

Silberne Hochzeit in Paris

MARNE-LA-VALLEE, im November (bv). 25 Jahre, das macht zusammen 100 Geschäftsquartale. Und dies wiederum bedeutet: unendlich lange im IT-Business. Nur wirklichen Unternehmensgrößen gelingt es, über einen derart langen Zeitraum eine Geschäftsbeziehung – obendrein eine erfolgreiche – aufrechtzuerhalten. IBM und Dassault Systèmes SA mit Sitz in Suresnes nahe Paris gelang es auf dem diesjährigen internationalen Symposium für Product Lifecycle Management, besser bekannt unter dem Kürzel ECF, in Paris-Disneyland den mehr als 1 300 Geschäftsführern, Managern, Projektleitern, IT-Experten, Vorständen, Entwicklern, Beratern und Anwendern aus dem IBM- und Dassault-Umfeld ihre Vitalität zu demonstrieren. Gäbe es da nicht hin und wieder die kleinen Querelen zwischen „Goliath“ (IBM ist eine 90 Milliarden US-Dollar schwere Company) und „David“ (Dassault Systèmes bringt es in diesem Jahr auf rund 1,2 Milliarden US-Dollar Umsatz), könnte man von einer Success Story par excellence sprechen.

In dem letzten Vierteljahrhundert habe Dassault, so Philippe Forrestier, Executive Vice-President bei Dassault, ein durchschnittliches Wachstum von 17 Prozent pro Jahr erzielen können: „Mein Dank geht an IBM, das half, die Erlöse zu erwirtschaften.“ Und sein Counterpart, Hervé Rolland, Vice President IBM Solutions für Südeuropa, konterte: „Wir haben ein erfolgreiches Team geschaffen.“ Man solle sich nur nicht verleiten lassen, so Rolland weiter, auf jene Stimmen zu hören, die von Abnutzungserscheinungen bei dem Tête-à-Tête beider Firmen sprächen. Forrestiers Fazit: „Wir haben die beste Partnerschaft für unsere Kunden.“ Wie es beim ECF seit jeher Tradition ist, wurde die Eröffnungsrede von einem Dassault- und einem IBM-Manager gleichzeitig bestritten. Gemeinsam ist man eben stärker – auch auf der Bühne.

Der Grund, dass Champagner dem Auditorium nach Abschluss der Auftaktveranstaltung gereicht wurde, hat mit dem Jahr 1982 zu tun. Damals wurde die erste Version von CATIA („Computer-aided three-dimensional interactive Application“) auf dem Markt gebracht. Catia V1 verstand sich als Aufsatz für Cadam für das 3D-Design, die NC-Programmierung und die Freiformflächen-Modellierung.

Die Ursprünge des 3D-Tools gehen auf den französischen Flugzeughersteller Avions Marcel Dassault zurück, der ab 1977 begann, eine eigene 2D/3D-Konstruktionssoftware zu entwickeln. 1981 entschloss sich dieses Unternehmen, Dassault Systèmes auszugründen. Die Führung der Geschäfte überließ man Charles Edelstenne und Francis Bernard, der noch heute das Unternehmen berät.

CADAM („Computer-augmented Drafting and Manufacturing“) entstammt der IT-Abteilung des US-amerikanischen Flugzeugherstellers Lockheed. 1976 begann IBM diese 2D-CAD/CAM-Lösung zu vermarkten und Avions Marcel Dassault wurde bald darauf der erste Kunde. Man konnte sich also bereits eine ganze Weile, bis es zur Partnerschaft zwischen Dassault Systèmes und IBM im Jahre 1982 kam. Ein für

die IT-Industrie einmaliges Geschäftsmodell wurde geschmiedet: Dassault entwickelt die Software und IBM, ausgestattet mit exklusiven Vermarktungsrechten weltweit, verkauft entweder direkt (Großkundengeschäft) oder über seine Business-Partner (Mittelstandskunden) die Dassault-Lösungen. Im Prinzip hat sich an dieser Vereinbarung insbesondere in Hinsicht auf die Verrechnung von Lizenzgebühren bis heute nichts geändert. Noch im gleichen Jahr konnten prominente Vertreter der Automobilindustrie wie BMW und Mercedes als Kunden gewonnen werden. Dies läutete den Siegeszug von Catia in der Fahrzeugindustrie ein.

