

“Рост бизнеса *Solid Edge* в России восхищает!”

Интервью *John Miller*, старшего вице-президента *Siemens PLM Software*, сегмент *Mainstream Engineering*

Александра Суханова (*CAD/CAM/CAE Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Интервью с Джоном Миллером (*John Miller*), ответственным за линейку *Solid Edge*, состоялось во время конференции *Solid Edge University*, поэтому мы сочли необходимым немного рассказать об этом ежегодном мероприятии, которое проходило 25–27 октября 2016 года в Индианаполисе (штат Индиана).

“Раздвиньте ваши горизонты!” – так звучал в этом году со сцены отеля-небоскреба *JW Marriott* девиз конференции, адресованный не только полутысяче пользователей, лично приехавших в “Инди”, но и тем, кто смотрел онлайн-трансляцию. Истинный смысл этого призыва стал вырисовываться после выступления первых лиц *Siemens PLM Software*.

John Miller и его команда уверены, что рынок массовых САПР далек от совершенства, и они не согласны с утверждением, что этот рынок является зрелым и насыщенным. По их мнению, в ближайшие 12–18 месяцев в сфере *CAD*, ключевой области автоматизации проектирования, будут анонсированы инновационные изменения и решения. О какой *CAD*-зрелости может идти речь, когда результаты исследования, проведенного командой *Siemens*, говорят об обратном (“*Siemens CAD Challenges and Industry Trends Survey*”, сент. 2016 г.). Из приведенных г-ном *Miller* данных следует, что **наибольшую проблему у конструкторов вызывает именно работа с импортированными *CAD*-моделями**. 95% пользователей сталкиваются с необходимостью внесения изменений в конструкцию на поздних этапах разработки изделия. При этом, каждый пятый из их числа отмечает, что это является для него основной проблемой. А 49% пользователей до сих пор считает, что такие задачи, как быстрое создание начального облика изделия, проработка дизайна и конструкции вызывают у них значительные затруднения. (Мы не располагаем точными сведениями о том, пользователи каких именно *CAD*-систем стали респондентами в данном исследовании. По мнению редакции, это вряд ли были пользователи *Solid Edge*, поскольку эта система обладает необходимым арсеналом, включая Синхронную технологию, для решения вышеперечисленных проблем.)

Структура промышленности в США такова, что 93% работающих на рынке компаний – это малые и средние предприятия, стартапы. Неудивительно, что вендоры *CAD*-систем постоянно ведут ожесточенные бои друг с другом за увеличение своей доли этого большого пирога. С этой целью компания *Siemens* даже запускает специальную программу “***Solid Edge* для стартапов**”. Инженеры тех



молодых компаний, которые будут отвечать требованиям программы, смогут в течение года **бесплатно пользоваться подпиской на пакет *Solid Edge Premium*** (самая продвинутая конфигурация *Solid Edge*) и получат доступ к обучающим материалам. Что на это ответят конкуренты?

Поприветствовать и поддержать участников *Solid Edge University* в этом году приехал **Tony Hemmelgarn**, новый CEO и президент *Siemens PLM Software*, с которым неделей ранее мы встречались на *PLM Connection Europe* в Берлине. (Репортаж с этого масштабного мероприятия для европейских пользователей *Siemens* опубликован в *Observer* #7/2016.) Здесь уместно привести слайд из презентации г-на *Hemmelgarn*, который привлек внимание публики и дольше других демонстрировался на главной сцене форума (рис. 1). На иллюстрации мы видим приобретения *Siemens* на протяжении последних 15-ти лет, сделанные с



Tony Hemmelgarn

целью пополнения портфеля решений для разработки и производства изделий. Только с 2013 года на эти цели было потрачено более 2 млрд. долларов. Любопытно, что в ходе подготовки этого материала информация успела устареть, поскольку на слайде не представлено последнее приобретение *Siemens* – компания **Mentor Graphics**; соответственно, не отражена и внушительная сумма сделки – 4.5 млрд. долларов.

Ключевым месседжем выступления г-на *Hemmelgarn* стал призыв к пользователям *Solid Edge* обратить внимание на всю линейку решений *Siemens* – **расширить свои горизонты!** Все эти решения хорошо интегрированы и прекрасно понимают друг друга. В самое ближайшее время, по его словам, пользователи увидят еще более тесную интеграцию ряда новинок в портфеле *Siemens* с системой *Solid Edge*.

