

CAD-CAM REPORT

Engineering Magazin



SolidLine AG

... design your success

Der PLM-Anbieter im SolidWorks-Markt – seit mehr als 10 Jahren auf Erfolgskurs

10 Jahre SolidLine: Jetzt im neuen, eigenen Bürogebäude



Die Vorweihnachtszeit nutzte die SolidLine AG, um Mitarbeiter und Geschäftspartner zum Einweihungsfest des neuen Firmengebäudes in Walluf einzuladen und um über die Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit des Jahres 2007 zu informieren. Das neue Bürogebäude, das in direkter Nähe des ehemaligen Mietbüros in nur sechs Monaten entstanden ist, bietet rund 2.000 Quadratmeter Bürofläche mit attraktiven Schulungsräumen für Kunden plus Nebenflächen im Untergeschoss.

»Damit haben wir 80 Prozent mehr Fläche als im alten Büro und das ist gut so, denn wir sind auf Expansion eingestellt und können noch mindestens 20 neue Mitarbeiter aufnehmen«, erklärte Theodor F. Huber, Vorstand der SolidLine AG.

»Wir haben im August dieses Gebäude bezogen, nachdem erst im Februar 2006 der erste Spatenstich getätigt wurde. Im Nachhinein betrachtet, haben wir den optimalen Zeitpunkt erwischt, was die Baukosten anbelangt. Wären wir erst jetzt gestartet, hätten wir mindestens 10 Prozent mehr investieren müssen. Außerdem haben wir schon im Januar 2006 in einem absoluten Zinstief die Finanzierung festgelegt. Deshalb haben wir im Jahr nur eine um 30.000 Euro höhere Belastung, als wir bisher an Mie-

te bezahlt haben«, ergänzt er mit Freude. Die Firma SolidLine wurde im Mai 1996 gegründet, um die CAD-Software SolidWorks zu vermarkten, nachdem Theodor F. Huber mit drei weiteren Unternehmensgründern mehrere Jahre CAD-Workstations unter Unix und entsprechende CAD-Software vermarktet hatte. »Ich bin nach wie vor darauf stolz, dass wir in der Lage waren, die Zeichen der Zeit zu erkennen, nachdem wir im Jahr 1995 das beste Jahr mit dem höchsten Gewinn in unserem alten Geschäft vorweisen konnten«, betont Theodor F. Huber.

Die SolidLine wurde als GmbH mit einem Grundkapital von 50.000 DM gegründet, später in eine AG umgewandelt und ist derzeit mit einem Kapital von 3,85 Millionen Euro

ausgestattet. Bemerkenswert ist, dass die 25 Aktionäre alle in der Firma beschäftigt sind oder waren. Theodor F. Huber verfügt über etwas mehr als die Hälfte des Aktienkapitals, der Rest liegt bei Mitarbeitern. Der Vorteil der AG liegt unter anderem darin, dass Übertragungen formlos stattfinden, ohne dass dafür ein Notar notwendig ist, wie bei GmbH-Anteilen.

Pro Tag werden etwa fünf SolidWorks-Lizenzen verkauft

Im ersten Jahr verkaufte SolidLine 29 SolidWorks-Lizenzen, im Jahr 2006 dagegen fünf Lizenzen pro Tag. Folglich wurden von SolidLine allein in Deutschland etwa 1.000 SolidWorks-Lizenzen verkauft und zusätzlich 250 in der Schweiz. Insgesamt

samt werden heute 8.500 SolidWorks-Benutzer bei rund 2.400 Kunden auf der Grundlage von Wartungsverträgen betreut, wobei auch im Jahr 2006 wieder 50 Prozent der Lizenzen an mehr als 160 Neukunden verkauft wurden.

