Vzniká GibbsCAM, který díky své jednoduchosti a pokročilé grafice dobývá svět

VZPOMÍNKY BILLA GIBBSE, ZAKLADATELE SPOLEČNOSTI I ZNAČKY GIBBSCAM (III)

Druhý díl seriálu o začátcích CAM softwaru a o životě jedné z nejvýraznějších osobností tohoto oboru – Billa Gibbse – nás provedl 80. léty, která byla ve znamení vzniku společnosti Gibbs and Associates. Nová společnost si nezačíná budovat místo na trhu pomalu, ale strmě stoupá vzhůru.

Konec 80. let, asi konkrétně rok 1989, byl pro nás přelomový. Byli jsme přesvědčeni, že musíme přejít na platformu IBM. V té době se na nás obrátili ze společnosti Fadal Engineering, Inc., a řekli: „Myslíme si, že je váš software skvělý. Obsahuje grafiku a snadno se používá a přesně takový software chce mít každý. Rádi bychom ho nasadili na naše řídicí systémy. Připravíte nám speciální verzi?“ To ale znamenalo napsat kompletně nový balík CAM softwaru úplně od nuly. Nicméně, věděli jsme také, že ho můžeme napsat tak, aby fungoval jak na Macintoshi, tak i na IBM PC. Zakázku od Fadal Engineering jsme tedy vzali a trvalo nám celé dva roky, než jsme dokončili první softwarovou verzi. Byl to první software, ze kterého se později stal GibbsCAM.

Náš první produkt jsme nazvali Gibbs System. Nikdy jsme nebyli moc kreativní, co se týče názvů, ale lidé alespoň věděli, kdo jejich software programoval. Gibbs System byl jen pro Macintosh, GibbsCAM byl již začátkem roku 1992 k dispozici pro IBM nebo Macintosh. Úžasné na tom bylo, že verze pro IBM vypadala stejně jako verze pro Macintosh – dalo se v ní přetahovat myší, pracovalo se s okny a s obrázky na monitoru, měla dobrou grafiku. Nikdo tehdy ještě takový software na IBM PC neviděl.

V roce 1992 stále ještě nebyly ve hře Windows. IBM běžel na DOSu a pak byl Macintosh. To nám nesmírně pomohlo a tehdy se naše podnikání opravdu rozjelo. Někdy od roku 1992 až do roku 2000 jsme měli každoročně dvouciferný růst, dvouciferné zisky a vyrostli jsme z 10 zaměstnanců na 60. Naše čisté roční příjmy stouply na 10 milionů dolarů. Rozrůstali jsme se i mezinárodně a rostla nám distribuce i na domácím trhu. Ani tato čísla z nás ale neudělala největší nebo nejpopulárnější CAM systém, ale to jsme ani nikdy nechtěli. Chtěli jsme samozřejmě být nejlepším CAM systémem, ale z hlediska snadného používání a grafiky, stejně jako celkové kvality systému. Nechtěli jsme být jen někým, kdo prodává velká množství levných produktů.

CHCEME DĚLAT CAM PRO OBRÁBĚČE

Nabyli jsme dojmu, že někteří naši konkurenti tak trochu opustili své dřívější ideály. Co většinou nastalo u našich konkurentů, jako byli Mastercam a SmartCAM, bylo to, že sice na začátku vypadali hodně podobně jako my – měli svého člověka, který si upřímně myslel, že má co nabídnout, a který rozuměl potřebám obou stran, tedy obrábění a počítačům, a který tedy šel a začal vyvíjet software. Svého klíčového člověka měli v Mastercamu i ve SmartCAMu, stejně jako já byl klíčový pro GibbsCAM. Ale protože v dobách IBM rostli rychleji než my, tak měl tento člověk možnost „vyrůst“ ze své pozice a otěže předat programátorům. Programátoři ale obecně nerozumějí tomu, co obráběč potřebuje nebo chce. V důsledku toho software začne být čím dál tím komplikovanější a beztvarý; samozřejmě, že jednotlivé funkce stále jakžtakž fungují, ale náročnost pro obráběče naučit se to všechno stoupá tak strmě, že se jednou dostane do bodu, kdy už trh řekne „ne“.

