

Die Firma RAND bedauert, dass es durch die im CAD.DE-Forum erwähnten Aktionen zu Verwirrung bei Pro/ENGINEER-Anwendern gekommen ist. Zur Klärung der Situation möchten wir Sie über die vertragliche Situation zwischen der Firma RAND und der Firma PTC informieren und im Folgenden das Commitment der Firma RAND zu seinen Kunden und zu Pro/ENGINEER unterstreichen:

- Seit dem Jahre 1988 und dem ersten Release von Pro/ENGINEER verkauft und supportet RAND die Software Pro/ENGINEER von PTC. **Zusatztechnologien und Zusatzprodukte, die zur Steigerung der Produktivität von Pro/ENGINEER beitragen**, wurden und werden durch RAND maßgeblich entwickelt, eingeführt und unterstützt. Die Firma RAND hat die herausragenden Eigenschaften von Pro/ENGINEER früh erkannt. Durch die konsequente Fokussierung der Kunden- und Projektziele, verbunden mit einer entsprechend erfolgreichen Umsetzung und leistungsfähigen Service- und Supportorganisation, konnten wir so über die Jahre einen Kundenstamm von über 3000 Unternehmen aufbauen. Zahllose Referenzen unterstreichen diese im CAD-CAM Umfeld als einzigartig zu bezeichnende Erfolgsgeschichte.
<http://www.randtech.de/unternehmen/kunden.htm>
- Die aktuelle Vereinbarung zwischen den Firmen RAND und PTC berechtigt RAND als „**Master Distributor**“, nicht nur eigene Vertriebs- und Wartungsgeschäfte mit PTC-Produkten zu tätigen, sondern auch eine eigene Wiederverkäuferorganisation (VARs) für die PTC-Lösungen zu unterhalten. RAND ist im Übrigen das einzige Unternehmen, das diesen besonderen Status "**Master Distributor**" hat. Der zu Grunde liegende Vertrag läuft bis zum 30.09.2005 unverändert. Neben vielen kleinen und mittleren Unternehmen werden unter diesem aktuellen Vertrag auch Großunternehmen wie Gildemeister, Vaillant und viele andere von RAND umfassend betreut.
- RAND hat über die letzten 15 Jahre **eine kompetente, leistungsfähige und sehr erfahrene Supportorganisation** aufgebaut und sich hier am „**Best in Class**“-Standard orientiert und diesen vielfach selbst gesetzt. Diese Organisation konsequent im Sinne unserer Kunden weiter auszubauen ist erklärtes Firmenziel. Keinesfalls wird die Firma RAND ihren Support für Pro/ENGINEER-Anwender in irgendeiner Weise einschränken; im Gegenteil: mit den von RAND gestarteten Initiativen, z.B. langjährigen Wartungskunden entsprechende attraktive Konditionen und Mehrleistung zu bieten, oder auch den Einsatz von Pro/ENGINEER zu analysieren und durch weiterführende Dienstleistungen und Add-On-Produkte zu optimieren, sind Beispiele dafür, dass RAND den aktuellen Status konsequent weiter ausbaut.

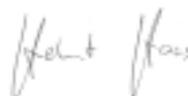
Die **strategische Ausrichtung von RAND** ist auf **langfristige Kundenbeziehungen** fokussiert. Nur durch langfristige Beziehungen können Werte entstehen. "**Technologies change, Relationships last a lifetime**". Der Leitsatz von RAND verdeutlicht, daß RAND als verlässlicher Partner an der Seite des Kunden steht. Unsere Überzeugung ist es, dass das Entscheidungsrecht darüber, mit wem und in welchem Bereich zusammengearbeitet wird, allein beim Kunden liegt. Wir werden dementsprechend weiterhin technologische Entwicklungen zusammen mit dem Kunden bewerten und, wo es Sinn macht, zum Einsatz bringen. Dies beinhaltet alle auf dem Markt zur Verfügung stehenden Technologien. RAND ist seinen Kunden verpflichtet. Fordern sie uns.

Mit freundlichen Grüßen

RAND TECHNOLOGIES GmbH



Ralf Prinz
Geschäftsführer



Helmut Haas
Geschäftsführer