

Bureau biedt pakketonafhankelijke hulp

CadBas brengt bedrijven van 2D

Door: Lambert-Jan Koops

Nu elk bedrijf inmiddels is voorzien van een goed werkend 2D-pakket, is het natuurlijk de vraag of het niet eens tijd wordt om over te stappen naar 3D. Dat valt echter nog niet mee, want er zijn nogal wat klippen te omzeilen. Niet alleen bij de keuze voor het juiste pakket, maar ook tijdens de implementatie van de nieuwe software.



Bas Könst: "Echte problemen met een 3D CAD-pakket ontstaan pas na een jaar."

CadBas is opgericht met als doel het implementeren van 3D CAD en PDM in de organisaties van haar klanten. Volgens oprichter Bas Könst is dit concept een gat in de markt. "Er zijn momenteel in Nederland nog geen andere bedrijven die zich volledig dealer-onafhankelijk opstellen. Wie bij de sales-afdeling van een CAD-leverancier terecht komt krijgt een advies van iemand die er alleen iets aan heeft als hij zijn eigen pakket verkoopt. En dat hoeft niet per se de oplossing te zijn die het beste is voor de klant. Daarmee wil ik niet zeggen dat er iets mis is met de sales-mensen, integendeel. Er is verschrikkelijk veel kennis aanwezig, maar ze zijn nu eenmaal gebonden aan hun eigen organisatie. Of ze dat nu willen of niet."

Triviale redenen

De markt is volgens Könst erg ondoorzichtig, met meer dan 25 aanbieders van software. "De reden waarom een pakket wordt gekozen is vaak erg triviaal. Omdat klanten niet kunnen overzien wat de impact van de nieuwe software zal worden, gaan ze vaak af op de dingen die ze wel begrijpen, zoals kleuren, icoontjes en menu's, de relatie met de verkoper of een paar honderd euro korting. Dat mag natuurlijk nooit een reden zijn om voor een pakket te kiezen dat je hele bedrijfsvoering verandert." "Andersom komen wij ook bij bedrijven over de vloer waar men de zaken (te) grondig aanpakt. Een team van managers, soms inclusief directieleden verdiept zich dan zo goed en zo kwaad als dat gaat in wel vijf of meer systemen. Van de vijf onderzochte systemen kopen ze er uiteindelijk maar een. Alle energie die in de andere systemen is gestopt is dus wegge-

gooid geld. Dan is het gewoon veel goedkoper om de diensten van CadBas binnen te halen."

Een van de factoren die de zaak onoverzichtelijk maakt, is dat er een bepaalde incubatietijd is voor problemen die kunnen ontstaan bij het in gebruik nemen van een CAD-systeem. Könst: "Echte problemen met een 3D CAD-pakket ontstaan pas na een jaar. Dan komt iemand er achter dat de solid modeler die hij heeft aangeschaft toch niet zo geschikt is voor surfaces, of dat er eigenlijk toch behoefte blijkt te zijn aan enige mogelijkheden tot parametrisering. Dan is het te laat om nog terug te gaan, want geometrie kun je prima uitwisselen, maar ontwerptelligentie niet. De consultants van CadBas kunnen door hun jarenlange ervaring heel goed inschatten waar een klant de komende jaren behoefte aan kan gaan krijgen en daardoor dit soort situaties voorkomen."

Gewenste situatie

De werkwijze van CadBas kenmerkt zich door drie fases. De eerste fase is het inventariseren van de huidige en de gewenste situatie van de klant. Hierbij willen Könst en zijn collega's overigens ook nog zelf wel eens met ideeën komen. Bijvoorbeeld door op extra mogelijkheden te wijzen die de hedendaagse software biedt. Daar staat tegenover dat Könst overenthousiaste klanten nog wel eens wil temperen. "Ik ben van mening dat je het bij zo'n ingrijpende overgang van 2D naar 3D niet te ingewikkeld moet maken. Soms wil een bedrijf ook meteen alles integreren met SAP en ERP en andere bedrijfsbrede software. Dat kan natuurlijk wel als ze dat echt willen, maar het kan snel leiden tot grote onvoorziene uitgaven aan consulting en ik vertel er vaak wel bij dat ze met een 'gewoon' PDM-systeem ook een heel eind komen. Mocht er in de toekomst sprake zijn van bovengenoemde bedrijfsbrede oplossingen, kies dan voor een systeem met een mogelijkheid tot een standaard koppeling,



SOLID EDGE

073-680 25 00
www.solidedge.nl

Kies de beste!

naar 3D

zodat je in de toekomst niet vastloopt. Wij vragen hier altijd naar en onderzoeken in zo'n geval alvast de compatibiliteit van de mogelijke combinaties, om als het ooit zover komt niet voor vervelende en dus dure verrassingen te komen te staan. Nogmaals, het gaat er om dat je datgene kiest wat nodig is, niet datgene waarvan je denkt dat het leuk is om te hebben."

