



Boeing nutzte Catia V3, um die 777 zu entwickeln. Es war der erste Flugzeugtyp, der vollständig in 3D-CAD vorlag

Bilder: Swinburne University of Technology/Flickr

# Alte Weggefährten gehen neue Wege

(bv). Aus IT-Bereichen des renommierten Flugzeugkonzerns Dassault Aviation, genauer gesagt Avions Marcel

Anzeige

**SCHWINDT**  
CAD / CAM - TECHNOLOGIE

D3S CATIA  
D3S ENOVIA

"geSchwindt" gemeistert!

www.schwindt.eu  
Freecall: 0800-CATIAV6  
Ihr Dienstleister für CATIA und PLM

Dassault, war 1981 Dassault Systèmes entstanden, um die Entwicklung der 3D-MCAD-Software Catia voranzutreiben. Zunächst hatte man sich aus nahe liegenden Gründen auf die Unterstützung der Flugzeugentwicklung konzentriert. Die Version 3 von Catia war dann so gestaltet, dass damit eine breitere Zielgruppe angegangen werden konnte, zum Beispiel die Automobilindustrie (1). Eine exklusive Vermarktungspartnerschaft mit IBM sicherte den Zugang zum Markt. Marketing und Vertrieb einem anderen Partner zu überlassen, war ein sehr cleveres Geschäftsmodell, da IBM bereits über viele Jahre hinweg Konstruktionssoftware vertrieben hatte und sich Dassault Systèmes so voll und ganz der Softwareentwicklung widmen konnte. Ein Grund der erfolgreichen Zusammenarbeit liegt unter anderem in der Tatsache begründet, dass das gebotene Portfolio, untergliedert in die Marken Catia, Delmia, Enovia und später auch Simulia und 3Dvia, sehr beratungsintensiv ist. Wichtig ist zum Beispiel, zu wissen, mit welchen Methoden die Software zielführend anzuwenden ist, oder die kompatible Nutzung im Umgang mit den Kunden. Dieses Geschäftsmodell hat in bestimmten Segmenten, etwa im Großkundengeschäft der Automobil-, Flugzeug- und Schiffindustrie, auch heute noch Bestand.

Im Mittelstandsmarkt indes hatte man sich insbesondere in Deutschland viel vorgenommen und gründete 2005 die Dassault Systèmes AG mit Sitz in Stuttgart (2). Man erkannte, dass gerade bei der Ansprache von Kunden im Umfeld



Das Foto wurde ursprünglich im Rundschreiben „Swinburne Newsletter“ im Mai 1985 veröffentlicht. Es zeigt die ersten Studenten der Swinburne University of Technology, die an IBM-Terminals den Umgang mit der Catia-Software lernten.

von kleinen und mittleren Betrieben die Distanz oftmals zu groß war. Im Zuge gemeinsamer Überlegungen mit IBM wurde eine neue Strategie erarbeitet, die zum Jahreswechsel 2007/08 in Kraft trat. Dabei stellt man sich den Markt als eine Pyramide vor, an deren Spitze große Firmen sind, bei denen aufgrund des Bedarfs an komplexen IT-Lösungen (Middleware, Hardware und Services) der Gedanke des „Alles aus einer Hand“ von IBM sinnvoll ist. Darüber hinaus gibt es auch einige von Dassault Systèmes direkt betreute Kunden. Dort ist auch jene Zielgruppe angesiedelt, die über Value-added Reseller, sogenannte VARs, angesprochen wird. Dies sind eigenständige Systemhäuser, die nicht nur Dassault-, sondern auch eigene Add-on-Lösungen verkaufen. Im Gegensatz zu dem zuvor gepflegten Geschäftsmodell sind diese nun in der Lage, sich direkt mit dem Kunden vertraglich zu binden. Das hat für den Endkunden den Vorteil, dass nun der VAR in der unermittelbaren Verantwortung für die Lösung steht.

insider  
im gespräch

## An der Schnittstelle

Hintergrundgespräch mit Achim Löhrl über das neue Partnermodell von Dassault Systèmes, das seit Beginn 2008 im deutschsprachigen Raum gilt.

