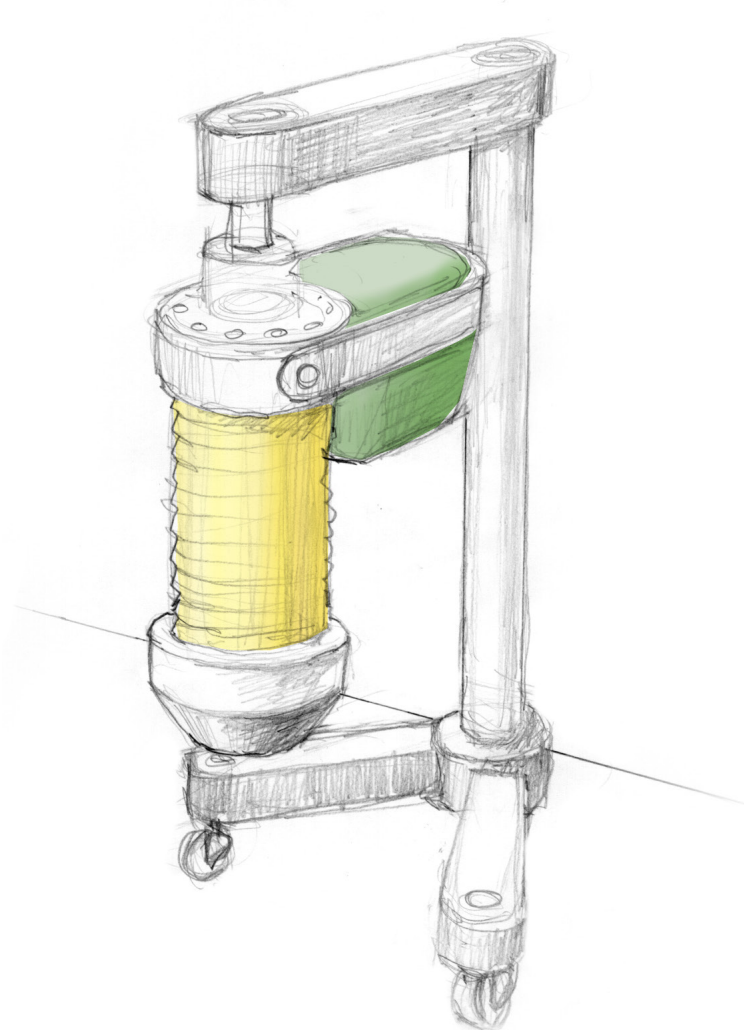
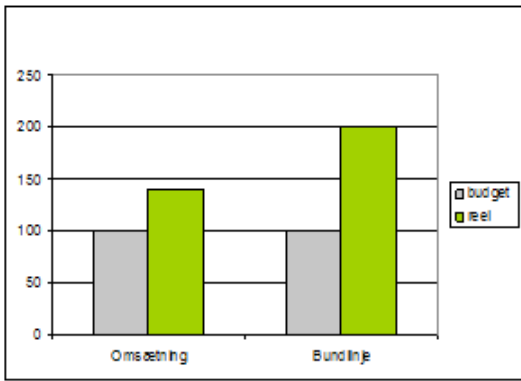




Cimbria

Udlastningsbælg - redesign og kostpris reduktion

Gennem redesign og optimering af produktionsomkostningerne i samarbejde med Cimbria, lykkedes det at skabe et yderst konkurrencedygtigt produkt til det globale marked. Moduflex blev både billigere at producere og lettere at rengøre og vedligeholde. Det konkrete resultat blev, at Cimbrias salg steg med 30% det første år efter lanceringen, og at virksomhedens bundlinje på samme tid næsten blev fordoblet.



Bælg moduler

Den tekniske udførelse af bælgen er i sig selv en stor udfordring. Den skal være i stand til at modstå de store tryk og temperaturer, der opstår under transport og lagring. Derfor er det vigtigt at vælge de rigtige materialer og konstruktion.

