer dann zum Einsatz, wenn es um Fragen der Materialauswahl, Verarbeitung, Prototypenherstellung, Bauteildesign usw. geht.

Ist die traditionelle Bauteilentwicklung zeitgemäss?

Die traditionelle Bauteilentwicklung erfolgt naturgemäss nach folgendem Ablauf: Idee → Konzept → Design → Konstruktion → Werkzeugbau → Bauteiltests → Serienfertigung. Daran ist nichts falsch, ausser das Bauteil versagt in den Bauteiltests oder kann im Spritzgussprozess (=Herstellungsprozess) nicht in der gewünschten Qualität hergestellt werden! Wenn das passiert, müssen oftmals kosten- und zeitintensive Änderungen an

der Spritzgussform durchgeführt werden. Aber gerade der Trend zu immer kürzeren Entwicklungszeiten lässt kaum Spielraum für aufwändige Fehlerkorrekturen und kostspielige Produktmodifikationen.

CAE-Service und «Virtuelles Prototyping»

Dort, wo der konventionelle Ansatz versagt, liegt die Stärke des «Virtuellen Prototyping». Dank der modernen Computertechnik ist es möglich, den Herstellungsprozess sowie das mechanische Verhalten im Bauteiltest am Computer zu simulieren, bevor das wirkliche Bauteil existiert. Dadurch können Schwachstellen schon im frühen Produktentwicklungsstadium erkannt und aufwändige Werkzeugänderungen am Werkzeug vermieden werden. Für unsere Kunden bedeutet das einen erheblichen Wettbewerbsvorteil, wenn sie ihre Produkte mit kürzeren Entwicklungszeiten, mit höherer Qualität und höherer Haltbarkeit auf den Markt bringen können.

Back to the Roots – Wie alles begann

Unsere CAE-Dienstleistung ist keineswegs neu, wenngleich die heutigen Möglichkeiten mit denen von vor 10 Jahren kaum vergleichbar sind. Die Ursprünge gehen in das Jahr 1984 zurück, die erste dokumentierte Berechnung datiert aus dem Jahr 1989. Mit der Entwicklung unserer Hochleistungspolyamide und der Marktführerschaft in Europa stellt der CAE-Service heute einen bedeutenden Faktor für den Erfolg unserer Produkte dar.

Warum ASIEN? – Der Markt der Zukunft!

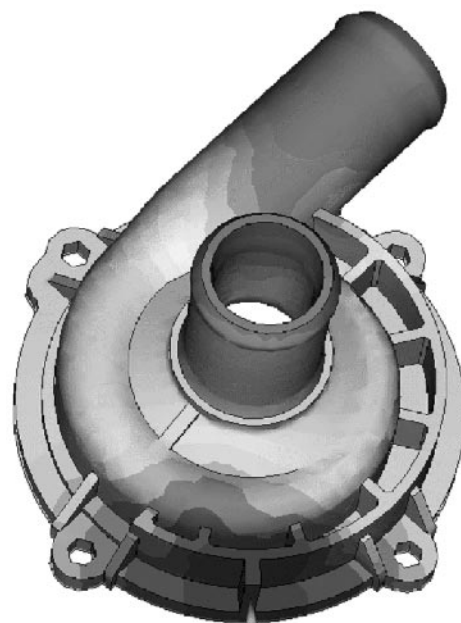
Der asiatische Markt bietet EMS-GRIVORY eine gewaltige Herausforderung und mit China das gewaltigste Wachstumspotenzial der Welt. Bereits jetzt ist China einer der wichtigsten Märkte neben Taiwan, Korea und Japan für UBGS. Zur Zeit folgt China grösstenteils nur ausländischen Technologieentwicklungen, und UBGS betreut häufig Produktionsverlagerungen von Europa. In naher Zukunft wird China aber selbstständig Technologien und Anwendungen entwickeln und den weltweiten Markt mit Kunststofflösungen bedienen. So werden mit Sicherheit chinesische Produkte früher oder später den Weg nach Europa finden, so wie es vor 50 Jahren Japan und vor 20 Jahren Korea vormachten.

Schnelligkeit, Qualität und Flexibilität

Es ist leicht einsichtig, dass der CAE-Support aus der Schweiz naturgemäss einer Limitierung, aus Gründen der Geografie und der Zeitzonen, unterliegt und daher eine Einschränkung in der Projektbetreuung und Kommunikation vorhanden ist. Andererseits sehen wir den Trend zu einer höheren Bauteilkomplexität mit höheren Anforderungen, was nach flexiblen, effizienten und schnellen Lösungen verlangt. Darüber hinaus sind unsere Wettbewerber im asiatischen Markt bereits sehr gut mit inhouse Service ausgestattet, während UBGS in der Vergangenheit auf den CAE-Service von UBGP (Schweiz) zurückgreifen musste.

Mit Investitionen im Grössenbereich von CHF 200 000 in Hard- und Software sind wir nunmehr exzellent ausgestattet und in der Lage, mit Fokus auf den asiatischen Markt von Taiwan aus unsere Kunden effizient zu betreuen. Bereits im ersten Halbjahr 2005 konnten acht Berechnungsprojekte realisiert werden. Wir sehen das als Beginn einer erfolgreichen Entwicklung, zum Vorteil unserer Kunden sowie als Chance, Hochleistungsanwendungen in Grivory GV/HT in Asien erfolgreich zu realisieren und zudem unser Image als vollwertiger Entwicklungspartner zu verbessern.

Herbert Mossauer



Bereits in Serie: Wasserpumpe von Bosch. Füllbild: Simulation des Füllens der Spritzgussform mit Grivory HTV-4H1.