

En reflektion från CADdirekts monter A39:48 på Nordbygg 2014

Hemma igen efter en vecka på Nordbygg – stolta, nöjda och trötta! Stolta över vårt nya koncept, nöjda med det positiva gensvaret från besökarna och trötta efter ett intensivt arbete inför och under mässan. Detta var vår första stora mässa inom bygg och VVS med vårt koncept "CADdirekt på fler plattformar". Konceptet väckte intresse hos en stor och bred publik. Stora konsultbyråer och mindre installationsföretag stod sida vid sida i vår monter under demonstrationerna av vårt 2D-program och de flesta kunde hitta något som passade just dem. Vilken framgång, men vi har arbetat hårt för att komma hit!

Vår analys av marknaden visade att det finns ett stort behov av prisvärda, enkla och användarvänliga produkter inom CAD. Våra produkter möter detta behov och nu gällde det att visa detta för så många som möjligt. Vi bestämde oss därför att ställa ut på Nordbygg.

Det är mycket att tänka på inför en mässa, kanske särskilt när man är ett min-

dre företag. Att ställa ut på en mässa är en stor investering, både ekonomiskt och i arbetstimmar. Frågor som "Vilken hall ska vi stå i?", "Hur stor monter ska vi ha och hur ska den utformas?", "Vilken profil ska vi välja för att vara tydliga?" ska hanteras samtidigt som marknadsföring, försäljning, support och utveckling ska fortgå som vanligt. Inte helt enkelt, när man inte

är en van mässutställare. Men det är en otroligt spännande resa att rulla ut ett nytt varumärke på marknaden!

Söndagen och måndagen ägnade Patrik och jag åt att bygga vår monter. Vi ser hur de stora bolagen kommer med sina designade mässkoncept, framkörda av gigantiska truckar i stora trälårar. Riggarna och tygklädda rundlar hissas högt upp i taket. Vatten dras fram från luckor under golvet och kopplas ihop med maskiner som cirkulerar runt grönt kylvatten i genomskinliga plaströr för att vi ska kunna följa hela flödet. Det blir ett vackert skådespel att titta på när det pulserar ut löst vatten genom luften som dyker ner i ett mörkt rör två meter bort för att sedan snabbt skjutas iväg igen. Själva fortsätter att klättra på våra medhavda stegar och monterar belysning högt upp på monterväggarna till ljudet av en gammal rockdänga – Stairway to Heaven av...just det, Led Zeppelin.

Möblerna är på plats, mattan dammsugen och nu ska alla datorer och skärmar testas. Demo-spöket finns alltid där i bakgrunden för att ställa till det när man minst anar det. Denna gång upptäckte vi ett glapp i en HDMI-kabel som gjorde att signalerna inte gick fram till skärmen som de skulle. Tur att vi testade innan mässportarna öppnades!

Tisdagen den 1 april, mässan öppnas och för många är det dagen för årets aprilskämt, men för oss var det allvar. Väl förberedda söker vi kontakt med de första, arla besökarna. Det är alltid lika spännande att se vad olika människor blir intresserade av och därför måste vi lyssna och anpassa vår presentation efter det. Två öron och en mun gäller mer än någonsin för att kunna göra presentationen kort och precis och fånga upp besökarens fokusområden. Dessutom hinner vi med många fler besökare själva. Patrik kör helt plötsligt en presentation för 8 personer på samma gång, det är effektivt. Det går ganska lätt att skapa ett intresse för det vi vill visa. Stundtals är det kö och människor tittar över axeln för att se vad som händer på skärmen. Det kommer intresserade frågor om egenskaper och funktioner. Då känner jag mig glad och stolt för att vi har lyckats med vår satsning. Vi har skapat CAD-plattformar som alla kan ha råd med, även om de inte ritar dagligen.

Vi har fått många kommentarer om smarta funktioner och några sticker ut lite extra.

• CADdirekt VVS har en funktion för



Hans Engström EuroCityData och Pontus Silfverstolpe CADDirekt.



Monter.

schemaritning som imponerade på alla, oavsett om de var nybörjare eller ritade hela dagarna. Denna kommer spara dem en massa tid.

- ProgeCAD har en inbyggd konverteringsfunktion som omvandlar en PDF-fil till en redigerbar DWG-fil. Här spårade besökarna verkligen upp ögonen. Är det möjligt? I ett program som bara kostar 3 000 kr?
- CADdirekt BRAND imponerar stort med sin ambition att bli en ny Svensk Standard. Ett genomtänkt och tydligt sätt att skapa SBA-handlingar och med färdiga mallar för Utrymnings- och In-

satsplaner, något som alla företag i Sverige borde ha.

Veckan springer i väg fastän det är långa intensiva dagar. Snart är det fredag eftermiddag och det börjar rycka i vissa utställare redan någon timme innan stängning. Kl 17 stänger mässan för 2014 och ett frenetiskt packande sätter igång. De stora har sitt mässbolag som kommer dagen efter och packar ner allt. Vi andra sätter igång och demontera själva. De sista solstrålarna finns kvar när vi öppnar portarna på baksidan och två timmar senare kan vi packa in allt i våra bilar för att vända hemåt och träffa familjen igen.

Patrik Barkman har programmerat och jobbat med CAD sedan slutet av 80-talet i en mängd konstellationer. Pontus Silfverstolpe har en bakgrund inom systemintegrationer i över 10 år. CADdirekt startades av 2013 för att marknadsföra och sälja en nyutvecklad och mycket prisvärd applikationsserie.

Hela serien består nu av 4 applikationer – VVS, EL, BRAND och TELE. Eftersom vi valt att kunna installera våra applikationer på flera av AutoCADs plattformar likväl som på ProgeCAD ger det oss en bred bas att stå på, både funktions- som prismässigt.

Pontus Silfverstolpe, CADdirekt
www.caddirekt.se