

Autodesk verstärkt sich mit COMPASS systems

COMPASS-Lösung ergänzt Datenverwaltungsstrategie von Autodesk

Die Übernahme von COMPASS systems durch Autodesk ist nahezu abgeschlossen.

Über die Auswirkungen und Konsequenzen befragten wir Christian Lang, Manager der Manufacturing Solutions Division in Central Europe bei Autodesk, Karl Weber, ehemaliger Geschäftsführer und CEO der COMPASS systems GmbH sowie Adi Drotleff, Vorstandsvorsitzender der Mensch und Maschine Software AG (MuM).

Herr Lang, welchen konkreten Nutzen verspricht sich Autodesk von der COMPASS-Übernahme für die Positionierung im PLM-Markt?

Christian Lang: Die Übernahme von COMPASS systems ist ein weiterer Schritt zur Umsetzung unserer Vision, eine sofort nutzbare Datenverwaltung für kleine und mittelständische Fertigungsunternehmen zur Verfügung zu stellen. Das spezifische Know-how von COMPASS systems wird uns auf diesem Weg weiter voranbringen.

Welche Folgen hat die Übernahme für die Mitarbeiter von COMPASS systems?

Christian Lang: Autodesk wird alle COMPASS-Mitarbeiter, einschließlich der Führungskräfte, übernehmen. Wir freuen uns, dass diese Mitarbeiter mit ihren Fähigkeiten und ihrem Wissen unser Team ergänzen.

Herr Weber, inwiefern wird sich Ihr Aufgabenbereich nun verändern?

Karl Weber: Als Unternehmer hatte ich eine Generalistenfunktion und war allein verantwortlich für wirtschaftliche, personelle und inhaltliche Fragen. Bei Autodesk werde ich mich auf die strategische Vertriebsentwicklung von Datenmanagement in Europa konzentrieren und maßgeblich bei der weltweiten Produktentwicklung Einfluss ausüben.

Herr Weber, wo sehen Sie Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den COMPASS-Produkten und den Lösungen zur Datenverwaltung von Autodesk?

Karl Weber: Autodesk und COMPASS systems

"Der Charme dieses Zusammenschlusses liegt in der Kombination von großer PDM-Erfahrung, heißer Software-Architektur und einzigartiger Vermarktungspower."

hatten ähnliche Ziele und Kundengruppen, auch glich sich die Herangehensweise an den Markt. Der Charme dieses Zusammenschlusses liegt in der Kombination von großer PDM-Erfahrung, heißer Software-Architektur und einzigartiger Vermarktungspower. Die enorme Marktstellung von Autodesk und seine neue PDM-Technologie auf der einen Seite, sowie die bewährte Technologie von COMPASS systems und seinem starken Händlernetz mit mehr als 20.000 Kunden auf der anderen Seite, fügen sich zu einem unschlagbaren Ganzen zusammen.

Autodesk hat 50,1 Prozent der COMPASS systems



Christian Lang, Autodesk GmbH

GmbH von der Mensch und Maschine AG (MuM) erworben. Wer ist im Besitz der restlichen Anteile?

Karl Weber: Lassen Sie mich das bitte gleich korrigieren: Autodesk hat keine Anteile an COMPASS systems erworben, sondern die "Assets" von COMPASS übernommen. Das heißt, die Übernahme beinhaltet sämtliche materiellen und immateriellen Vermögenswerte des Unternehmens wie beispielsweise Namensrechte und das intellektuelle Eigentum. Die Anteile an der GmbH bleiben jedoch unangetastet. Dieses Akquisitionsmodell ist international sehr üblich, da sich so in Bezug auf unterschiedliche Ländergesetzgebungen z. B. das Haftungs- und Steuerrecht leichter handhaben lässt.

Die Anteile an der GmbH bleiben jedoch unangetastet. Dieses Akquisitionsmodell ist international sehr üblich, da sich so in Bezug auf unterschiedliche Ländergesetzgebungen z. B. das Haftungs- und Steuerrecht leichter handhaben lässt.

Herr Drotleff, wozu werden die Einnahmen aus dem Verkauf der Assets von COMPASS verwendet?

Adi Drotleff: Wir werden den Kaufpreis zur Tilgung von Bankschulden und damit zur Verbesserung der Bilanzstruktur verwenden, im Klartext: Durch die Bilanzentlastung in Kombination mit dem Nettoertrag wird die



Karl Weber, seit der Übernahme in der Position des Sales Execution Director Data Management EMEA bei Autodesk

Eigenkapitalquote in der MuM-Konzernbilanz deutlich auf über 30 Prozent steigen und die Netto-Bankverschuldung unter 20 Millionen Euro sinken, womit nahezu eine Halbierung gegenüber dem Maximum von 37,2 Millionen Euro am 30.9.2002 erreicht ist. Die Ergebnisprognose für 2005, die bisher bei 3 bis 4 Millionen Euro nach Steuern lag, erhöht sich um den Nettobuchgewinn auf 6 bis 7 Millionen Euro oder 0,50 bis 0,58 Euro pro Aktie.

Herr Lang, inwiefern wird der COMPASS-Kunde die Übernahme spüren?

Christian Lang: Wir haben unsere Entwicklungskraft verzehnfacht. 150 Mitarbeiter entwickeln mit Hochdruck an praktikablen Lösungen zur Datenverwaltung für kleine bis mittelständische Unternehmen. Wir können also in Zukunft noch schneller und besser auf Marktanforderungen reagieren. Darüber hinaus bietet Autodesk selbstverständlich weiterhin Support für alle bestehenden COMPASS-Kunden, unabhängig von der Konstruktionssoftware, der Software-Plattform oder dem verwendeten ERP-System.

