



Heißes Eisen, Design mit Solid Works

Innovation als Investment

3-D-SOFTWARE. Anlässlich der Solid Works World Mitte Februar wurden in Orlando/Florida die neusten Entwicklungen der 3-D-Softwareschmiede vorgestellt. Über 4.000 Besucher aus aller Welt nahmen an der Konferenz teil und besuchten technische Einführungen und Ausstellungen von über 100 Solid-Works-Partnern.

Jeff Ray, CEO von DS Solid Works, scheint sich nicht von vielen Dingen aus der Ruhe bringen zu lassen. Über 4.000 Besucher der so genannten „General Sessions“ anlässlich der Solid Works World in Orlando scheinen ihn dagegen regelrecht aufblühen zu lassen, wenn er über die verschiedenen technischen Neuerungen der 3-D-Software referiert oder auf die Kundenkontakte eingeht, die er und sein Team im letzten Jahr absolviert haben. „Wir haben seit der letztjährigen Solid Works World in San Diego über 1.000 Kunden befragt: 50 Prozent unserer User sagten,

sie würden 70 Prozent ihrer Arbeitszeit mit unserer Software verbringen“, erklärte Jeff Ray. „Daher ist es besonders wichtig für uns, darauf zu hören, was sie bewegt.“

Auf der Customer-Seite im Internet gibt es deshalb eine Top-Ten-Liste, auf der über die wichtigsten und besten Punkte abgestimmt werden kann. „Für die Zukunft haben sich einige Punkte herauskristallisiert, die wir bearbeiten werden“, sagt Jeff Ray. „Einer davon ist die Verbesserung der Installationen und der Upgrades. Da gibt es extrem viel zu tun.“



Die Planet-Software-Geschäftsführer Hristo Daskalov (links) und Oswald Fessler: Seit 13 Jahren als Reseller von Solid-Works-Software erfolgreich

In Sachen Performance sieht der Solid-Works-CEO auch noch jede Menge Arbeit: „Bei der Kundenzufriedenheit liegen wir bei beachtlichen 91 Prozent. Das heißt aber auch, dass einer von zehn Kunden nicht zufrieden ist. Hier müssen wir ansetzen.“

Stetige Ideensuche. Abgerundet wurde eine der General Sessions übrigens durch ein Interview von Jeff Ray mit Richard Branson. Der gebürtige Brite hat sich schon als Schüler als Unternehmer betätigt und erwirtschaftet mit seiner Virgin Group heute einen Jahresumsatz von über 25 Milliarden Dollar. Dabei hat sich der mittlerweile 58-jährige Sir seine Begeisterung für das Neue bewahrt.

Gefragt nach seinem „Rezept“ gegen die Rezession erklärte Branson, dass es möglichst vieler Ideen bedarf. Dazu gehörten seiner Meinung nach auch die Möglichkeiten eines Job-Sharings oder von Halbtagsjobs für jene Mitarbeiter von Unternehmen, die das selbst wollen. Weiters sei er davon überzeugt, dass jene Firmen, die auf Innovationen setzen,



„Würden 50 Prozent der Frauen in der Technik arbeiten, würden Produkte anders und besser sein.“

Richard Branson, Virgin Group

auch die besten Investments haben. Auch für mehr Frauen in technischen Berufen brach Branson eine Lanze. „Ich finde es sehr schade, dass es immer noch diesen beunruhigenden Mangel gibt“, erklärte Branson weiter. „Würden 50 Prozent Frauen in der Technik arbeiten, würden viele Produkte deutlich anders und besser sein.“

Erfolg in Rot-Weiß-Rot. Mehr oder weniger in allen Branchen zu Hause sehen sich Oswald Fessler und Hristo Daskalov, Geschäftsführer der in Wien ansässigen Planet Software, die als Reseller von Solid Works seit 13 Jahren erfolgreich tätig sind und mittlerweile 30 MitarbeiterInnen beschäftigen. „Maschinen- und Anlagenbau, Industriedesign, Design für Consumerartikel, Werkzeugbau, Medizintechnik, aber auch an Universitäten und FHs



Perfektes Design sorgt auch für Belastbarkeit ...

ist 3-D-Software von Solid Works im Einsatz“, erzählt Oswald Fessler, der mit seinem Geschäftspartner der Veranstaltung ebenso einen Besuch abstattete. „Am Institut für Fertigungstechnik an der TU Wien werden zum Beispiel auch Simulationen für Prototypen mit Solid Works gemacht.“

Bisher habe man bei Planet Software im Schatten der Krise noch keine allzu großen Probleme. „Es gibt da und dort ein paar Firmen, die sagen, sie wollen etwas abwarten“, sagt Hristo Daskalov. „Andere wiederum haben jetzt einfach mehr Zeit, um sich mit dem Nutzen der Software auseinanderzusetzen. Sie erkennen rasch, dass man damit schneller und besser arbeiten kann und damit seine Konkurrenzfähigkeit erhöht.“

Implementierung leicht gemacht. Für den Zeitraum vom ersten Kundenkontakt bis zur Bestellung gebe es, so Fessler, keine Regeln: „Im Schnitt liegt der Zeitraum vielleicht bei einem halben Jahr. Die Implementierung selbst geht dann relativ schnell. In Österreich hat man es zumeist mit zwei, drei, vier Lizenzen zu tun. Aber wir haben auch große Kunden, wie etwa den Beschlägehersteller Blum mit 200 Arbeitsplätzen. Blum macht Produkte, Werkzeuge, Sondermaschinen und die komplette Fertigung mit Solid Works.“

Im Normalfall dauert die Einschulung rund eine Woche, dann wird damit gearbeitet. „Die Routine kommt rasch, da die Software sehr intuitiv zu bedienen ist“, erklärt Daskalov. „Darüber hinaus gibt es eine umfangreiche

Online-Hilfe und nicht zu vergessen ist auch unser Service. Die Lernkurve ist jedenfalls sehr steil.“ Viele der Kunden sind mit Planet Software mitgewachsen und haben die Vorteile von 3-D schätzen gelernt. „Die Unternehmen sehen, dass die Visualisierung extrem nützlich ist“, sagt Oswald Fessler. „So kann ich etwa ganze Anlagenteile aufbauen und damit nachvollziehen, was in der Realität möglich ist.“

Neuer Country Manager Central Europe



Uwe Burk ist neuer Country Manager Central Europe bei DS Solid Works. In dieser Position wird er künftig das operative Geschäft von Solid Works

in den Vertriebsgebieten Deutschland, Österreich, der Schweiz, Polen, Ungarn, Tschechien und der Slowakei leiten. Zu seinen Aufgaben zählen der weitere Ausbau der Vertriebs- und Marketingstrukturen sowie der Aufbau neuer und die Intensivierung bestehender strategischer Partnerschaften in diesen Regionen.

Infos im Web

www.solidworks.com
www.cad.at