Concreet doel

De randvoorwaarden worden door CadBas middels interviews en onderzoek in kaart gebracht. "We streven hierbij naar een duidelijk omlijnd, kwantificeerbaar doel. Op die manier kunnen we heel concreet aan het werk. Dat werkt wel zo prettig," aldus Könst. Deze concrete zaken staan vermeld in het zogenaamde roadbook. Dit is een document met alle aspecten van het bedrijf die raakvlakken hebben met de aanstaande overstap naar 3D CAD/PDM.

De tweede fase is die CadBas inzet is de selectie van het systeem. Hierbij wordt met leveranciers gepraat en de vraag gesteld hoe ze denken het doel in het roadbook te kunnen realiseren. CadBas stelt hierbij de vragen en zoekt ook de antwoorden voor de klant.

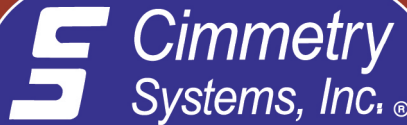
De derde en laatste fase is de daadwerkelijke implementatie van het gekozen oplossing. CadBas begeleidt dit traject indien nodig op basis van interim management. Heel vaak regelt Könst ook extra mankracht achter de tekenschermen. Dit zowel voor het oude systeem als het nieuw in te voeren pakket. Hij legt uit waarom dit belangrijk is. "Veel implementaties mislukken omdat er niet genoeg werk met het nieuwe systeem kan worden gedaan. Het is druk, er moet veel gebeuren en ondertussen wordt er overgestapt op een nieuw pakket. In het begin moeten de tekenaars nog veel leren en zijn ze op het nieuwe systeem dus automatisch minder productief dan het oude. Wat we vaak zien is dat men onder de werkdruk daarom toch teruggrijpt op het oude pakket, waardoor de nieuwe software

eigenlijk nooit in gebruik wordt genomen. Deze situatie werkt bijzonder demotiverend en heeft vaak dramatische gevolgen voor het draagvlak binnen de organisatie. Daarom is ons standaardadvies ook om extra mensen in te huren voor het oude systeem, die het benodigde werk kunnen doen, zodat het eigen personeel zich volledig kan storten op het nieuwe pakket. Zeker in het begin is het vaak aan te bevelen om ook aan de new-technology kant versterking te zoeken, maar we letten er altijd op dat deze persoon veel kennis van de nieuwe systemen heeft en dus het personeel kan ondersteunen tijdens de leerperiode."

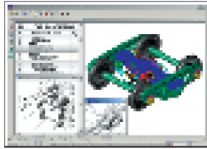
Provisie

Uiteindelijk is er dan natuurlijk nog één vraag die open staat. CadBas wil een bedrijf zijn dat onafhankelijk is van de software die het implementeert. Toch is in de contracten terug te lezen dat Könst bij de reseller een provisie opstrijkt als hij een pakket bij een klant aanbeveelt. Maakt dat hem niet juist niet-objectief, bijvoorbeeld omdat hij voor het ene pakket een hogere provisie krijgt dan het andere? Könst is daar heel duidelijk over: "Onze hele handelswijze staat volledig los van de provisie. We krijgen er inderdaad geld voor, maar daar doen we helemaal niet geheimzinnig over, want dat wordt in onze contracten duidelijk vermeld. Dat heeft echter niets met onze aanbeveling te maken, want als dat het geval zou zijn zou ik de zaak meteen wel kunnen opdoeken. Die provisie moet je aan de ene kant zien als een bedrag dat wij krijgen voor werk dat wij de reseller uit handen nemen. Aan de andere kant is het ook een bedrag dat wij onze klant niet in rekening hoeven te brengen. Kortom, iedereen profiteert er van. De reseller omdat hij minder veldwerk hoeft te verrichten. De klant omdat hij minder geld kwijt is. En wij omdat wij ons werk kunnen blijven doen."

www.cadbas.nl



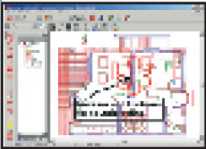
Visualisatie en Samenwerking™



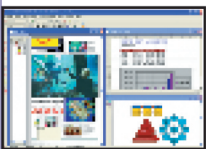
3D



2D



EDA



Office

Geïntegreerde View & Markup

Digital Mockup (DMU) new!

Ondersteund meer dan 450 formaten: Enkele voorbeelden:

AutoCAD, MicroStation, Unigraphics, CATIA, Pro/ENGINEER, SolidWorks, SolidEdge, HPGL, TIFF, Word, Excel, PowerPoint, Visio, Acrobat PDF, Mentor, Cadence, Zuken, Gerber, ORCAD, PADS ...

Verkrijgbaar in Desktop en Client-Server versies

Real Time uitwisselings mogelijkheden

- U kunt ook een volledig werkend evaluatie versie downloaden
- Probeer de Client-Server versie online uit

www.cimmetry.com

info@cimmetry.com
+1 514 735 3219

AutoVue, Cimmetry en Visualization & Collaboration zijn handelsmerken van Cimmetry Systems, Inc.. Alle andere productnamen zijn het eigendom van hun respectievelijke eigenaars.