Wie gestaltet sich die Produktmigration und -integration?

Christian Lang: Autodesk hat gemeinsam mit den Entwicklern der COMPASS-Produkte einen detaillierten Plan für die Migration und Integration der COMPASS-Produkte in die Datenverwaltungslösungen von Autodesk entwickelt. Der Plan sieht zu-

nächst vor, die bestehenden COMPASS-Produkte als eine Marke von Autodesk bekannt zu machen. Dann folgt eine Reihe



Adi Drotleff,
Mensch und Maschine Software AG

von Übergangs- und Integrationsversionen für Autodesk Productstream und COMPASS-Software. Der erste Schritt hierzu besteht darin, dass wir den heutigen COMPASS-Kunden die Möglichkeit bieten werden, unsere Basis-PDM-Plattform Vault als sicheren Tresor für ihre COMPASS-Daten zu nutzen. Die erweiterte PDM-Funktionalität in Productstream zu nutzen, ist danach recht einfach. Auf jeden Fall wird der Kompatibilität mit den Bestandsdaten höchste Priorität ein-

geräumt. Bis Ende 2007 werden COMPASS und Productstream verschmolzen sein und der Kunde erhält das Beste aus zwei Welten.

Wird die in COMPASS vorhandene Palette an Integrationen zu verschiedenen CAD- und ERP-Systemen, Beispiel SolidWorks, beibehalten und weiter ausgebaut werden?

Christian Lang: Ja, Productstream COMPASS wird ein PDM-System mit offener und moderner Technologie. Denn gerade Industrieunternehmen mit verschiedenen Produktionsstandorten arbeiten mit unterschiedlichen CAD-Systemen.

Wie werden die COMPASS-Produkte in Zukunft vertrieben?

Christian Lang: Autodesk wird die COMPASS-Vertragshändler als Autodesk-Vertragshändler übernehmen, wobei die meisten von ihnen schon autorisierte Partner von uns sind. Um unseren PDM-Kunden mit einer bedarfsorientierten Beratung und anschließendem Service gerecht zu werden, muss sich jeder Partner für das Datenmanagement akkreditieren lassen. Und das setzt profundes Fachwissen und eine prozessorientierte Denkweise voraus. So bieten wir unseren Kunden auch im Bereich PDM das, was sie bislang im CAD-Bereich von uns gewohnt sind: Lösungen, die einfach zu bedienen sind und sofort Nutzen bringen.

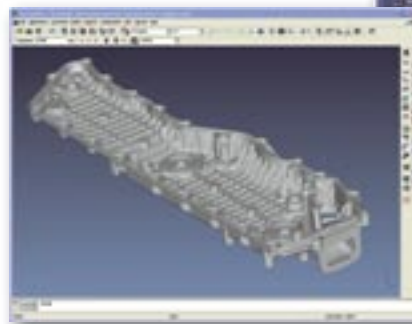
Herr Lang, Herr Weber, Herr Drotleff, vielen Dank für die interessanten Ausführungen.

Datenkonvertierung für alle CAD-Systeme

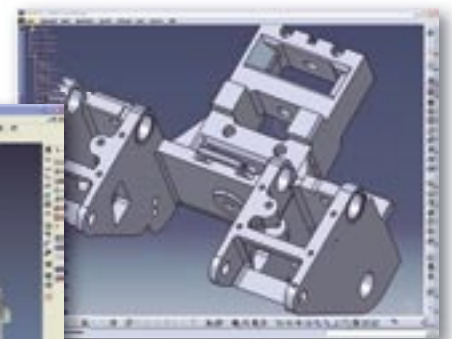
3D_Evolution für die Konvertierung von 3D-Modellen

Mit 3D_Evolution bietet die CoreTechnologie GmbH eine Software für die Konvertierung von 3D-Modellen zwischen CAD-Systemen wie Unigraphics, CATIA, ProEngineer, IDEAS und SolidWorks an. Hierbei können seit neuestem nicht nur einfache Solids sondern auch Konstruktionselemente und die vollständige Konstruktionshistorie übertragen werden. Um im Zielsystem ein gutes Solid zu garantieren führt 3D_Evolution eine Abfolge von automatischen Korrekturfunktionen durch, die System- und konstruktionsbedingte Fehler wie Überlappungen, Lücken und

Mini-Elemente korrigieren. Mit Hilfe dieser Technologie, dem so genannten Healing, werden Einzelflächen zu Flächenverbänden bzw. 'wasserdichten' Solids benutzerdefinierter Genauigkeit 'vernäht'. Die optimierte Geometrie kann im Zielsystem auch mit komplexen Funktionen wie Booleschen Operationen oder Zeichnungsableitungen weiterverarbeitet werden. Als einen Vorteil der Software hebt CoreTechnologie hervor, dass auch große Datenmengen und sehr komplexe Modelle im automatischen Batchbetrieb schnell



und zuverlässig konvertiert werden. Darüber hinaus können die Modelle mit Hilfe der grafischen Benutzeroberfläche analysiert und mit wirkungsvollen Funktionen repariert werden. Für die Konvertierung der Nativdaten von CATIA V4/V5,



Unigraphics, Pro/E, IDEAS oder SolidWorks wird keine Lizenz des CAD-Systems benötigt. Darüber hinaus verfügt 3D_Evolution über alle gängigen Standardformate wie STEP, IGES und VDA und ermöglicht hierdurch auch die Anbindung von speziellen CAM- und FEM-Systemen.

► www.coretechnologie.de
HMI: Halle 16, Stand E18