1984 kam Catia V2, 1988 Catia V3 und 1993 Catia V4 auf den Markt. All diese Versionen wurden für Unix-Plattformen ausgeliefert. Doch der Dassaults-Kauf des Windows-basierten SolidWorks im Jahr 1997 für 370 Millionen US-Dollar (SolidWorks brachte es gerade einmal auf einen Jahresumsatz von 17 Millionen US-Dollar) machte bereits deutlich, wie viel Bedeutung man in Paris der Welt von Bill Gates beimaß. Catia wurde mit der Version 5 1998/99 schließlich auf zwei Beine gestellt: für Unix-Derivate und Windows NT. Doch musste der Systemanbieter schmerzlich erfahren, dass es sich dabei um einen Kraftakt handelte, dessen Ausmaße weit über das hinausgingen, was man sich vorgestellt hatte. Die gebotene Funktionalität traf über Jahre weg nicht den Geschmack der Kunden. Insbesondere weigerte sich die Automobilindustrie lange Zeit hartnäckig, neue Fahrzeugmodelle auf Basis geschlossener Prozessketten mit Catia V5 zu entwickeln. Darunter gelitten haben vor allen Dingen die Business-Partner, die sich mit dem Catia-V4-Geschäft über Wasser halten mussten.

Doch dies ist nur ein Kapitel in den Annalen beider Firmen. Catia V5 gilt inzwischen, zumal in der Automobilindustrie, als gesetzte Größe, und das „Eco“-System Dassault/IBM/Business-Partner kann auf eine veritable Kundenbasis und Applikationslandschaft verweisen. Übrigens war 1998 auch das Jahr, in dem Dassault die Rechte von IBMs PDM-Aktivitäten übernahm und sie in der Tochtergesellschaft Enovia Corp. zusammenfasste. Besondere Highlights auf der diesjährigen ECF waren die Vorstellung der V5R17-Familie, einer Dassault-eigenen PLM-Ex-

Anzeige

The advertisement shows a man in a light blue shirt and dark trousers working on a computer workstation. He is looking at a large monitor displaying a 3D model of a car. The background is a light blue wall with the Schwindt logo and the text 'SCHWINDT CAD / CAM TECHNOLOGIE'. Below the man, there are two small icons of a person and a car. At the bottom of the advertisement, the text reads: 'www.schwindt.net', 'FreeCall: 0800-CATIAV5', and 'Ihr Dienstleister für CATIA und PLM'.



Bild: Dassault



Bild: Valtron

Fast schon eine eigene Marke. Bernard Charlès ist seit 1995 President und seit 2002 gleichzeitig Chief Execution Officer von Dassault Systèmes

press-Konfiguration für Catia sowie die wirklich cool anzusehende Visualisierungslösung Enovia 3D Live für die kollaborative Zusammenarbeit. Catia V5R17 verweist auf Fortschritte bei der Verlegung von Kabelsträngen in 3D. Insbesondere dürfte die Möglichkeit, die tatsächliche Kabellänge aus dem 3D-Routing ableiten zu können, nicht nur in der Flugzeugindustrie auf lebhaftes Interesse stoßen. Zudem verspricht der Systemanbieter signifikante Fortschritte bei der NC-Programmierung und der Simulation. Auch neue Werkzeuge zur Modifikation von Freiformflächen zur schnellen Untersuchung von Formgebungsalternativen zeichnen das neue Catia-Release aus. Enovia VPLM V5 wartet nun mit Verbesserungen beim Versionierungs- und Konfigurationsmanagement mittels VPM Navigator auf. Neue Ad-hoc-Review- und Freigabe-Möglichkeiten von Enovia V5R17 beschleunigen Entscheidungsprozesse innerhalb einer globalisierten Produktentstehung. Ähnlich Innovatives lässt sich von der neuen Smarteam-Variante berichten. Hier spricht der Systemanbieter