Следует отметить, что *Solid Edge* занимает особое место в сердце нового CEO компании, ведь *Tony Hemmelgarn* – выходец из *Intergraph* и долгое время плодотворно работал в этой компании, давшей миру ряд прекрасных решений, включая и *Solid Edge*. Он хорошо помнит то время, когда этому продукту еще только подбирали название, и именно *Tony* выпала честь провести одну из первых публичных презентаций *Solid Edge*. Г-н *Hemmelgarn* шутит, что и сейчас готов “сделать демо”, хотя, по-видимому, уже не так блестяще, как много лет назад. ☺

По завершению короткой, но емкой речи босса, команда разработчиков и принявшие участие в мероприятии пользователи *Solid Edge*, с должными для такого случая почестями, проводили на заслуженную пенсию “отца” *Solid Edge* – г-на **Bill McClure**, вся жизнь которого была неразрывно связана с этим продуктом. Свою карьеру г-н *McClure* начал в 1985 году в компании *Intergraph*, и его первым заданием стала разработка спецификаций машиностроительной САПР для компьютеров VAX. Затем он отвечал за создание, маркетинг и поддержку CAD/CAM/CAE-программ под UNIX, а в 1993 году начал разработку MCAD-системы под Windows – и в апреле 1996 года была выпущена первая версия *Solid Edge*. К тому моменту, когда компания *Unigraphics Solutions* купила *Solid Edge* у *Intergraph* (1998 г.), *Bill McClure* уже занимал должность вице-президента *Intergraph* по программным решениям для машиностроения. В 2009 году американская некоммерческая организация *The CAD Society* наградила г-на *McClure* почетной наградой – **CAD Society Leadership Award** – за проделанную им работу по обеспечению выхода на рынок Синхронной технологии. Приятно отметить, что эта легендарная личность трижды появлялась на страницах нашего журнала в качестве участника коллективных интервью о судьбе, возможностях, позиционировании



Рис. 1

и рыночных достижениях *Solid Edge* (см. *Observer* #5/2011, 5/2012, 6/2013).

После познавательных и даже увлекательных выступлений пользователей *Solid Edge* из автомобильной отрасли – *Prodrive*, *Camburg Racing*, *Local Motors* – сцену и всё внимание присутствующих захватили **Dan Staples**, вице-президент *Siemens PLM Software*, отвечающий за разработку продукта, и его команда. Перед демонстрацией “фишек” релиза ST9 г-н *Staples* подробно остановился на различных способах лицензирования и работы в *Solid Edge*. Особенно он подчеркивал тот момент, что *Solid Edge* можно приобрести и использовать именно так, как это удобно клиенту. Имеется в виду следующее. *Siemens* предлагает **три типа лицензирования системы**: персональная однопользовательская (*node-locked*), плавающая (сетевая) и облачная лицензии.



Время скоротечно: *Solid Edge* вдруг стал взрослым, и его “отец”, *Bill McClure*, – пенсионером

В отношении последнего типа лицензирования новшество заключается в предоставлении доступа к эффективным рабочим инструментам в любое время и в любом месте – в офисе, дома, у заказчика... При входе пользователя в систему лицензия автоматически загружается на соответствующий компьютер, а после завершения работы с *Solid Edge* она возвращается на сервер, и её можно использовать на другом рабочем месте. Что же касается облачного хранения данных – разработчики *Solid Edge* предоставляют пользователям возможность эффективной совместной работы с данными в централизованном хранилище с помощью таких известных сервисов, как *Dropbox*, *Box*, *OneDrive* или *Google Drive*.

Гибкость обеспечивается не только в отношении типа лицензирования, но и при покупке. *Siemens* по-прежнему предлагает постоянные лицензии, однако имеется и альтернативная возможность приобрести временную лицензию, оплатив подписку на месяцы или сразу на год. Ради интереса мы выяснили, сколько стоит в США месячная подписка для четырех разновидностей *SE – Design & Drafting*, *Foundation*, *Classic* и *Premium*. Оказалось, суммы следующие: 100, 230, 290 и 420 долларов соответственно.