Zde jsme ucítili příležitost ukázat, že to umíme lépe (a hlavně snadněji) než konkurence. A to se stalo naším hlavním cílem. Možná jsme se v nedávné historii od něj párkrát trochu odchýlili, ale vždy jsme se dokázali vrátit k tomu, v čem chceme být jiní a co chceme dodávat – software, který je podstatně snazší, výrazně interaktivnější a mnohem více zaměřený na obráběče. Naše první motto bylo „CAD/CAM pro obráběče“. A i když naše nové motto zní „Značně jednoduchý. Přirozeně výkonný“, i nadále věříme, a to víc než kdy předtím, v to, že se musíme zaměřovat na potřeby obráběče, tedy člověka, který bude software používat v praxi a který není ani konstruktér, ani počítačový expert. Nechceme, aby byl náš software vnímán jako přátelský pro odborníky, ale jako přátelský pro řadové obráběče.

Prosinec 2000 byl nejlepším měsícem a rok 2000 nejlepším rokem v historii společnosti. Chtěl jsem si také udělat nějakou radost, tak jsem šel a koupil si plachetnici z druhé ruky. A mám ji dodnes. Je to Říkal jsem si: „To je divné, opravdu divný měsíc, to musí být nějaká anomálie.“ Jenže po lednu se moc nevydařil ani únor a ve výrobě se začalo hovořit o hluboké recesi. Začali jsme bojovat o udržení podniku. S hrdostí říkám, že jsme to zvládli na výbornou a neskončili ve ztrátě ani v roce 2001 nebo 2002 či 2003. Rok 2001 byl ale zdaleka nejhorší, protože jsme zpočátku vůbec nevěděli, co se děje. Museli jsme zmenšit firmu a několik lidí muselo odejít. Omezili jsme výdaje, protože tento rok nakonec skončil se ziskem místo 10 milionů dolarů pouhých 7 milionů. To byl pořádný rozdíl. Drželi jsme se, co to šlo. Vzdali jsme se nároků na vysokou ziskovost a snažili jsme se zůstat připraveni na zotavení – nechtěli jsme se zbavovat klíčových zdrojů.

Přešel rok 2002 a k oživení, v které jsme doufali, nedošlo. Rok 2002 naštěstí nebyl pádem dolů, ale lopocením se po rovině. Museli jsme počkat do roku 2003, než jsme opět zaznamenali pozitivní růst. Prosinec 2003 byl pro nás skvělý měsíc a myslím, že třetí nejlepší v historii společnosti. Chceme věřit, že viditelné oživení na konci roku 2003 není anomálie a že se vrátíme tam, kde jsme byli před recesí.

NA KOHO JSME ZAMĚŘENI?

Na všechny. Jsme velmi dobrá volba pro začínající uživatele. Protože nikdo nepotřebuje víc, aby byl software snadný, než začínající uživatel. Jsme velmi dobrá volba pro středně velké obrobny, dílny zaměstnávající 50 až 100 lidí. Když se dostanete do firem, které opravdu investují do programování, brzy zjistíte, že si začínají uvědomovat, jak ohromné náklady mají na zaškolení a kvůli fluktuaci pracovníků. Zaměstnanci mohou dokonce začít vydírat, že když nedostanou přidáno, zastaví se stroje. Tyto situace jsou přesně těmi, kdy je pro nás nejlepší do toho vstoupit.

Když přijdete do dílny, kde používají GibbsCAM, zjistíte, že tam mají tři, čtyři nebo i pět programátorů, že většina obsluhy trochu programuje, že k softwaru má přístup spousta lidí a také ho používají, protože náklady na jejich zaškolení byly velmi malé a pro většinu lidí je práce s tímto softwarem snadná. Když přijdete do dílny podobné velikosti, kde používají software od naší konkurence, najdete jednu místní „hvězdu“, což je jeden jediný člověk, který umí programovat, protože má jako jediný šest let zkušeností a za sebou šest měsíců školení. To však znamená dramatické rozdíly ve flexibilitě, spolehlivosti a ziskovosti středně velké dílny. Rádi našim zákazníkům vysvětlujeme, že vlastně nabízíme uvolnění z této závislosti na jednom expertním programátorovi. Na expertních programátorech není nic špatného, máme je rádi. Ale je absurdní, aby software mohl používat jen jediný člověk.