von Fortschritten bei der Verwaltung der Produktstruktur und bei der Integrations-tiefe in CAD-Systeme von anderen Anbietern. Ob freilich die neue Out-of-the-Box-Express-Konfiguration ihr Klientel finden wird, sei dahingestellt (siehe „Unternehmensgespräch“ in dieser Ausgabe). Erstmals wurde in Paris-Disneyland auch Matrix 10 integriert in das Enovia-Portfolio präsentiert. ENOVIA Matrix-One Matrix 10, so die offizielle Bezeichnung, zeichnet sich durch die Möglichkeit aus, Umwelt- beziehungsweise Materialanforderungen an Produkte noch effektiver im Zugriff zu haben und erweiterte Branchenlösungen, etwa für die Medizintechnik und die Automobilindustrie.

Eine besondere Ehre wurde Enovia 3D Live zuteil. Die intelligente Visualisierungs- und Suchlösung wurde dem stauenden Publikum live zur Prime Time am ersten Veranstaltungstag vorgeführt. „3D is cool“, erinnerte Bernard Charlès, President und CEO des Dassault Systèmes, das Auditorium an das Credo seines Unternehmens. Das Tool, das auf einer serviceorientierten V5-Architektur basiert, erlaubt die Suche nach und Navigation hin zu jeder Art von PLM-Informationen. Hierzu wird das Objekt der Begierde, zum Beispiel eine Cockpit-Konfiguration, perfekt in 3D visualisiert, auf einer Drehscheibe ähnlich einer Auslage in einem Schaufenster präsentiert. Dies stellt einen wesentlichen Fortschritt gegenüber konventionellen, kaum inspirierenden Suchmasken vom Schlage von PDM-Systemen oder Google dar. Natürlich gibt es auch eine Vielzahl neuer Funktionen beim Datenaustausch-Format 3D XML. So etwa die Möglichkeit, sich die Ergebnisse von Finite-Element-Berechnungen oder Material-Renderings anzeigen zu lassen. Dassault Systèmes und IBM stehen für 25 Jahre Geschäftserfolg. Wie aber wird es weitergehen? Der bis vor kurzem amtie-

rende weltweite PLM-Chef Walter Donaldson jr. blickt für die Leser von CADplus in die Kristallkugel (siehe folgendes Interview). Was das Geschäft anbelangt, muss man sich um beide Firmen gewiss keine Sorgen machen. So bleibt nur ein Wunsch: dass beim nächsten Jubiläum auch deren Geschäftspartner mit auf der Bühne stehen. □

Anzeige



CATIA ENOVIA SMARTTEAM


Schulung

Beratung

Hardware

Installation

**Software-
entwicklung**




www.schwindt.net

„Ich respektiere die Wahl des Kunden“

General Manager World Wide PLM bei IBM, Walter H. Donaldson jr., über den Nutzen von PLM der nächsten Generation und das Verhältnis von Big Blue zu Dassault Systèmes.

Mister Donaldson, just vor der silbernen Hochzeit zwischen IBM und Dassault Systèmes hat sich die französische Softwareschmiede entschieden, selbst den Markt für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland in die Hand zu nehmen. Darüber hinaus hat IBM eine weitreichende Partnerschaft mit Dassaults Erzfeind PTC geschlossen. Von dem Tête-à-Tête mit UGS ganz zu schweigen. Sind die Tage des Paares IBM-Dassault gezählt?

Ganz gewiss nicht. Wir stellen lediglich sicher, dass wir unsere gemeinsamen Aktivitäten rund um Geschäftsprozesse und -funktionen danach ausrichten, was der Markt verlangt. Da IBM nun einmal ein derart großes Unternehmen ist – wir generieren im Jahr einen Umsatz von über 90 Milliarden US-Dollar – und da wir so viele Kunden bedienen, hat es hin und wieder den Anschein, dass es Konflikte gäbe. Doch wir tun dies ganz bewusst. Zum Beispiel gibt es bei IBM eine Service-Einheit, die mit Kunden zusammenarbeitet, die keine IBM-Hardware verwenden. Ergo, warum sollen also wir nicht mit Firmen zusammenarbeiten, die sich für andere PLM-Systemanbieter entschieden haben?