Наш журнал участвует в *SEU* уже четвертый раз, поэтому мы можем с уверенностью сказать, что еще никогда прежде компания *Siemens* не уделяла столько внимания вопросам управления данными для массового рынка и совершенства интеграции *Solid Edge* и *Teamcenter*. В релизе *ST9* интеграция достигла очень высокого уровня (подробнее об этом рассказывает *John Miller* в интервью – читайте ниже). Тот факт, что **всем пользователям *ST9* доступно решение *Active Workspace***, уже говорит о многом. Кроме этого, в *Solid Edge* теперь есть встроенные средства для начального (базового) управления данными – они не требуют отдельной установки, дополнительных ИТ-ресурсов и расходов, поддержки *SQL* и наличия базы данных.

Г-н *Staples* и его команда продолжают призывать под знамена *Solid Edge* всех тех, кто по каким-либо причинам не удовлетворен работой с другими *CAD*-системами. В разделе своего выступления под соответствующим названием “**Переходи на *Solid Edge!***” он рассказал о разнообразных средствах миграции проектов для пользователей *SOLIDWORKS*, *Pro/E (Creo)* и *Inventor*. Главным новшеством в этом арсенале является наследование ассоциативных чертежей, созданных в *SOLIDWORKS*. Благодаря этой возможности пользователи существенно экономят свое время. Миграция, естественно,



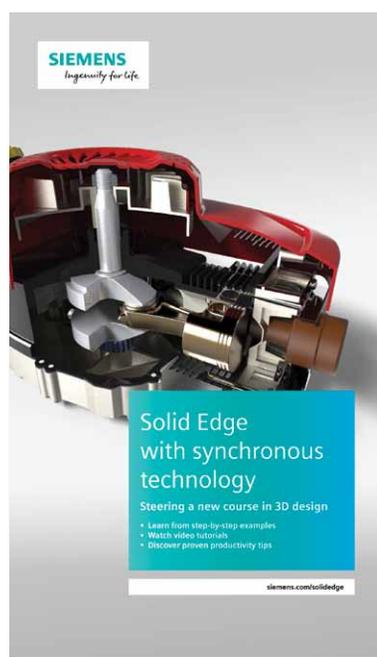
Dan Staples

касается и *3D*-элементов, включая заданные пользователем свойства, материалы, конфигурации, сборки и т.д. В результате этих нововведений, как утверждает команда г-на *Staples*, **редактировать в *Solid Edge* файлы *SOLIDWORKS* стало быстрее, чем в их родной системе!**

Помимо прочего, на конференции была анонсирована **новая электронная книга** – “*Solid Edge с Синхронной технологией*”, которую можно скачать по адресу www.siemens.com/plm/lovemycad. Автор книги – **Matt Lombard**, с 2013 года сотрудник *Siemens PLM Software*, а в прошлом – известный в *CAD*-сообществе апологет *SOLIDWORKS* и автор “библии” об этой системе.

Всего на *Solid Edge University* было проведено порядка сотни сессий, на которых пользователи могли подробно ознакомиться как с богатыми возможностями собственно системы *Solid Edge*, так и с другими решениями из этого портфеля, включая *Solid Edge Simulation*, *FEMAP*, *CAM Express*, а также с различными дополнительными приложениями – например, ***FloEFD for Solid Edge***. Для самых нетерпеливых был организован предпросмотр новых возможностей грядущего релиза – ***SE ST10***.

Ну а теперь обещанное эксклюзивное интервью, которое дал нашему журналу *John Miller*, руководитель сегмента *Mainstream Engineering*, непосредственно отвечающий за всю линейку *Solid Edge*. Мы искренне благодарны Джону за то, что он смог найти время в своём очень плотном графике для того, чтобы побеседовать с *Observer*’ом.



– Г-н Miller, недавно Вы были назначены руководителем сегмента *Mainstream Engineering*. Скажите, с какими чувствами Вы восприняли свое назначение?

– В этом году исполняется 25 лет, как я работаю в компании **Siemens!** Я не пришел извне, а скорее вырос в стенах *Siemens PLM Software*, начав свой трудовой путь еще в те времена, когда компания называлась *UGS*. 😊 И *Tony Affuso*, и *Chuck Grindstaff*, и *Tony Hemmelgarn* были моими начальниками, и мы тесно работали вместе. Мне довелось заниматься разной деятельностью в компании: я развивал партнерскую программу, работал в отделе исследований и разработок (*R&D*), в отделе стратегического развития. То есть, я видел нашу компанию с разных сторон и получил соответствующий опыт. Поэтому с удовольствием и рвением заступил на свою новую ответственную позицию в качестве руководителя подразделения *Mainstream Engineering*. Я считаю, что в этой роли крайне важно глубоко понимать весь спектр решений, имеющийся в портфеле *Siemens PLM Software*, а также то, как пакет *Solid Edge* может получить выгоду от такого “родства”.



