

Lino[®]
leading innovation

22. – 23.5.2019

DSA **X**

10. Design & Sales
Automation Konferenz

Lino® 3D Konfigurationslösung

Der gemeinsame Weg in die Zukunft

Rüdiger Dehn



Agenda

- Diese Veranstaltung
- 12 Jahre Lino
 - Fokussierung
 - Standortbestimmung
 - Geschäftsentwicklung
 - Internationalisierung
- Investitionen
- 3D Konfigurationslösungen
- Cloud / On-Premises / Hybride Systeme



Zur Veranstaltung

- Community
 - Miteinander von Mitarbeiter, Partner, Kunden und Lieferanten
 - „Tage der offenen Türen“
- Woran arbeitet Lino
- Lino - Leading Innovation
- Feedback



Standortbestimmung Lino Software Made by Lino®

- Lino entwickelt Standardprodukte aus Kundenanforderungen, die branchenübergreifend funktionieren
- Kundennähe ist die Basis
- So einfach wie möglich und so komplex wie nötig!



Standortbestimmung Lino – 12 Jahre Lino - Fokus

- Single CAD
- Single Configurator
- Multi PDM/PLM
- Multi ERP
- Multi CRM
- Integrationen
 - ESB Bus System
 - Webservices/Microservices



tacton 

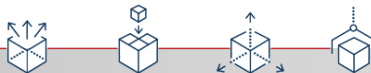
 **SOLIDWORKS**

Lino[®]
leading innovation



Standortbestimmung Lino - 12 Jahre Lino

- Kundenstamm im 3D Konfiguratorumfeld (ca. 75 aktive Kunden)
 - Ca. 10 Umsatz > 500 Mio. €
 - Ca. 30 Umsatz 50 bis 500 Mio. €
 - Ca. 25 Umsatz < 50 Mio. €
- Unabhängige, profitable Firma
 - Unabhängig von Banken
 - Wir müssen profitabel sein, damit wir in 15 Jahren noch am Markt sein können
 - Wir müssen für/mit unseren Kunden in die richtigen Dinge investieren
- In der Nische

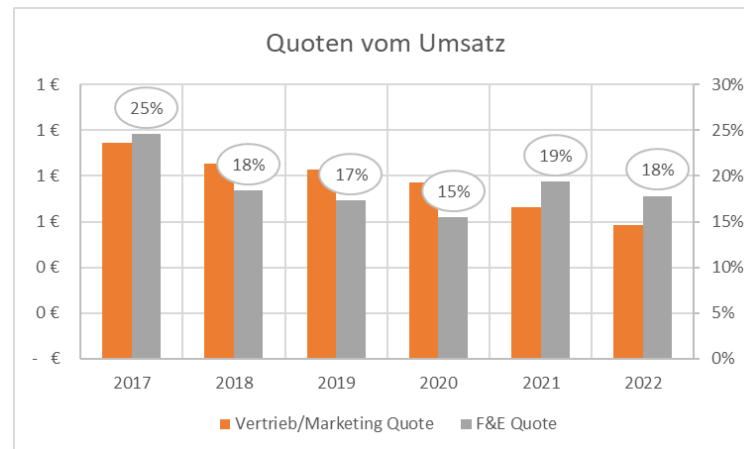
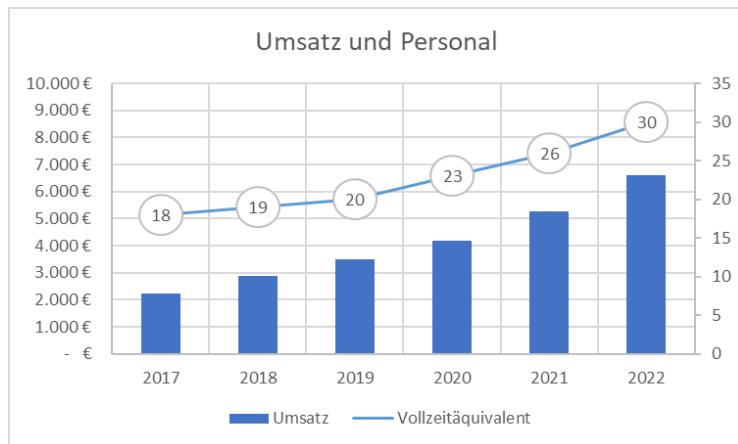