Achim Löhrl, Chef der Organisation „PLM Solution Channel“ der Dassault Systèmes AG mit Sitz in Stuttgart

Bild: Vahion

**Herr Löhrl, welche Bedeutung hat das Mittelstandsgeschäft für Dassault Systèmes in der Region DACH?**

Auch wenn ich Ihnen keine exakten Zahlen nennen kann, zumindest so viel: Mit kleinen und mittleren Firmen machen wir mehr Geschäft als mit Großkunden.

**Auch dieser Markt will gut betreut werden. Wie stellen Sie die Kompetenz der VARs sicher?**

Als international agierender Systemanbieter haben wir eine lokale Gesellschaft, die Dassault Systèmes Deutschland AG. PLM Solution Channel, ein Bereich davon, dem ich vorstehe, umfasst ein Competence Center. Dieses hat die Aufgabe, die VARs bei der Weiterentwicklung ihres Know-hows und beim Aufbau zusätzlicher Ressourcen zu unterstützen. Dies gilt sowohl für das vertriebstechnische als auch das anwendungstechnische Umfeld, beispielsweise beim Benchmarking.

**Wie groß ist Ihr Team?**

In Summe sind es rund 50 Mitarbeiter, 20 davon auf technischer Seite, die 27 VARs betreuen.

**Welche Inhalte können Sie anbieten?**

Unsere Aufgabe besteht zum Beispiel darin, die Möglichkeiten der Ausbildung, die wir insgesamt in der Dassault-Systeme-Gruppe anbieten, den VARs zugänglich zu machen.

**Sie meinen also, das Wissen innerhalb des gesamten Netzwerk von Dassault Systèmes, das ja in den vergangenen Jahren erheblich gewachsen ist, abzugreifen und es koordiniert weiterzugeben?**

Richtig. Inzwischen haben wir über 7 500 Mitarbeiter. Außerdem gibt es eine weitverzweigte Organisation innerhalb unseres Unternehmens, die sich mit dem

Thema Schulung auseinandersetzt. Zum Beispiel gibt es die „PLM Academy“, die gerade einen neuen Campus in Paris bezogen hat. Darauf sind rund 3 000 Mitarbeiter konzentriert. Darüber hinaus besteht Dassault Systèmes bekanntermaßen aus verschiedenen Marken mit einem sehr breiten Portfolio für insgesamt 11 Branchen.

**Betreuen Sie alle Marken?**

Geplant ist das, aber bei Simulia sind wir heute nur in dem Bereich des Portfolios aktiv, das die CAD-nahen Lösungen angeht. Die klassischen Abaqus-Produkte laufen noch nicht über unseren Schreibtisch. Aber hier unternehmen wir große Anstrengungen, die entsprechenden Kenntnisse aufzubauen. Sie müssen bedenken, dass sich hinter den Marken auch Tochtergesellschaften verbergen. Insgesamt gibt es bei Dassault Systèmes in Deutschland 450 Mitarbeiter, die dort beschäftigt sind. Über diese Firmen werden ebenfalls Schulungen am Markt angeboten. Und auch darauf haben wir Zugriff.

**Wodurch unterscheidet sich Ihr Partnermodell von dem von SolidWorks, das ja mittlerweile auch eine Marke von Dassault Systèmes ist?**

Die Menge an Partnern dort ist wesentlich größer und die Firmen sind zum Teil erheblich kleiner.

**Ihre Botschaft unterscheidet sich sicherlich auch von der von SolidWorks. Sie versuchen ja, PLM in den Mittelstand zu tragen.**

Wir sprechen hier von zwei getrennten Märkten – allerdings gibt es dabei sicherlich keine klare Trennung: Der typische SolidWorks-Kunde interessiert sich für einen CAD-zentrierten Ansatz. Dabei steht die Modellierung im Vordergrund,

sicherlich auch Funktionsabsicherung durch Berechnung. Während ein typischer Catia-Kunde infolge der Prozesseingebundenheit seinen eigenen Stil entfaltet. Wir versuchen eben, einen PLM-Prozess End-to-End abzudecken.