Was ist Ihr Gefühl für die nächsten 25 Jahre mit Dassault? Wird die Liaison bis zur goldenen Hochzeit, wie wir in Deutschland zu sagen pflegen, halten?

Ihre Frage erinnert mich ein wenig an den Blick in eine Kristallkugel, um die Zukunft vorherzusagen. Ich kann Ihnen nur etwas über unsere Investitionen sagen, die wir heute tätigen. Ich bin der Meinung, wir müssen gemeinsam den Schritt auf das nächste Niveau von PLM vollziehen.

Wie sollte Ihrer Ansicht nach dieses neue PLM aussehen?

In den letzten fünf oder sechs Jahren haben wir gelernt, was PLM wirklich bedeutet. Zunächst einmal geht es nicht um Engineering-Prozesse oder CAD/CAM



Bild: IBM

Vertritt eine 90 Milliarden schwere Company: Walter H. Donaldson jr., IBM

alleine. Dies ist nur der erste Schritt. Ich sage dies deswegen, weil eine Zeitlang viele Leute geglaubt haben, PLM sei nur eine Tool-Suite für die Produktentwicklung. Nun aber breitet sich das Verständnis aus, dass die Fertigkeiten im Design Auswirkungen auf Vertrieb, Wartung und Recycling-Fähigkeit eines Produkts haben. PLM berührt ebenso die Zulieferkette und die Time-to-Market der nächsten Generation von Produkten. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass früher kein Wert darauf gelegt wurde, Geschäftsprozesse optimal miteinander zu verknüpfen. Allerdings haben unsere Kunden diese Notwendigkeit jetzt erkannt. Dies brauchen wir ihnen nicht mehr zu erklären. Vielmehr befinden wir uns in der Situation, derartige Lösungen bereits zu verkaufen.

Steigen wir doch ein wenig tiefer in das Thema ein...

Die nächste Generation von PLM dreht sich um Leadership, um die Verbreitung von Informationen innerhalb neuer Wertschöpfungsnetzwerke. Ich benutze diesen Begriff ganz bewusst, weil es nicht mehr die Zulieferketten sein werden, die wir aus der Vergangenheit kennen. Viele Innovationen haben nicht mehr ihren Ursprung in den eigenen Entwicklungslabo-

ratorien, sie können von Kunden, Wettbewerbern oder Meinungsmachern außerhalb der eigenen Branchen kommen. Daher glauben wir, dass die nächste Generation von PLM viel zu tun haben wird mit der Veränderung der Geschäftsprozesse beim Kunden, initiiert durch Innovationen.

Und IBM will diesen Veränderungsprozess auf IT-Lösungen projizieren?

Beides: auf IT-Lösungen und auf eine neue Art der Geschäftsabwicklung. Es geht nicht darum, nur eine neue IT-Lösung einzuführen, sondern auch um ein Redesign der Prozesse. Also nicht: Wie kann ich die Engineering-Informationen effektiver in die Zulieferkette transferieren? Sondern: Wie muss der Informationsfluss insgesamt zu den Lieferanten gestaltet werden? Gibt es neue Zulieferer, die schnell eingebunden werden müssen? Wie kann ich auf Daten zugreifen und sie effektiv wiederverwenden? Wie lässt sich meine Kernkompetenz anderen zur Verfügung stellen und wie gegen unerlaubten Zugriff schützen? Wie kann meine Zulieferkette die beste Derivatentwicklung betreiben, ohne mir den Kopf zu zerbrechen, was die neuen Varianten kosten werden, welches Material benötigt wird oder welche Eigenschaften die abgeleiteten Produkte haben werden?

Das klingt absolut fantastisch! Aber IBM ist kein Systemhersteller im eigentlichen Sinne. Was also ist Ihr Part in dem neuen Spiel?

Sie haben recht, unser Portfolio hierfür lautet Middleware. Die Middleware der nächsten PLM-Generation wird sich auf Kollaborationsszenaren konzentrieren. Unser Angebot hierzu ist Websphere. Es verschafft dem Anwender Zugang zu Unternehmenswissen und gibt ihm die Fähigkeit, es auf neue Aufgabenstellungen anzuwenden. Mit Websphere werden keine starren IT-Umgebungen gemäß einer Out-of-the-Box-Lösung erzeugt, sondern Lösungen, die in Echtzeit die richtige Antwort liefern.