Standortbestimmung Lino – 12 Jahre Lino

- Wir haben uns entwickelt
 - Konfigurationsexperten
 - 3D Experten (vom reinen SolidWorks zu 3D web Experten)
 - Integrationsexperten
 - Vertrieblich (wir fragen freundlich!)
- Softwarefirma oder Projektfirma
 - Im Augenblick sind wir bei 50% / 50%
 - Zukünftig möchten wir uns Schritt für Schritt in Richtung Softwarefirma mit kleinerem Projektanteil entwickeln
 - Kunde soll die Lösung besitzen
 - Lino hilft „auf das Pferd“
 - Lino entwickelt Standardlösungen



Geschäftsentwicklung

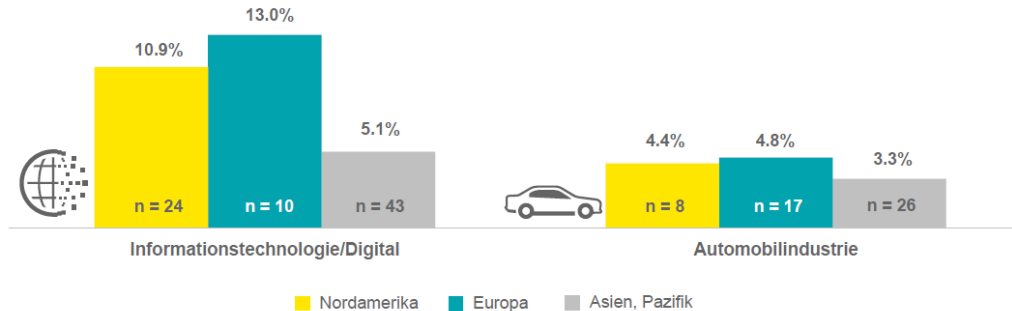


Investitionen - Anteil F&E

IT und Automobil: europäische Top-Konzerne mit höchster F&E-Quote

Durchschnittlicher Anteil der F&E-Ausgaben am Umsatz im Geschäftsjahr 2017

Durchschnittliche F&E-Quote



Internationalisierung mit Kunden und Mitarbeitern – Lino Franchise

Lino
NL

Lino
US

Lino
XX



Lino
AT

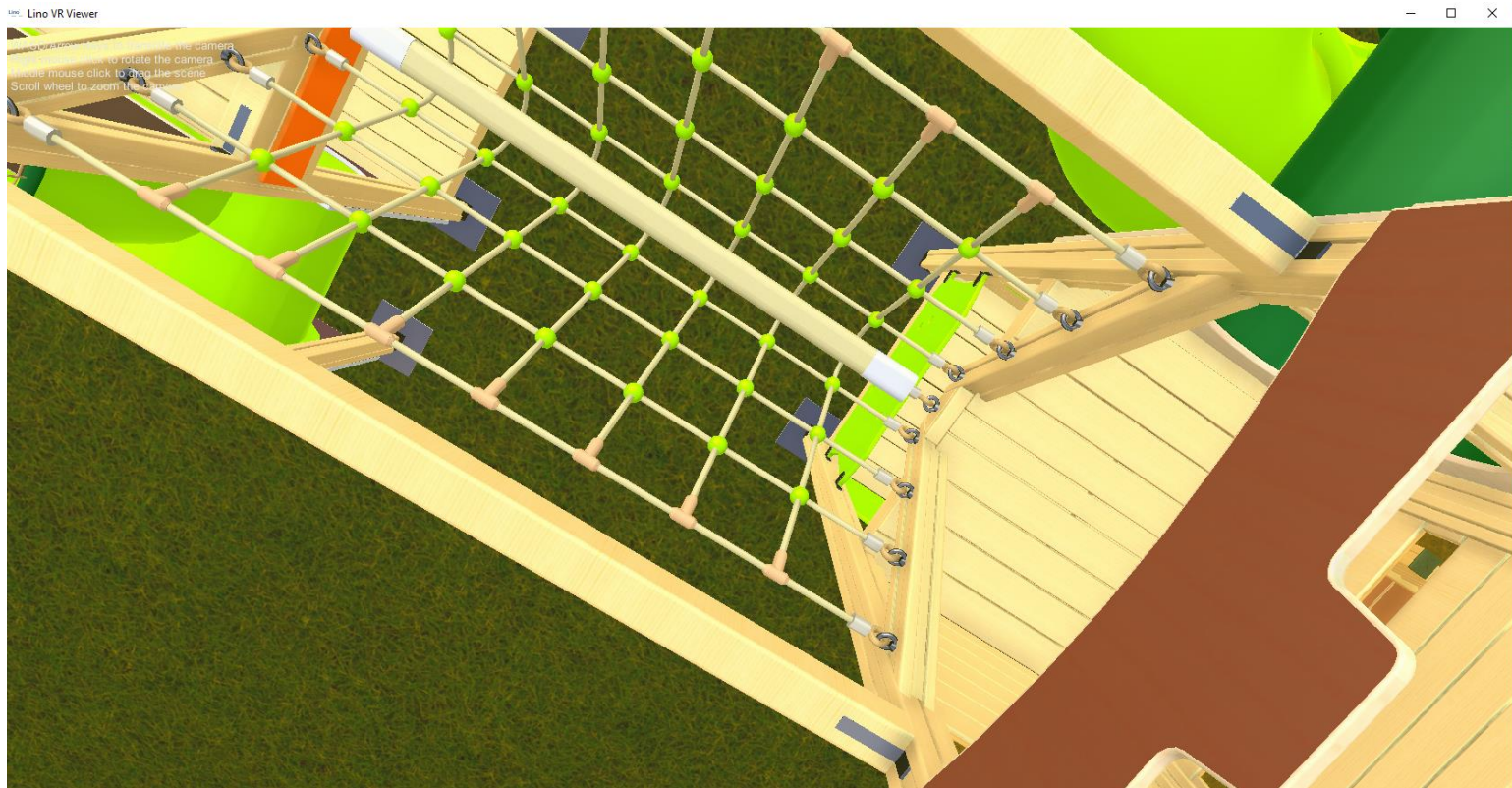
Lino I

Lino
CH

Lino[®]
leading innovation



3D Konfigurationslösungen



3D Konfigurationslösungen

3D CAD, 3D und Konfigurationsdaten

 **SOLIDWORKS**
tacton 



Oculus



Autoren-
systeme

Gold
Microsoft
Partner

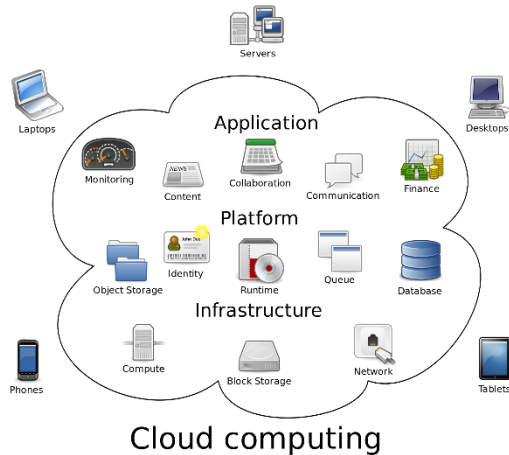

„Neutral
-format“

Lino[®]
leading innovation



Cloud / On-Premises / Hybride Systeme

- Wer von Ihnen nutzt Office 365 oder Skype for Business /Teams?
- Lino
 - Seit 2008 - Salesforce Cloud
 - Seit 2017 - Skype Telefonie und Office 365



Vorteile einer Cloudlösung 1

- Einsparung von teilweise erheblichen Investitionen für Dienste, die in der Cloud einfach bei externen Dienstleistern angemietet werden können