John Miller

– Какую главную задачу поставило Вам руководство *Siemens*?

– Наша компания пришла на этот рынок надолго. *Siemens* не бросается из стороны в сторону и не живет от квартала до квартала. Это не наша тактика. Мы ведем долгосрочное стратегическое планирование. *Siemens* имеет стабильную репутацию в производственной отрасли во всём мире. **Компания глобально продвигает видение “Индустрии 4.0”.** Одна из моих основных задач состоит в том, чтобы привнести это видение и в нашу сферу массовых САПР. Наша команда понимает, что эта задача потребует значительных усилий. Однако уже сегодня есть готовые решения, которые пользователи *Solid Edge* могут пробовать, изучать и использовать. В результате большой работы *Siemens* по развитию открытого формата *JT*, не прекращавшейся на протяжении 10-ти лет, наши решения хорошо понимают друг друга. Сложности, связанные с использованием нескольких решений, остались в прошлом.

В дополнение ко всему, **в составе линейки продуктов *CD-adapco*, которую недавно приобрел *Siemens*, есть замечательные решения, и мы постепенно будем делать их доступными в рамках портфеля для массового рынка, работающего с *Solid Edge*.** Но пользователям *SE* не нужно сидеть и ждать, пока мы реализуем все поставленные задачи – есть решения, которые можно опробовать и начать применять уже сегодня.

– Если уж мы затронули приобретение *CD-adapco*, скажите, зачем в таком случае ваша компания разрабатывала средства интеграции *Solid Edge* с приложением *FloEFD* от *Mentor Graphics*?

– Как уже было сказано, я вырос в команде Чака и Тони, которые всегда ратовали за открытость наших решений. Пакет *FloEFD* помогает конструкторам в их работе. Вы являетесь свидетелем того, как значительно за последние 10 лет изменились ожидания и требования к конструкторам. Сегодня сделать одну лишь 3D-модель уже недостаточно: требуется спроектировать, проверить, провести анализ, соотнести. То есть, объем работ существенно вырос. Инструмент *FloEFD* помогает решать эту задачу, при этом он отличается от CAE-решений класса *High-End* в линейке *CD-adapco* своей простотой.

Мы открыты для сотрудничества, и я надеюсь, что со временем подобных решений для пользователей *SE* станет еще больше. В этом, помимо всего прочего, и состоит прелесть решений от *Siemens PLM Software*: если заказчик выбрал нас, это не значит, что у него нет возможности эффективно использовать программные продукты других разработчиков. Вы видите, что мы непрерывно стараемся привлечь к сотрудничеству новые компании, разрабатывающие ПО. (В процессе подготовки интервью к печати стало известно о намерении *Siemens* приобрести *Mentor Graphics* за 4.5 млрд. долларов. – Прим. ред.)

– Помогает ли выигрывать сделки глубокая интеграция *Solid Edge* с самой популярной PLM-платформой *Teamcenter*, что необходимо для выстраивания комплексных PLM-решений на предприятиях? Имеются ли такие примеры?

– Если говорить об управлении данными, то и здесь мы не следуем драконовской политике конкурентов. Как заявляет одна крупная компания-конкурент, вот вам одна *PDM*-система и работайте с ней! У нас другой подход. Вы видите, что среди заказчиков *Solid Edge* много молодых компаний-стартапов, которые не могут позволить себе содержать ИТ-отдел и даже выделенных ИТ-специалистов. Кто в этом случае будет заниматься настройкой базы данных и её поддержкой?

Для начала мы предлагаем пользователям поработать со встроенными в *Solid Edge* средствами управления данными. Затем, при необходимости, можно перейти на *Teamcenter Rapid Start* – преконфигурированное “коробочное” решение. Ну а следующий шаг – полнофункциональная система *Teamcenter*. Мы сделали всё, чтобы этот путь был простым для пользователя. Я не могу предоставить точных данных, но большая часть сделок по

Комментарий В.Е. Беспалова, вице-президента, генерального менеджера *Siemens PLM Software* в РФ и СНГ

Направление *Mainstream Engineering* является важным для российского офиса. На фоне многочисленных приобретений, которые *Siemens* осуществил за последние три года, *Mainstream Engineering* остается в фокусе и продолжает успешно развиваться в России. Мы оказываем всю необходимую поддержку: настройка российских стандартов ЕСКД, ЕСТД для продуктов данного направления, поддержка существующих пользователей, анонсирование новых функциональных возможностей версий, разработанных в том числе с



учетом требований российских заказчиков.