Wie fügt sich dieses Konzept in Dassault Systèmes' Portfolio?

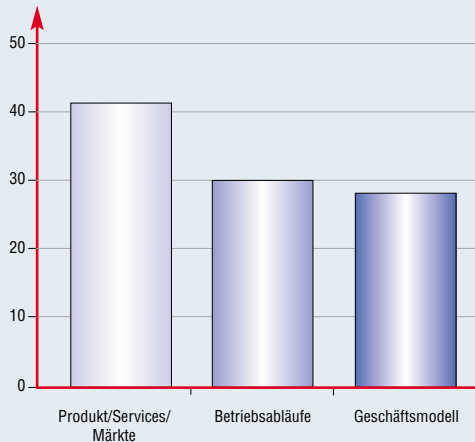
Wir haben die neuen Möglichkeiten in Dassault Systèmes' Software implementiert, zum Beispiel in Form von Instant Collaboration mit beliebigen Stücklisten-Varianten. Durch die Kombination der Portfolien von Dassault und IBM versetzen wir den Kunden in die Lage, echte unternehmensübergreifende Zusammenarbeit durchzuführen.

Es geht nicht nur darum, eine neue IT-Lösung einzuführen, sondern auch um ein Redesign der Prozesse“

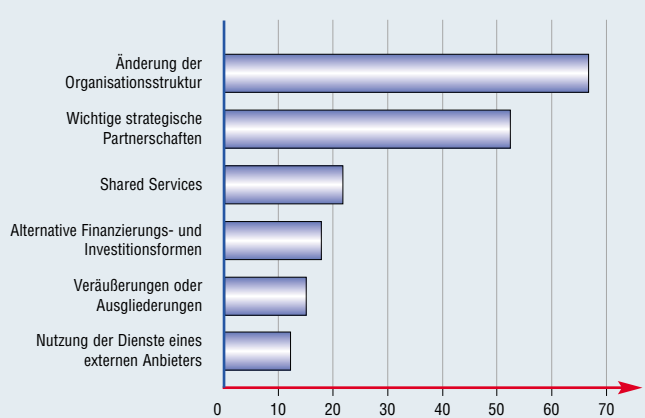
Walter Donaldson jr., IBM

¹⁾ Das Gespräch fand Anfang November auf dem ECF 2006 in Paris-Disneyland statt. Inzwischen wurde Al Bunshaft zum neuen General Manager PLM von IBM ernannt.

Innovationsschwerpunkte von CEOs
(nach Innovationsformen in Prozent)



Häufigste Formen der Geschäftsmodell-Innovation
(Anteil der Teilnehmer in Prozent)



Anmerkung: Diese Frage wurde zuvor nur identifizierten Geschäftsmodell-Innovatoren gestellt

Quelle: CEO Study 2006, IBM

Einen anderen Aspekt deckt unser Rational-Software-Portfolio ab. Es dient dazu, Software-Codes sehr effektiv zu entwickeln. Rational Software ermöglicht den Kunden, ihre Software gegenüber Dritten zu öffnen, ohne den Kernel freilegen zu müssen. Auf diese Weise unterstützen wir die Entwicklung von offenen Software-Codes, was den Kollaborationsgedanken stärkt. Das ist ja ein großes Thema. Reden Sie mit SAP, PTC oder Oracle. Sie alle wollen, dass man ihre Software verwendet. Mit unserem Rational-Portfolio ermöglichen wir dies und garantieren gleichzeitig die Interoperabilität dieser Tools. Darüber hinaus ermöglichen wir mit unseren Tivoli-Lösungen das Management derartiger heterogener IT-Infrastrukturen.

IBM hat sich dem serviceorientierten Ansatz verschrieben. Wie passt dies zum Websphere-Portfolio?

SOA ist die zugrunde liegende IT-Architektur, die all das bisher Beschriebene ermöglicht. Meiner Ansicht nach führt Ihre Frage auf jene: Welchen Mehrwert liefert Google? Google hat eine Technologie entwickelt, die zu jeder Suchanfrage ein Feedback gibt, das für den Anfragenden von Bedeutung ist. Ebendies wollen wir mit SOA erreichen. Dieser Ansatz soll die Information um eine Art von Intelligenz bereichern.

