

# "Der Weg der Migration wurde gut vorbereitet"

**CAD NEWS sprach im Vorfeld der Hannover Messe mit Heike Streng, Vertriebs- und Marketingleiterin bei der TraceParts GmbH**

**Frau Streng, im September 2004 wurde web2CAD von der französischen Softwaregruppe Trace Software Group aufgekauft und nannte sich web2CAD TraceParts. Jetzt haben Sie sich erneut umfirmiert und heißen nur TraceParts GmbH. Ist es eine gute Entscheidung auf den in der CAD-Branche bekannten Namen web2CAD ganz zu verzichten?**

*Heike Streng:* Die Umfirmierung in TraceParts GmbH war bereits von langer Hand an geplant. Die TraceParts GmbH ist eine 100 Prozent-Geschäftsniederlassung mit Sitz in Amberg und hat mit der ehemaligen web2cad AG rechtlich keine Berührungen. Bereits Ende 2004 haben wir die interne Strategie und damit auch die Marktkommunikation festgelegt. Dabei stand für uns immer im Vordergrund, unsere Kunden als auch unsere CAD-User nicht zu verunsichern. Dies erfordert in erster Linie, dass wir unsere Kunden erstmal über die neue Situation informierten und ihnen unsere zukünftige Strategie in persönlichen Gesprächen aufzeigten.

Ein weiterer Grund stellt die Software-Technologie dar. Stand heute unterstützen wir nach wie vor die PowerParts-Kataloge. Das bedeutet, es muss auch ein technischer Weg gefunden werden die CAD-Kataloge in TraceParts Technologie zu übernehmen. Dank intensiver Entwicklung innerhalb eines Jahres ist es uns gelungen, mittels einer neu entwickelten Technologie die CAD-Kataloge von PowerParts in TraceParts zu übernehmen. Der Weg der Migration wurde also gut vorbereitet. Wir sehen es nicht als Nachteil an, auf den Namen web2cad zu verzichten. Sicherlich, web2cad ist weltweit bekannt, aber es birgt auch immer die Gefahr, einer unklaren Marktkommunikation, wenn zwei unterschiedliche Firmennamen kommuniziert beziehungsweise vermischt werden. Wir sehen es als positive Entscheidung an, da wir uns dadurch auch klar am

Markt als TraceParts positionieren – mit einer starken Mutter in Frankreich. Die Positionierung werden wir im Laufe dieses Jahres weiter verfolgen und dazu auch entsprechende Marketing-Maßnahmen durchführen, so zum Beispiel die Teilnahme auf der diesjährigen Hannover Messe 2006.

**Was hat sich seit der Akquisition in 2004 verändert? Wie positioniert sich TraceParts im Markt?**

TraceParts hat im Gegensatz zur web2cad AG wieder eine klare Produkt- und Vertriebsstrategie, nämlich *'TraceParts entwickelt und vermarktet Softwarelösungen für Bauteilbibliotheken, e-Kataloge und Produktkonfigurationen'*.

*"Dank intensiver Entwicklung innerhalb eines Jahres ist es uns gelungen, mittels einer neu entwickelten Technologie die CAD-Kataloge von PowerParts in TraceParts zu übernehmen."*

Das heißt, wir bieten Anbietern von Kaufteilherstellern und ihren Kunden (Abnehmer von Kaufteilen) maßgeschneiderte Lösungen zur Prozessverbesserung und Kostensenkung, die auf beiden Seiten zu einer Win-Win Situation führt. In unserer Rolle unterstützen wir Kaufteilhersteller in der Bereitstellung technischer Produktinformation und CAD-Modellen, sowohl über die Integration in einen eigenen Webkatalog oder aber auch über eine eigene CD-ROM oder/und über die TraceParts-Plattformen [www.traceparts.com](http://www.traceparts.com) und TraceParts-CD.

TraceParts wird von mehr als 600.000 CAD-Usern (CD und Online) weltweit aus den unterschiedlichsten Industriebranchen in der Konstruktion eingesetzt. Mit unserer Bibliothek bieten wir Kaufteilherstellern so eine interessante Plattform zur Gewinnung von Neukunden und ein effektives Tool, um die Kosten im Konstruktionsprozess zu reduzie-



*Heike Streng, Vertriebs- und Marketingleiterin bei der TraceParts GmbH*

ren. Zusätzlich bieten wir mit TraceParts Enterprise Anwenderportale an, die exakt auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind und an deren bestehende IT-Umgebung angepasst werden. Dies ist vor allem für Unternehmen interessant, die einen hohen Bedarf an zahlreichen und unterschiedlichen Bauteilkomponenten im täglichen Konstruktionsprozess haben. Die Portale enthalten jeweils genau die definierten Kaufteile, die der Anwender benötigt und schließen somit Teilwucherung und lange Suchzeiten aus. Durch die Einschränkung auf die im Unternehmen zugelassenen Bauteile bietet TraceParts Enterprise die Grundlage für ein effizientes Teilemanagement. TraceParts hat mit allen führenden CAD-Herstellern Entwicklungsverträge und langjährige Partnerschaften. Dies bedeutet für unsere Kunden eine hohe Integrationsfähigkeit ihrer Daten in das jeweilige CAD-System.

**Sie stellen zum ersten Mal auf der Hannover Messe 2006 aus. Was werden Sie Ihren Besuchern zeigen?**

Unser Fokus wird auf der bereits begonnen Daten-Migration liegen. Erstmals werden wir in Hannover eine neue CD- und Online-Version von TraceParts vorstellen. Außerdem werden neue Kataloge – die bisher nur über die PowerParts-Technologie zur Verfügung standen – zu sehen sein.

**Frau Streng, herzlichen Dank für die interessanten Ausführungen.**