- spart Kosten bezüglich des Personals sowie auch der eingesetzten Hardware
- Kein langfristigen Kapitalbindungsbedarf
 - Kosten für alle benötigten Dienstleistungen, wie die Nutzung von Hardware-Ressourcen oder spezieller Anwendungssoftware, werden in der Regel monatlich abgerechnet und sind somit gut kalkulierbar sind.
- Kosten für die Anmietung einer Cloud-Lösung generell stark unter den Kosten für die Anschaffung eigener Hard- sowie Software, die der gewünschten Leistung entsprechen.



Vorteile einer Cloudlösung 2

- Hardware benötigt regelmäßige Upgrades
 - um auf dem aktuellen Stand der Technik zu bleiben, ist ein erheblicher Kostenfaktor, der bei der Nutzung eines Cloud-Dienstes entfällt und auf den jeweiligen Anbieter übergeht
- kostenintensive präventive Maßnahmen zum Ausfallschutz
- Einsparung von Kosten für IT-Fachleute
 - Infrastruktur stets warten, pflegen und instand setzen, da dieses Personal vom Cloud-Anbieter gestellt wird
- gute Anpassbarkeit der jeweiligen Dienste
 - Der Umfang von Speicherplatz, Rechenleistung und Software-Paket kann so präzise gewählt und jederzeit an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden
- Mehrere Filialen oder Firmenstandorte können ganz einfach und mit geringem Kostenaufwand an die genutzte IT-Infrastruktur angebunden werden



Vorteile einer Cloudlösung 3

- Faktor Sicherheit
 - Der Zugriff auf die Ressourcen durch die Mitarbeiter eines Unternehmens ist durch eine Administrierung des Cloud-Anbieters geregelt
 - Gleiches gilt für den Zutrittsschutz zu Rechner-Anlagen