Máme samozřejmě i velké zákazníky. Jsme například jedním z pouhých dvou schválených produktů pro použití v dílnách společnosti Boeing. A byli bychom jediní, pokud bychom v té době měli lepší systém pro drátové EDM řezání. V té době jsme drátové EDM řezání nepodporovali, takže museli přibrat společnost, která to uměla. Boeing nás schválil po šestiměsíčním testování všech PC CAMů, které se jim podařilo najít. Léta předtím udělali to samé u Hughes Aerospace. Provedli šestiměsíční posouzení a vybrali si jediný produkt pro všechny své divize. A byli jsme to opět my, kdo vyhrál.

NIC NENÍ ZADARMO

Vzpomněl jsem si ještě na jeden příběh. Poslali jsme našeho prodejce s nabídkou do společnosti Raytheon. Na Raytheon udělala jeho prezentace ohromný dojem, nicméně u společností tohoto typu je prodej spíše otázkou politiky. Také oni tedy měli vlastní PC tým, který měl za úkol vyhodnotit nejlepší PC CAM software. Soutěž jsme vyhráli, ale pak přišel kdosi z vedení a ten řekl: „Nejsme si jisti, jestli nějaký PC CAM vůbec chceme, protože PTC nám dali všechen svůj CAM software zadarmo.“ Nejen PTC, ale i ostatní poskytovatelé integrovaných systémů to tak dělají – vydělají si na CADu a pak dají zákazníkovi několik licencí CAM softwarů zadarmo. PTC to tak dělávali často. Naše první reakce byla ukvapená: „To je konec, jsme ztracení, musíme soupeřit s bezplatným softwarem!“

Nastala ale další kola vyhodnocování, kde se měřila a porovnávala doba potřebná na zaškolení dvou různých CAM softwarů, časy programování vlastních lidí ve dvou různých CAMech, dívali se na kvalitu výstupu a četnosti problémů s hotovými programy, posuzovali otázky kvality a musím říct, že opravdu odvedli skvělou práci.

Ve zprávě tohoto hodnoticího týmu Raethonu nakonec bylo, že se GibbsCAM vyplatí už za šest měsíců v porovnání s bezplatným softwarem. To lidi znejistilo. Jak je možné, aby byl nějaký software levnější než software zadarmo? Levnější je proto, že nic není zadarmo. Ve skutečnosti je nákupní cena CAM softwaru téměř nulová oproti dlouhodobým nákladům na jeho vlastnictví. Ať už zaplatíte 5 000, 10 000, 15 000 nebo 25 000 dolarů, máte-li víc než jeden CNC stroj, měli byste se podívat i na dlouhodobé náklady na jeho vlastnictví.

Nést náklady na životní cyklus produktu znamená řešit každý rok zaškolení nových lidí a také to, kolik lidí může software používat. Přenášení problémů k CNC stroji znamená, že je berete na to nejdražší místo na světě k řešení problémů. CNC stroje mají sazby 100 až 200 dolarů za hodinu. Když si to spočítáte, tak najednou zjistíte, že co je nejlevnější koupit, není nejlevnější vlastnit. Rozdíly mohou být opravdu dramatické.

Jedno z nejlepších srovnání je to, které průběžně probíhá v různých výukových střediscích, kde se školí různé CAM systémy. Mohou tam učit GibbsCAM a Mastercam, mohou učit i GibbsCAM a jiný CAM systém. Výsledek je pokaždé podobný. V kurzu, který trvá 20 týdnů, studenti GibbsCAMu obrábějí konkrétní díly již ve 2., 3., 4. týdnu, zatímco studenti CAMu X se ke skutečnému obrábění dostanou až v 18., 19. nebo 20. týdnu. Pak jdou k závěrečným zkouškám a obvykle dostanou za úkol naprogramovat stejnou komponentu. Studenti GibbsCAMu jsou za 30 minut hotovi a jdou domů. Za další 2–3 hodiny jsou studenti CAMu X zčásti hotovi, zčásti ne, zčásti bojují. Je to velký rozdíl.

> Zde jsme ucítili příležitost ukázat, že to umíme lépe (a hlavně snadněji) než konkurence. A to se stalo naším hlavním cílem. Možná jsme se v nedávné historii od něj párkrát trochu odchýlili, ale vždy jsme se dokázali vrátit k tomu, v čem chceme být jiní a co chceme dodávat – software, který je podstatně snazší, výrazně interaktivnější a mnohem více zaměřený na obráběče.

Andrea Cejnarová

Zpracováno na základě rozhovoru CTI vedeného s Billem Gibbsem kolem roku 2004.

Pokračování příště