Мы рассчитываем на дальнейший рост *Mainstream Engineering* в нашей стране за счет развития малого и среднего бизнеса. Также в сегменте машиностроения остро стоит проблема пиратства.

На наш взгляд, *Solid Edge* – это одно из лучших представленных на российском рынке решений для предприятий малого и среднего бизнеса с точки зрения соотношения цена/возможности, цена/качество, цена/функционал.

Teamcenter Rapid Start – это продажи пользователям *Solid Edge*.

Это работает! **Мы проделали большую работу, чтобы система *Teamcenter* могла масштабироваться таким образом, что её могла использовать для управления данными любая команда проектировщиков – и два человека, и 10 тысяч.**

В релизе *ST9* уровень интеграции *Solid Edge* и *Teamcenter* существенно вырос. Мы опросили нашу базу пользователей на предмет того, что они считают важным в отношении интеграции этих двух наших решений. В ответ мы получили длинный список требований. Для того чтобы реализовать всё это в одном релизе *ST9*, нам пришлось приложить массу усилий и потратить немало ресурсов. Что-то еще находится в процессе отладки, но в целом уже проделана большая работа, и я убежден, что пользователи *Solid Edge* уже сейчас могут получить фантастический опыт от применения возможностей *Teamcenter*. Отдельно отмечу, что мы не только решили вопросы интеграции систем, но и **внедрили *Active Workspace* в *Solid Edge***. Всё это хорошо как для пользователей массового рынка, так и для системы *Teamcenter*.

– Мне известно, что Вы не можете назвать размер выручки по вашему направлению, поэтому позвольте задать наш традиционный вопрос. Расскажите, пожалуйста, о динамике финансовых показателей бизнеса *Solid Edge* и о текущем положении этой системы на глобальном рынке. Как выросли (или уменьшились) продажи за 2016 финансовый год? В какой мере Вы удовлетворены достигнутым?

– То, о чём я рассказал Вам ранее, конечно же, положительно влияет на бизнес *Solid Edge*. У нас наблюдается рост бизнеса, и мы довольны темпами нашего роста.

– Каков вклад российского офиса в осуществление Ваших планов по направлению *Mainstream Engineering*?

– Мы не просто рады росту бизнеса *Solid Edge* в России – мы восхищаемся тем, как он растет! В последние годы в отношении модели продаж *SE* в России были приняты определенные важные решения. Условия на рынке *CAD/CAM/CAE* меняются, и нам следует адекватно реагировать на это.

Решение назначить одного дистрибьютора, ответственного за продажи *Solid Edge* в России – компанию “Нанософт” – было своевременным, что доказала практика. Такой же стратегией мы придерживаемся в Индии. Что это дает? Во-первых, есть дистрибьютор, который готов и умеет очень эффективно управлять большой сетью своих реселлеров. Во-вторых, этот дистрибьютор инвестирует в узнаваемость бренда на рынке. Я считаю, что локальный офис *Siemens PLM Software* в России вместе с командой “Нанософт” принял правильное решение, и мы рады достигнутым результатам.

– Сравните, пожалуйста, развитие бизнеса *Solid Edge* в трех географических регионах: Америка, EMEA, АТР. Остается ли Европа главным драйвером бизнеса *SE*?

– Бизнес *Solid Edge* в Европе продолжает удерживать свои сильные позиции. Этому есть объяснение. Мы говорим о странах, в которых инженеры “любят делать домашнее задание”. ☺ Речь идет о том, что в европейских странах с большим вниманием относятся к сравнению и оценке технических возможностей ПО. Пользователи хотят строить отношения с корпорацией, обладающей долгосрочной стратегией и перспективой. Здесь преобладает консервативный подход, поэтому в Европе нам проще конкурировать.

Рынок АТР очень подвижен – то растет, то падает в кризис. Но средние темпы роста продаж

Solid Edge остаются высокими и обещают еще больший рост.

– Исторически самым сложным для вас остается рынок США. Почему так происходит, и что предпринимается, чтобы изменить эту ситуацию к лучшему?