Das könnte die Anwender verunsichern. Sie könnten denken: Die von IBM erzeugen mit SOA ihre eigene Ansicht von Intelligenz, in meinen Anwendungen aber steckt eine andere. Es mag manchmal zusammenpassen, manchmal aber auch nicht. Was entgegen Sie diesen Leuten?

Genau das ist der Grund, warum wir sehr eng mit Dassault Systèmes zusammenarbeiten. Wir entwickeln gemeinsam

die dafür notwendigen Schnittstellen. Die Kunden müssen nicht selbst irgendwelche Systeminterprete programmieren und installieren, denn das ist die Aufgabe von SOA. Zum einen ist SOA das Rahmenwerk für Middleware, die wiederum die Grundlage für Collaboration ist, indem sie den Zugriff auf Flat-File- und gleichzeitig Life-File-Datenbanken über spezielle Konnektoren ermöglicht. Middleware ermöglicht Sicherheitsmanagement ebenso wie neue Sichtweisen auf die Daten. Aufgabe von Bernard Charlès und seinem Unternehmen Dassault Systèmes ist es, bessere Applikationen rund um die nächste Generation von Funktionalität bereitzustellen. Unsere Aufgabe ist es, die nächste Generation von Geschäftsprozessen zu ermöglichen, denn genau dies will der Kunde.

Doch scheint Ihr Partner sich nicht allein auf IBM verlassen zu wollen. Dassault pflegt intensive Beziehungen zu Microsoft und treibt dessen .Net-Portfolio voran. Ist das ein Problem für Sie?

Keineswegs. Ich respektiere die Entscheidung des Kunden. Damit bin ich in völliger Übereinstimmung mit Bernard (Charlès, Anm. d. Red.). Denn letztendlich ist es meine Aufgabe, den Kunden vor Augen zu führen, was die Vorteile unsere SOA-Ansatzes gegenüber dem von Microsoft ist. Jene, die sich für Microsoft entscheiden, werden von Dassaults Lösungen profitieren. Auf der anderen Seite: Wenn sich ein Kunde für unseren SOA-Ansatz entscheidet, kann er – falls gewünscht – von den PTC-Lösungen profitieren. Wir haben die Dynamik des Marktes verstanden. Natürlich glauben Sie genauso wie ich, dass es für den Kunden am besten ist, sich für IBMs SOA-Ansatz und die Lösungen von Dassault Systèmes zu entscheiden... (lacht)

Ist IBMs Strategie unabhängig vom Betriebssystem?

Ja. Das ist eine der Grundideen von SOA.

Sie erwähnten die Notwendigkeit der Neuausrichtung von Geschäftsprozessen. Wo ist dabei die Schnittstelle zu PLM?

Anzeige



Als die Diskussion über neue Geschäftsprozesse und -modelle aufkam, kam es zu einer Neuinterpretation von Werten, die in einer Organisationen geschaffen werden, und wie sie erfasst werden können. Wir fanden heraus, dass den Prozessrechten mehr Bedeutung beigemessen würde als den Produktrechten. Und genau hier kommt der Wert von IBM ins Spiel. In den ersten 25 Jahren der Zusammenarbeit mit Dassault war es zum Teil nur ein Marketing-Versprechen. Aber jetzt ist es Realität geworden.

Ich würde behaupten wollen, dass Ihr PLM-Verkaufsmodell bisher einen klaren Fokus auf den Verkauf von Lizenzen gelegt hat...

Warum auch nicht? Natürlich ist uns der Software-Umsatz mit unseren Kunden wichtig! Auf der anderen Seite hat PLM viel mit zusätzlichem Nutzen zu tun. Und deshalb sage ich stets: Hier können wir nicht geschlagen werden – und zwar genau wegen unseres Ansatzes! Wir können dem Kunden erklären, warum eine spezielle CAD-Konfiguration für ihn die beste ist oder warum die Integration in ein anderes CAD-System mehr zu empfehlen ist. Auch können wir ihm genau sagen, warum es Sinn macht, Unternehmensinformationen miteinander zu verknüpfen.