Nachteile einer Cloudlösung 1

- Abhängigkeit vom Anbieter
 - der sich möglicherweise nur unzureichend um Kunden kümmert, nicht ausreichend Kapazitäten aufbringen kann oder gegebenenfalls durch eine Insolvenz handlungsunfähig wird
 - Dies hätte selbstverständlich negative Auswirkungen auf alle Dienstleistungen, die ein Unternehmen bei dem betroffenen Cloud-Dienstleister gebucht und unter Umständen auch bereits bezahlt hat
- Was geschieht langfristig am besten für den Umgang mit empfindlichen, unternehmensbezogenen Daten
 - Überlässt man diese der Obhut des Dienstleisters, begibt man sich unweigerlich in eine gewisse Abhängigkeit
- eigene IT-Kompetenz
 - hat man selbst im Unternehmen keine oder nur wenige Fachleute, die sich mit der Technik, hardware- sowie softwareseitig, auskennen, ist man größtenteils von der Leistung des Cloud-Anbieters abhängig



Nachteile einer Cloudlösung 2

- Qualität der Internetanbindung
 - Gerade in ländlichen Gegenden ist das Highspeed-Internet oft noch nicht angekommen
 - Auch bei einer 400-Mbit-Leitung garantiert die hohe Bandbreite nicht, dass die Verbindung stets zuverlässig funktioniert - und eine Internetverbindung ist eine unumgängliche Voraussetzung für das Cloud-Computing
- Eine Gefahr liegt in der Nutzung von Datenspeichern im EU-Ausland
 - Die Datenspeicherung auf einem Server in den USA, etwa bei Google oder Amazon, unterliegt nämlich nicht den deutschen oder europäischen Datenschutzrichtlinien
- Unternehmen müssen bestehende Arbeitsprozesse an die vom Cloud-Anbieter zur Verfügung gestellte Software-Lösung anpassen, wenn die eigene oder zuvor genutzte Software nicht angeboten wird



Fazit über die Vor- und Nachteile von Cloudlösungen

- Es geht heutzutage eigentlich schon gar nicht mehr ohne!
- Viele Privatanwender nutzen Cloud-Angebote von Google, Amazon oder Microsoft und bei Unternehmen sind Cloud-Services für Bereiche wie CRM, CMS, Projektmanagement, Sicherheit oder Datenspeicherung sehr beliebt
- kann man ein akzeptables Gleichgewicht aus den genannten Vor- und Nachteilen herstellen?
- Letztendlich muss natürlich jeder für sich selbst entscheiden, ob und in welchem Umfang es Sinn macht, auf eine Cloud-Lösung zu setzen!





C wie Configure

Zuerst wird das Produkt konfiguriert: Welche Komponenten werden für was benötigt? Leistungsfähige CPQ-Systeme unterstützen die Anwender mit Guided Selling und begrenzen automatisch die Auswahl der möglichen und kompatiblen Komponenten.

MEHR ERFAHREN



P wie Price

Nachdem die Komponenten ausgewählt sind, werden die Gesamtkosten kalkuliert. Weil auch die Preiskalkulation mit unserer Cloud-basierten Lösung erfolgt, nutzen Sie eine „Single Source of Truth“ und somit aktuelle und valide Informationen.

MEHR ERFAHREN



Q wie Quote

Das vollumfängliche Angebotsdokument wird einfach auf Knopfdruck erstellt – ganz ohne zeitaufwändige Abstimmungsrunden zwischen Engineering und Vertrieb. Mit CPQ erstellen Sie Angebotsdokumente in Rekordzeit.

MEHR ERFAHREN



Cloud / on Premise / Hybride Systeme

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Tacton TcSite	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Tacton CPQ	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
- Lino Produkte anpassen	Y	Y	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Affinität Cloud in DACH	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%
- CAD in der Cloud				X	X	X	X	X	X	X	X
- ERP in der Cloud					X	X	X	X	X	X	X
- PLM in der Cloud					X	X	X	X	X	X	X
Kunden in DACH											
- CAD in der Cloud							X	X	X	X	X
- ERP in der Cloud								X	X	X	X
- PLM in der Cloud								X	X	X	X
Hybride Systeme		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X



Cloud / On-Premises / Hybride Systeme

- Konfigurator in der Cloud und ERP/PLM/CAD/CRM lokal?
- Hybride Systeme sind gefragt in der Übergangszeit!
- Integrationen mit Microservices
 - Selbstlernende Services
- Das erfordert über einen langen Zeitraum Kenntnisse alter und neuer Technologien



Vielen herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