– Рынок Америки очень отличается от европейского. Это очень динамичный рынок, открывающий тем самым большие возможности. Некоторые обозреватели называют массовый рынок зрелым или насыщенным. Я отрицаю эту оценку. Американский рынок очень динамичный – он оперативно реагирует как на разрушительные, так и на созидательные процессы в экономике и даже способен улавливать отдельные сигналы в экономике и политике. Как Вы видели и знаете, огромное количество инноваций создается здесь внутри маленьких стартапов. По этой же причине, с невероятным энтузиазмом на американском рынке были восприняты облачное решение *Solid Edge ST9* и преимущества, которое дает такая форма лицензирования. Это открывает здесь отличные перспективы для нашего бизнеса на массовом рынке.

– Активная работа команд, продающих *SOLIDWORKS* и *Inventor*, давнишнее присутствие этих систем на американском рынке осложняют продвижение *Solid Edge*?

– Я не могу говорить за конкурентов, но знаю точно, что *Solid Edge* очень динамично реагирует на сигналы с американского рынка. Мы раньше наших конкурентов предложили пользователям свое облачное решение в качестве триал-версии. Раньше других мы предложили рынку возможность подписки на ПО вместо покупки постоянной лицензии. Тем и прекрасен этот рынок, что здесь мы можем опробовать и протестировать многие новинки – например, облачные решения и бесплатный *Solid Edge Premium* на один год для стартапов. А конкуренты следуют нашему примеру...

– Радикальные изменения в бизнес-политике компаний *PTC* и *Autodesk*, включая переход от продажи постоянных лицензий на временную подписку и от отдельных продуктов к их коллекциям, ориентированным на разные сферы деятельности, оказывает сильное воздействие как на отрасль, так и на рынок САПР/PLM в целом. В чём состоит отличие вариантов лицензирования ПО, которые предлагает *Siemens PLM Software* и, например, *Autodesk*?

– Жизнь и условия на рынке меняются. Та, конкуренция, что была на рынке массовых решений 10 лет назад, и сейчас – это разные вещи. Игроки этого рынка придерживаются совершенно разных тактик и подходов, и это делает нашу жизнь интереснее. Мы предлагаем

пользователю *Solid Edge* выбор! Можно приобрести подписку по месяцам или на год, а можно купить постоянную лицензию. Мы никому не диктуем и не навязываем что-то одно.

Облачные решения, конечно же, набирают популярность и предлагают много преимуществ, но мы не навязываем их пользователю. Команда, которой руководит **Dan Staples**, активно демонстрирует положительные стороны и преимущества такого решения заказчикам разного уровня. Преимущества можно получить быстро. Но у “облака” есть и минусы. Облачный вариант *SE ST9* появился всего несколько месяцев назад, поэтому немного рано давать оценку его популярности. Но даже на сессии, посвященной облачному решению, пользователи задавали много вопросов. Еще раз повторю, поскольку это важно: **мы не навязываем единственный способ лицензирования *Solid Edge***. Мы предлагаем выбор и демонстрируем преимущества разных форм лицензирования для того, чтобы пользователь получил именно то, что ему нужно.

– Охарактеризуйте рост популярности подписки в сравнении с покупкой постоянных лицензий *Solid Edge*?

– Как я уже отмечал, я не могу оглашать количественные данные, но мы очень довольны тем, как пользователи приняли возможность подписаться на *Solid Edge*. Сегодня подписка доступна уже во многих странах мира, не только в США. На наши действия по обеспечению этой возможности влияют различные внешние факторы (курс валют и т.д.), поэтому этот сервис предлагается пока не повсеместно. Но мы регулярно пополняем список стран, в которых эта возможность имеется.

Команда *Solid Edge* очень воодушевлена тем, что у нас появилось так много новых заказчиков. И большая заслуга в этом принадлежит *trial*-версии и возможности купить временную подписку. Благодаря этому, нам удалось привлечь так



Демонстрация новинок *Solid Edge ST9*

много новых пользователей, которые раньше не рассматривали альтернативы имеющемуся у них ПО.

– *Осложнили ли жизнь Solid Edge условно новые CAD-решения – я имею в виду SpaceClaim и OnShape? Стали ли они конкурентами SE на рынке?*

– Всё, что я могу сказать об этом – мы предлагаем очень разные по функциональности решения. И еще нужно помнить, что наши конкуренты одновременно являются и нашими клиентами, благодаря лицензированию ядра Parasolid и других PLM-компонентов. Siemens, как Вы знаете, очень открытая компания...

