

Advertorial

TRACEPARTS



Lösungen von TraceParts haben sich weltweit einen so guten Ruf erarbeitet, dass sie sogar in Projekten als Bedingung angegeben werden. Foto: Michael Golinski

Mit einem Klick vom Bauteil bis zur Bestellung

TraceParts GmbH bringt auf seiner digitalen CAD-Plattform TraceParts.com Konstrukteure und Hersteller aus aller Welt zusammen.

Von Stephanie Straßburger

AMBERG. Zwei Konstrukteure mit derselben Aufgabe, aber zwei unterschiedlichen Ausgangssituationen. Wer ist schneller? Der, der mit Datenblättern, einem Papierkatalog oder einer Website arbeitet, um ein Zukaufbauteil in seiner Konstruktion zu verwenden? Oder der, der auf einen Onlinekatalog mit Millionen kostenlosen CAD-Modellen zugreifen kann? Die Frage beantwortet sich von selbst. Interessanter ist das, wie das Ganze funktioniert.

Onlinezugriff auf technische Produktinfos

Die TraceParts GmbH mit Sitz in Amberg ermöglicht aktuell 27 Millionen Konstrukteuren und Entwicklern direkten Onlinezugriff auf technische Produktinformationen. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Anbieter digitaler 3-D-Inhalte für den Maschinenbau. Das

CAD-Portal TraceParts.com steht Millionen von CAD-Nutzern weltweit kostenlos zur Verfügung. Es ermöglicht den Zugriff auf Hunderte von Anbieterkatalogen und über 129 Millionen suchbare Artikelnummern mit CAD-Modellen und Produktdatenblättern für Entwicklungs-, Einkaufs-, Fertigungs- und Wartungsprozesse. Außerdem unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei ihrer Marketingpräsenz, indem der Wert bereits existierender digitaler Daten optimiert wird. Weltweit gehören rund 300 Mitarbeiter zur Trace Gruppe.

126 Millionen jährliche Produktdaten-Downloads – und das alles kostenlos für den Anwender? Dieses Prinzip funktioniert folgendermaßen: Angenommen, ein Konstrukteur arbeitet an einer neuen Entwicklung. Diese enthält ein gängiges Zukaufbauteil wie zum Beispiel ein Kugellager. Das Kugellager muss der Konstrukteur natürlich nicht neu erfinden, aber seine Arbeit erfordert,

dass er es abzeichnet. Außer, er arbeitet mit einer Plattform wie TraceParts: Dort kann er sich aus aktuell 820 Produktkatalogen das passende Bauteil herausuchen, herunterladen und in seine Konstruktion an der passenden Stelle einfügen. Wenn seine Entwicklung dann serienreif ist, wird sein Unternehmen in aller Regel das verwendete Bauteil aus der Stückliste auch bei dem zugehörigen Hersteller bestellen. Somit profitieren sowohl die Unternehmen, die TraceParts ihre Produktdaten zur Verfügung stellen, als auch die, die diese verwenden und bestellen. Viele der Unternehmen generieren über die Reichweite von TraceParts somit zusätzlichen Umsatz.

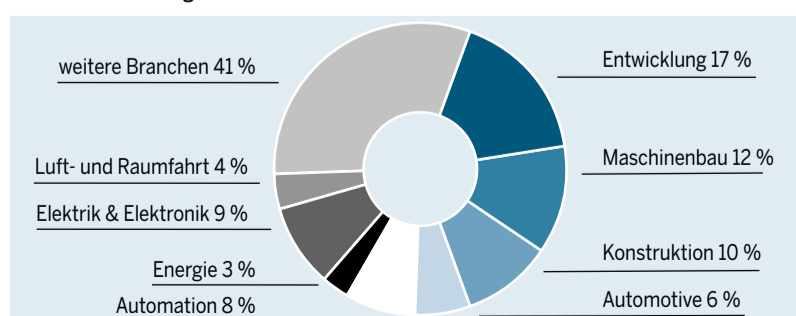
Internationale Kunden aus verschiedensten Branchen

Dies lässt sich sogar nachweisen: 88 Prozent der TraceParts-Anwender bestellen nach dem Download auch das entsprechende Produkt, wie eine Umfrage ergeben hat. Aber auch die Konstrukteure, Techniker und Ingenieure sparen sich enorm viel Zeit: Ein Download ist in wenigen Sekunden gemacht, für die Konstruktion eines einfachen Bauteils sitzt man schnell mal eine halbe Stunde.

Das Amberger Unternehmen hat Kunden aus allen Branchen weltweit: Bei den Herstellern sind namhafte Firmen wie Schaeffler mit den Marken INA und FAG, Bosch Rexroth, Siemens, Schneider electric und Co. dabei, aber auch Einmannbetriebe. Auf Anwenderseite nutzen unter anderem Firmen aus dem Bereich Automotive, Luft- und Raumfahrt, Energie, Elektrik und Elektronik die Downloads von TraceParts.