Die Anzahl der Mitarbeiter ist in den zehn Jahren von anfangs zwei auf heute 124 angewachsen, davon etwa die Hälfte mit Hochschulstudium. Außerdem ist SolidLine seit einigen Jahren auch ein Ausbildungsbetrieb für Bürokaufleute sowie IT-Systemkaufleute mit fünf Auszubildenden, und offensichtlich ein sehr guter, denn eine Absolventin war im Jahr 2006 die Landesbeste in Niedersachsen. Der Jahresumsatz 2006 der SolidLine AG einschließlich der Aktivitäten in der Schweiz wird bei knapp 24 Millionen Euro liegen, was einem Wachstum von 15 Prozent entspricht. Ein Drittel der Umsätze wurden mit Lizenzverkäufen von SolidWorks, PDM- und Zusatz-Applikationen erzielt, etwas mehr als die Hälfte mit Supportverträgen und die restlichen 15 Prozent mit Dienstleistung und Beratung. Der letztgenannte Umsatzanteil soll zukünftig überdurchschnittlich gesteigert werden, ohne den Rest zu vernachlässigen.

»Wir sind mit unserer Strategie sehr erfolgreich«, hebt Theodor F. Huber hervor, »und die besteht darin, dass wir unseren Kunden in der Fertigungsindustrie helfen, bessere Produkte zu entwickeln und produktiver zu arbeiten. Unser Ge-

schäft basiert auf sechs Säulen, erstens auf einer modernen 3D-Modellierungs-Software, die wir von SolidWorks beziehen und vermarkten, zweitens schulen wir die Kunden in der Nutzung der Software, drittens beraten wir Kunden über die Einführung eines Produktentwicklungsprozesses mit einer 3D-Software, viertens integrieren wir Zusatzapplikationen, fünftens vermarkten wir Lösungen zur Verwaltung der Produktdaten und sechstens unterstützen wir die Benutzer an der Hotline in der Anwendung.«

Die Produktivität der Kunden um 15 Prozent steigern

Um die Produktivität der Kunden weiter zu steigern wurde eine Kampagne entwickelt, die diese Schwerpunkte im Jahr 2007 noch verstärken soll. Mehr Personalressourcen für Training und Consulting sollen ein verbessertes Angebot an qualifizierten, modularen Anwenderschulungen und Programmierdienstleistungen zum Beispiel zur Automatisierung und Optimierung von Konstruktionsprozessen oder zur Teilekonsolidierung durch Klassifikation ermöglichen. Das PDM-Geschäft von SolidLine beläuft sich auf etwa 10 Prozent des Gesamt-

umsatzes, wobei im letzten Jahr genauso viele PDM-Lizenzen wie CAD-Lizenzen verkauft wurden. Ziemlich genau 60 Prozent der CAD-Lizenzen waren Lizenzen der Software-Pakete SolidWorks Office Professional beziehungsweise Premium. Dadurch erhalten 60 Prozent der Kunden PDMWorks Workgroup als Verwaltungstool. Die restlichen 40 Prozent verteilen sich auf Lizenzen von DBWorks, Porta~X und PDMWorks Enterprise. Ein großer Teil des Dienstleistungsumsatzes kommt aus diesem Segment.

Bisher wurden rund 1.000 CAD-Arbeitsplätze mit Porta~X in die SAP-PLM-Software integriert. Dabei konnten im Jahr 2006 durch den Vertrieb über SAP-Berater größere Erfolge erzielt werden. In diesem Zusammenhang laufen zur Zeit mit zwei weiteren großen Beratungshäusern Gespräche. Porta~X wurde nicht nur von SAP als Integrationslösung zertifiziert, sondern kürzlich auch von SolidWorks als Gold-Partner-Produkt. »Porta~X ist zur Zeit die einzige SAP-Integration, die diese Reife erlangt hat«, betont Theodor F. Huber. »Das Hauptkriterium ist dabei, dass es vollständig integriert im FeatureManager von SolidWorks abläuft. Der Benutzer merkt gar nichts von SAP und das



»Wir sind mit unserer Strategie sehr erfolgreich«, hebt Theodor F. Huber, Vorstand der SolidLine AG, hervor, »und die besteht darin, dass wir unseren Kunden in der Fertigungsindustrie helfen, bessere Produkte zu entwickeln und produktiver zu arbeiten.«