Ledeskåle

Den tekniske udførelse af ledeskålen er en stor udfordring. Den skal være i stand til at modstå de store tryk og temperaturer, der opstår under transport og lagring. Derfor er det vigtigt at vælge de rigtige materialer og konstruktion.

Udløb

Den tekniske udførelse af udløbet er en stor udfordring. Den skal være i stand til at modstå de store tryk og temperaturer, der opstår under transport og lagring. Derfor er det vigtigt at vælge de rigtige materialer og konstruktion.

Moduflex S300

Den tekniske udførelse af Moduflex S300 er en stor udfordring. Den skal være i stand til at modstå de store tryk og temperaturer, der opstår under transport og lagring. Derfor er det vigtigt at vælge de rigtige materialer og konstruktion.

Øget omsætning det følgende år med 40%

Udlastningsbælg for Cimbria

- 3PART leverede:**
- Gennemgang af tekniske funktioner
 - Observationsrapport
 - Gennemgang af materiale valg og komponenter med henblik på prisreduktion
 - Redesign af eksisterende produkt
 - Design af brochurmateriale

Cimbria indgår i Cimbria koncernen med hovedsæde i Thisted. Koncernen har på verdensplan cirka 800 ansatte og er en af de største udbydere i Europa indenfor udstyr og komplette projekter til korn- og frøbehandling og oliefrø ekstraktion.

Udlastningsbælg udgør det transportmæssige bindeled mellem en silo eller et transportbånd på den ene side og skibe, tog og lastbiler på den anden.

Udlastningsbælgen, der kan håndtere alle former for pulver og granulat som fx cement, sukker, korn og flyveaske, skal sikre, at processen ikke støver til ulempe for arbejdsmiljøet. Samtidig er udlastningsbælgen med til at øge sikkerheden og minimere det spild, der måtte være ved processen. Her er altså tale om et område, som den almindelige forbruger ikke har nogen kontakt med, og derfor som oftest ikke prioriterer designet særligt højt.

Om design på dette produkt kan betale sig, svarer direktør Lars Nørgaard: "Vores oplevelse viser jo, at det kan betale sig. Det kan det, fordi vi med designet tilføjer vores produkt endnu et parameter. Udlastningsbælg udgør normalt en meget begrænset del af et projektforslag, som beslutningstagerne på den anden side af bordet ikke kan bruge så meget tid på. Her er designet med til at signalere, at vi som leverandører altså også har overskud til at tænke på design. Det giver alt andet lige kunden en større tiltro til os."

"Tidligere satte vi bare en ny funktion på siden af udlastningsbælgen, og den kom derfor til at ligne et mekanisk juletræ. Vi kunne ikke se at den var grim, fordi den altid havde set sådan ud. Designprocessen har medført, at vores udlastningsbælg har fået et mere strømlinet og internationalt udseende. Det er absolut det mest æstetiske produkt i vores branche"

"Cimbria Herning var i store vanskeligheder, såvel økonomisk som organisatorisk. Vi var nødt til at være proaktive for at redde firmaet, genopbygge motivationen og holdånden."

"3PART viste sig at have stor viden indenfor materialer og fremstillingsprocesser – det havde vi ikke regnet med. Vi fik faktisk langt mere end bare et nyt design."

- Resultat af projektet:**
- Kostpris reduktion
 - Forbedring af det visuelle indtryk
 - Nemmere transport af produktet
 - Prototype fremstilling
 - Systematisering af produktudbud
 - Brochuremateriale
 - Øget omsætning det følgende år på 40%
 - 90% af salget kommer nu fra internationale kunder
 - Redesignet var indtjent indenfor de første 6 måneder

"Design har hjulpet Cimbria til indtage en stærk position på det internationale marked. Vi tror også at det er det, der skal fremtidssikre vores produkter og markedsposition."