Anzeige



Ihr Dienstleister für

**CATIA  
SmarTeam  
3DVIA**

**Schulung  
Beratung  
Hardware  
Installation  
Software-  
entwicklung**



[www.schwindt.eu](http://www.schwindt.eu)

**Welche Erfolgsgeschichten kann Ihr Unternehmen vorweisen?**

Massenweise.

**Sie machen mich neugierig!**

Das können Sie in unserem Kundenmagazin „ContacMag“ nachlesen. Dort sind viele Anwenderberichte publiziert, die auf eigene Rechnung unserer VARs entstanden sind. Zum Erscheinungsbeginn der Zeitschrift hatten wir noch befürchtet, dass es wohl schwer sein würde, auf Dauer genügend derartige Erfolgsgeschichten zu finden. Doch da haben wir uns gründlich geirrt.

**Wie gehen Sie das Thema mechatronische Produktentwicklung an?**

Wir können auf eine ganze Menge an Kunden verweisen, die Produktentwicklung im Sinne eines ganzheitlichen mechatronischen Ansatzes durchführen. Das ist ja gerade die Quintessenz unseres prozessorientierten Ansatzes. Außerdem bieten die Partner hierzu sehr interessante Zusatzapplikationen an.

**Eine letzte, sicherlich sehr spannende Frage stellt sich rund um die Vorstellung der V6-Technologie. Wird sich**

**dabei etwas an dem Geschäftsmodell für die Händler ändern?**

Auch wenn es sich dabei um eine datenbankzentrierte Lösung handelt, wird es weiterhin die Zusatzapplikation geben. Das bedeutet nicht a priori, dass V6 extern betrieben und den Kunden zur Verfügung gestellt wird. Das ist möglich im Sinne eines On-demand-Service, aber das betrachten wir als komplementäres Angebot, das sich über eine gewisse Zeit entwickeln wird. Im ersten Schritt bedeutet die V6-Technologie ja nur, dass die Daten bis auf die grafischen Informationen zentral verwaltet werden, wobei der Kunde selbst entscheiden kann, an welcher Stelle sich die Datenbank befindet. Es heißt also nicht automatisch „Application Outsourcing“, dass also der Server bei einem unserer Partner steht.

**Aber es wäre eine Option.**

Gewiss. Wenn Sie zum Beispiel an ein filebasiertes Link-Management denken, wie es heutzutage in Catia V4 und V5 vorzufinden ist – darüber hinaus besteht bereits jetzt schon die Möglichkeit, dies datenbankzentriert in Enovia Smarteam und in Enovia VPM durchzuführen. Das

Problem bei einem filebasierten Link-Management besteht ja immer dadurch, dass an einer Stelle etwas geändert wird, was andere innerhalb des Produktentstehungsprozesses noch nicht mitbekommen. Hier stets die Aktualität zu gewährleisten, ist ein großer Vorteil einer datenbankzentrierten Lösung. Zum anderen ergeben sich auch bei der Kostenbetrachtung Vorteile bei einem datenbankzentrierten Ansatz.

**Hand aufs Herz: Hat sich das verstärkte Engagement von Dassault Systèmes in Deutschland gelohnt?**

Auf jeden Fall. Seit 2005 konnten wir die Erlöse durchschnittlich um 15 bis 20 Prozent im Jahr steigern.

**Vielen Dank für die Stellungnahme!**

Interview: BERNHARD D. VALNION

**INFOCORNER**

(1) [www.3ds.com/corporate/about-us/group-profile/history](http://www.3ds.com/corporate/about-us/group-profile/history)

(2) CADplus 4/2006, Seite 20 f., Göller, Baden-Baden