Das neue Bürogebäude von SolidLine, das in nur sechs Monaten entstanden ist, bietet rund 2.000 Quadratmeter Bürofläche mit attraktiven Schulungsräumen für Kunden plus Nebenflächen im Untergeschoss.



ist es, was die Benutzer wollen. Speziell diese Gold-Partner-Zertifizierung hat bereits Interesse bei Unternehmen in England, Holland, USA und Brasilien geweckt. Wir scheinen hier richtig zu liegen und wollen deshalb unsere Partnerschaftsaktivitäten stärken. Wir selbst sehen die SAP-Beratung nicht als unsere Kernkompetenz. Sollten wir jedoch mit der Expansion in diesem Marktsegment erfolgreich sein, werden wir in den USA eine Niederlassung gründen.«

-fr



SolidLine AG

... design your success

Das System- und Beratungshaus agiert seit 1996 erfolgreich in der Fertigungsindustrie mit innovativen Systemlösungen für den integrierten Produktentwicklungsprozess. An 9 Standorten in Deutschland und der Schweiz unterstützt das SolidLine-Team mit Know-how und großer Erfahrung die gesamte Wertschöpfungskette von Fertigungsunternehmen bis hin zur Konstruktionszusammenarbeit und Vermarktung über das Internet.

Auf den Spezialgebieten Computer Aided Design, Product Data Management, SAP-Integration, Analyse, Simulation und Fertigung bietet das Unternehmen modernste Software-Lösungen und umfangreiche Dienstleistungen auf Basis des 3D-CAD-Produktes SolidWorks an.

SolidLine betreut derzeit mehr als 2.400 kommerzielle Kunden mit über 8.500 SolidWorks Arbeitsplätzen. Kooperationspartner in Europa und USA stellen die Betreuung international tätiger Kunden sicher. Das Qualitätsmanagement der SolidLine AG ist seit 1997 DIN ISO 9001:2000 zertifiziert.

Zentrale Wiesbaden
Am Eichelgarten 1
D - 65396 Walluf
Tel. +49 (0) 61 23 / 99 50 - 0
Fax +49 (0) 61 23 / 73 03 1
Web www.solidline.de
eMail info@solidline.de

Geschäftsstelle Berlin
Gradestraße 36
Ecke Tempelhofer Weg
D - 12347 Berlin
Tel. +49 (0) 30 / 627 390 - 47

Geschäftsstelle Bremen
Am Eichkamp 23
D - 27367 Sottrum
Tel. +49 (0) 42 64 / 83 16 - 0

Geschäftsstelle Hamburg
Hauptstraße 70
D - 25462 Rellingen
Tel. +49 (0) 41 01 / 58 95 - 0

Geschäftsstelle Köln-Düsseldorf
Elisabeth-Selbert-Straße 1A
D - 40764 Langenfeld
Tel. +49 (0) 21 73 / 106 37- 60

Geschäftsstelle Ludwigsburg
Monreposstraße 57
D - 71634 Ludwigsburg
Tel. +49 (0) 71 41 / 220 -631

Geschäftsstelle Nürnberg
Äußere Sulzbacher Straße 16
D - 90489 Nürnberg
Tel. +49 (0) 911 / 965 95 -460

Solid Solutions AG Zürich
Hohlstraße 534
CH - 8048 Zürich
Tel. +41 (0) 1 / 434 21 -21

Geschäftsstelle Karlsruhe
Carl-Zeiss-Str. 5
D - 76275 Ettlingen
Tel. +49 (0) 72 43 / 50 59 - 0

Schulungszentren
Augsburg, Berlin, Bremen,
Hamburg, Ingolstadt, Karlsruhe,
Köln-Düsseldorf, Ludwigsburg,
Nürnberg, Saarbrücken,
Wiesbaden und Zürich.

... **freecall** 0800 - SolidWorks
7 6 5 4 3 - 9 6 7