TraceParts bedient Kunden aus diversen Branchen

Anwenderverteilung nach Branche



Quelle: TraceParts GmbH

INTERVIEW

Gespräch mit Christian Baumgärtner, Geschäftsführer bei TraceParts GmbH

Intelligente Daten

Herr Baumgärtner, wie kommt es, dass sich TraceParts trotz einiger Krisen in verschiedenen Branchen stetig rasant weiterentwickeln konnte?

Christian Baumgärtner: Wir haben den enormen Vorteil, dass wir so breit aufgestellt sind, was unsere Kunden betrifft. Damit ist unser Unternehmen nicht abhängig von aktuellen Marktentwicklungen. Wenn eine Branche schwächelt, spüren wir das in unseren Zahlen so gut wie gar nicht.

Eine Entwicklung, die sicher nicht von heute auf morgen passiert ist. Wie hat denn alles begonnen?

TraceParts wurde 1989 gegründet, und zwar aus der Situation heraus. Ich komme selbst auch aus der Konstruktion und habe noch am Zeichenbrett gearbeitet. Bei den Komponenten, die man einzeichnen musste, haben wir mit Zukaufteilen gearbeitet. Die musste man damals insgesamt in sechs Ansichten abzeichnen. Nur abzeichnen, nicht konstruieren! Das hat unglaublich viel Zeit gefressen. Einige Hersteller sind dann auf die Idee gekommen, ihren Kunden diese Teile digital zur Verfügung zu stellen, und haben eigene CDs oder noch Disketten damit herausgegeben. Allerdings waren diese untereinander oft nicht kompatibel. Da hat man sich gefragt: Könnte man all diese unterschiedlichen CDs nicht einfach in ein einheitliches System bringen?

Und das kam gut an.

Richtig. Heute verzeichnen wir über 1000 neu registrierte Anmeldungen pro Tag und liefern 78 Formate für alle gängigen Zielsysteme aus – das könnte ein Hersteller aufgrund der Vielfalt der Formate beim Anwender gar nicht leisten. Wir haben es geschafft, bei den Konstrukteuren weltweit in die Prozesse eingebunden zu sein. Oft kennt uns der Geschäftsführer der Firma gar nicht, wenn wir aufeinandertreffen. Wir sagen dann immer nur: „Frag mal deine Konstrukteure, die kennen uns bestimmt.“ Die Firmen erkennen dann rasch, dass auch sie einen Vertriebsvorteil erhalten können, wenn ihre Produktdaten in TraceParts gelistet sind. Es ist sogar schon so weit, dass in Projekten vorgegeben ist, dass mit TraceParts-Lösungen gearbeitet werden muss.

Warum?

Wir haben uns einen extrem guten Ruf erarbeitet. Unsere Anwender wissen: Das, was von TraceParts kommt, ist qualitativ absolut einwandfrei, da wir auch mit den Bauteileherstellern direkt zusammenarbeiten. Aber auch die Hersteller können den Erfolg über TraceParts messen und jederzeit über ein Analytics Tool die Nachfrage nach ihren Produkten online einsehen.

Hat denn niemand Angst vor Produkt-Piraterie?

Das wurden wir in der Vergangenheit oft gefragt. Da besteht aber keinerlei Grund zur Sorge, denn wir arbeiten mit reinen Planungsdaten. Nehmen wir zum Beispiel einen Motor: Er enthält keinerlei Innenleben. Funktionsfähig wäre er so nicht. Einen Konstrukteur interessiert das auch gar nicht: Er will nur wissen, wo die Anschlüsse sitzen, wie die Leistungsdaten sind, damit er den Motor in seine Konstruktion einpassen kann.



Christian Baumgärtner

Aber Sie bieten mit Ihrem Portal ja noch weitere Möglichkeiten.

Das stimmt. 2006 kamen einige Hardwarehersteller aus der Computerbranche auf uns zu. Die sagten: „Bei euch tummelt sich genau unsere Zielgruppe. Können wir da nicht was machen?“ Kurzerhand haben wir unsere Digital-Marketing-Service-Abteilung gegründet und bieten seitdem auch Onlinewerbung auf unserer Plattform an. Das lief sehr schnell sehr erfolgreich. Hier hat sich dann auch rasch unser Kundenkreis erweitert: im Prinzip auf alle Unternehmen, die frühzeitig von Konstrukteuren in der Planungsphase berücksichtigt werden möchten, auch wenn es keine „Katalog-Ware“ gibt.

Und auch die digitale Entwicklung schreitet immer weiter voran. Wo stehen Sie denn aktuell dabei?

Die Produktdaten werden immer intelligenter und branchenspezifischer, aber wir sind auch hier tätig und auf weitere Entwicklungen vorbereitet. Regelmäßig sprechen wir mit unseren Kunden ihre Bedürfnisse ab. Der Markt entwickelt sich digital teilweise schneller, als der Hersteller die Produktdaten verfügbar machen kann.

Interview: Stephanie Straßburger
Foto: Michael Golinski

KONTAKT

TraceParts GmbH

Fuggerstrasse 9 A
92224 Amberg
Telefon: +49 (0)9621 / 9173-0
info@traceparts.de
www.traceparts.com