В начале 1990-х мир завоевало параметрическое твердотельное моделирование с деревом построения, и до сих пор есть решения, которые работают только в такой парадигме. В 2000-х появилось прямое моделирование. Сегодня на дворе 2016 год, но **мы по-прежнему одни на рынке предлагаем функционал параметрического и прямого моделирования в одном решении – это обеспечивает наша Синхронная технология**, доступная в NX и Solid Edge. Синхронная технология дает пользователям большие преимущества, значительно повышает продуктивность. Мы продолжаем инвестировать в её развитие.

На одной из сессий я слышал, как пользователь делится своим видением этого вопроса. Твердотельная модель хороша до тех пор, пока с ней работает её автор. А что будет через два-три года, когда в эту модель потребуется внести изменение? Какова вероятность того, что это будет делать тот же самый конструктор? Она невелика. Знаете, что обычно происходит в таком случае? Новый сотрудник начинает с чертежа. Поэтому Синхронная технология в Solid Edge полезна не только тем, что помогает быстрее проектировать, но еще и тем, что позволяет в десятки раз быстрее модифицировать модели, созданные годы назад.

Возвращаясь к вашему вопросу... Да, конкуренты внимательно следят за поведением друг друга на рынке. Но есть вещи, в которых мы остаемся непревзойденными!

– *Что было сделано в последнее время для усиления канала продаж Solid Edge в мире – чтобы противостоять натиску пакета SOLIDWORKS, обладающего внушительной и эффективной сетью реселлеров?*

– Развитие канала продаж – безусловно, важная задача. Но вместо того, чтобы иметь один ответ и реализовывать одинаковую политику на всех рынках, мы предпочитаем избирательную тактику и подбираем лучшую модель бизнеса для каждого региона и страны. Яркий пример тому – наш переход на **модель одного дистрибьютора** в России и Индии. Такой же подход мы применили и в Японии. Мы стараемся понять потребности массового рынка и его региональные особенности. Ситуация

на рынках меняется, и мы стараемся оперативно реагировать на эти изменения. При этом, есть страны, где бизнес Solid Edge отлично поставлен и вообще не требует нашего вмешательства в деятельность канала продаж. Яркий пример этому – Италия.

– *Насколько чувствителен массовый рынок к стоимости ПО? Являются ли цены на решения Solid Edge адекватными и сбалансированными в сравнении с ценами конкурентов? Не стесняются ли пользователи на дороговизну?*

– В молодости мы часто покупаем дешевые вещи, но, взрослея, начинаем добровольно платить больше за “вэлью” (пользу). Мы хорошо понимаем, что массовый рынок чувствителен к вопросу цены. Но мы продаем пользователю “вэлью” – не просто Solid Edge, а систему с уникальными возможностями Синхронной технологии. При этом мы предлагаем ему на выбор различные, удобные для него варианты лицензирования и использования, в том числе подписку. Когда всё это есть, то пользователь рад заплатить известную цену за хороший инструмент, который он получает. Как правило, вопрос цены не является проблемой, тем более, что наш подход к ценообразованию дифференцирован.

– *Что Вы хотели бы сказать нашим читателям в завершение нашей беседы?*

– Поскольку наша беседа происходит уже после того, как прошла основная часть конференции Solid Edge University, Вы лично могли убедиться в том, насколько целеустремленными и вдохновленными своим успехом выглядят пользователи Solid Edge. Но наш рынок не стоит на месте, он меняется и развивается. Как Вы знаете, компания **Siemens – пионер концепции “Индустрия 4.0”**, в основе которой лежит “цифровой двойник”. Чтобы это работало, нужно иметь объект, который будет определен в цифровом виде. То есть, сердцем всего является САПР. Но мы стремимся сделать так, чтобы массовый рынок, с которым мы работаем, не ограничивался только 3D CAD. Мы хотим, чтобы инженеры имели четкое представление о том большом наборе приложений, имеющихся в портфеле Siemens, которые могут помочь им эффективно решить их задачи. В числе этих приложений есть и решения для анализа, симуляции и производства.

Открывая конференцию, и Tony Hemmelgarn, и я сам, не один раз подчеркивали, что все мы преисполнены гордости и благодарности пользователям Solid Edge за их любовь, за преданность этой популярной CAD-системе. Мы приглашаем пользователей расширить горизонты, понять возможности всех наших решений, изучить их и применять для достижения своих производственных целей и решения других бизнес-задач. 🍷

Индианаполис (США),
27 октября 2016 г.