Sie versuchen sich als Trusted Advisor...

Exakt.

Wenn man jedoch Dassault Systèmes Glauben schenken darf, war IBM im Mittelstandsmarkt in Deutschland nicht sonderlich erfolgreich – von den großen Unternehmen dort einmal ab-

gesehen. Gibt es eine Erklärung dafür?

Nun, wenn eine kleine Firma eine Lizenz kaufen möchte, kann sie sich nach Abschluss unserer Arbeiten an der Umgestaltung des Vertriebskanals, die in einzelnen Ländern unterschiedlich schnell vorangetrieben wird, künftig direkt an Dassault Systèmes wenden. Aber auch in diesem Segment gilt: Es geht um mehr als nur um den Kauf einer Catia-V5-Lizenz. Durch unsere Neuausrichtung werden wir nicht daran gehindert, Lizenzen an kleine und mittlere Fertigungsunternehmen zu verkaufen. Die neue Vereinbarung mit Dassault hat nur ein neues Optimum in der Zusammenarbeit geschaffen. Sie wissen genauso gut wie ich, dass viele Kunden im KMU-Markt wenig über das wissen, wovon wir vorhin gesprochen haben. Sie wollen einfach nur Lizenzen kaufen. Dies freilich ist nicht unser Hauptgeschäft.

Zieht sich IBM also aus dem Mittelstandsmarkt zurück?

Nein, wir ändern nur unseren Wert für dieses Marktsegment. Für den Lizenzverkauf im Mittelstandsmarkt wird es ein Partnervertriebsnetz geben. Falls jemand mehr als nur den Erwerb von Lizenzen haben möchte – sagen wir, er möchte PLM+ haben –, kann er dies ebenfalls über die IBM-Business-Partner ordern. Wir werden die Fähigkeiten unserer Business-Partner bündeln, um Catia V5 Express besser zu vermarkten.

Mir erscheint es etwas seltsam, dass IBM und Dassault Systemes Catia V5 Express anbieten. Verwirrt dies nicht den Kunden?

Manche Firmen wollen immer noch dieses

Package von uns kaufen. Ganz im Gegenteil – wir wollen die Kunden nicht dadurch verwirren, dass wir sagen, ihr könnt Catia V5 Express nur ausschließlich über uns beziehen. Das gleiche Paket können sie in der Zukunft auch von Dassault Systèmes bekommen. Der Kunde entscheidet.

Gibt es nicht doch einen Unterschied zwischen beiden Konfigurationen?

Vermutlich ist dies der Grund, warum es hier Verwirrung gibt: Nein. Es ist der gleiche Preis für die gleiche Konfiguration...

...aber künftig auch von einem anderen Geschäftspartner.

Genau. Die Verwirrung kommt nicht von unseren Kunden, sie kommt eher von Leuten, die glauben, es hätte etwas Besonderes damit auf sich.

Etwa wie ich? – Spaß beiseite. Was gedenken Sie im KMU-Markt in Zukunft anders zu tun als bisher?

Dieser Markt hat ein Volumen von rund 70 Milliarden US-Dollar. IBM muss nicht überall präsent sein. Es gibt genügend Teilsegmente, in den wir wachsen und den Wettbewerber schlagen können. IBM muss sich die Teile herausuchen, die am besten zum eigenen Portfolio passen. Aus meiner Sicht passt die Veränderung in den Geschäftsbeziehungen zu Dassault Systèmes sehr gut dazu, denn wir können weiterhin Hardware, Software und Services verkaufen. Doch damit wir uns richtig verstehen: Wenn der Kunde von uns nur eine Lizenz haben will, bekommt er sie.

Vielen Dank für die Stellungnahme!

INTERVIEW: BERNHARD D. VALNION

Die korrekte Entscheidung erfordert zuverlässige Quellen



Wir informieren Sie ständig über:

- Product Lifecycle Management
- IT Strategien im Anlagenbau
- Engineering Workflow
- Supply Chain Management
- Trends bei Workstation und Server
- CAD/CAM/CAE - Tools



www.cadplus.de

info@cadplus.de