

# Конференция *Dassault Systèmes* для аналитиков и прессы

Комментарии компании *CIMdata*

©2017 *CIMdata, Inc.*

## Ключевые тезисы

✓ Компания *Dassault Systèmes* стремится играть роль “катализатора” и поставщика средств для критически важных структурных преобразований в отраслевых цепочках создания стоимости, чтобы её заказчики могли максимизировать преимущества и прибыль от таких экономических разрушителей текущих тенденций, как дигитализация и умные, подключаемые к интернету изделия.

✓ Компания *Dassault Systèmes* продвигает свою платформу *3DEXPERIENCE* на следующий уровень, позиционируя её как операционную систему, которая управляет портфолио и операционными моделями клиентов, а также как бизнес-модель, которая предоставляет заказчикам компании сетевую “торговую площадку” для их цепочек создания стоимости.

✓ Доходы от платформы *3DEXPERIENCE* в 2016 году выросли на +30% относительно показателей 2015-го и составили 36% всех доходов *Dassault Systèmes* от новых лицензий.

Недавно компания *CIMdata* имела честь участвовать в ежегодной конференции *Dassault Systèmes* для *PLM*-аналитиков, которая проходила в штаб-квартире этой компании в Велизи-Виллакубле (*Vélizy-Villacoublay*), Франция. Также, как и в предыдущие годы, оба дня конференции были очень хорошо подготовлены и насыщены презентациями и демонстрациями, которые проводили ключевые члены команды менеджеров *Dassault Systèmes*.

Руководство компании обновило понимание сообщества *PLM*-аналитиков в отношении положения компании, реализации и внедрения платформы *3DEXPERIENCE*, а также в отношении видения, стратегии и решений *Dassault Systèmes*. В целом можно констатировать, что видение и стратегия *3DEXPERIENCE* продолжают укрепляться и находят всё больше точек зацепления в разных отраслях. Как отмечалось на конференции, платформа *3DEXPERIENCE* выходит на следующий этап своего существования, где она позиционируется как средство реализации новых бизнес-моделей.

## Последовательная стратегия

Традиционно, утро первого дня руководство *Dassault Systèmes* посвятило “апдейтам” стратегии компании и её финансовому положению.

Обновленную стратегию компании и экскурс в развитие платформы с 2012 года представляли:



г-жа **Monica Menghini**, старший вице-президент и главный директор по стратегическим вопросам; г-н **Thibault de Tesant**, старший вице-президент и финансовый директор компании;

г-н **Bernard Charlès**, вице-председатель [Совета директоров] и главный исполнительный директор; г-н **Pascal Daloz**, старший вице-президент по продвижению брендов и экономическому развитию.

Стратегия фокусируется на развитии трех основ – социальной, отраслевой и опыта пользователей – как составных частей платформы *3DEXPERIENCE*. Социальная основа (возможность делиться информацией) очень важна, поскольку бизнес является социальной структурой, в которую вовлекаются индивидуальности. Отрасль является операционным контекстом для бизнеса, поэтому необходимо поддерживать отраслевые решения. Опыт пользователей предлагает правильные процессы и возможности, которые дают нужные результаты, основанные на верном сочетании доступных решений.

Портфель отраслевых решений компании (*Industry Solution Portfolio*) в настоящий момент охватывает 12 отраслей, предлагая 100 решений, 310 рабочих процессов и 273 различные пользовательские роли. *CIMdata* считает, что это впечатляющее достижение и убедительное подтверждение приверженности компании своей заявленной стратегии. Видение *Dassault Systèmes* также резонирует с рынком: в 2016 году доходы от новых лицензий *3DEXPERIENCE* выросли более чем на +30% по сравнению с 2015 годом, что составило 36% всех доходов компании от новых лицензий. Хорошей темой для следующей встречи аналитиков может стать обсуждение большего объема информации о внедрении *3DEXPERIENCE* в разных отраслях.

На следующем этапе реализации своего видения и стратегии компания *Dassault Systèmes* позиционирует платформу *3DEXPERIENCE* следующим образом:

### 1 Операционная система

Компания видит *3DEXPERIENCE* как основу инновационной архитектуры, объединяющую для заказчиков традиционные решения *Dassault Systèmes* (например, *CATIA V5* и *SOLIDWORKS*), приобретенные (например, *Quintiq* и *Apriso*), а также продукты конкурирующих поставщиков ПО (например, *Autodesk*, *PTC* и *Siemens PLM Software*).

## 2 Бизнес-модель

Предлагается своеобразная “торговая площадка”, которая будет своеобразной экосистемой клиентов компании *Dassault Systèmes*, через которую они могут искать сторонних партнеров по всему миру для каких-то определенных услуг и работать с этими партнерами. Первоначально внимание будет сфокусировано на 3D-печати и поставке 3D-деталей.

Этот этап реализации стратегии побуждает предприятия выбирать *3DEXPERIENCE* в качестве платформы, не беспокоясь об унаследованных программных решениях, поскольку их можно будет легко интегрировать. Например, торговая площадка позволит клиентам *Dassault Systèmes* искать потенциальных партнеров, чтобы помочь им производить детали в соответствии с их требованиями, причем поначалу упор будет сделан на 3D-печатные детали. Это обеспечивает дополнительное измерение коллаборативной цепочки создания стоимости, которая проходит через ядро *PLM* и помещает *Dassault Systèmes* прямо в центр.

*CIMdata* приветствует инициативу *Dassault Systèmes* по развитию платформы *3DEXPERIENCE* в этом направлении. Способность платформы интегрировать как собственные программные решения *Dassault Systèmes*, так и сторонние, имеет решающее значение для её долговременной пригодности для предприятий.

Кроме того, *CIMdata* находит, что позиционирование *3DEXPERIENCE* как операционной системы и бизнес-модели, является интригующим. Чтобы обрести уверенность в том, что люди понимают мощь этой платформы, компании *Dassault Systèmes* критически важно последовательно связывать эти два аспекта *3DEXPERIENCE* – когда один из аспектов рассматривается без упоминания другого, то истинная мощь платформы может быть не понята.

И, наконец, *CIMdata* очень положительно относится к решению *Dassault Systèmes* развернуть торговую площадку на основе платформы *3DEXPERIENCE*. Такая площадка позволит заказчикам расширить свои партнерские экосистемы и налаживать и развивать новые связи – и всё это обеспечивается платформой *Dassault Systèmes*. Компания *CIMdata* также считает, что *Dassault Systèmes* может ускорить достижение успеха своей торговой площадки, если привлечет в качестве партнера одного из уже действующих провайдеров таких площадок. Это даст возможность распространять платформу *3DEXPERIENCE* более быстрыми темпами. Нам будет весьма интересно наблюдать за этими процессами в ближайшие месяцы и годы.

## Амбиции велики

В контексте всех этих тенденций, быстрых изменений технологий и действия экономических дезинтеграторов в социуме и экономике,

руководитель компании сделал важное замечание относительно её позиции, которое резонирует со стратегией *Dassault Systèmes* и полностью соответствует ей.

“Одна из ключевых проблем заключается в том, что структуры отраслей надо менять. Скорость этих изменений влияет на глобальный бизнес. Новая цепочка создания стоимости охватит глобально все отрасли, и это станет большой проблемой. Для того чтобы направлять и поддерживать такие изменения, надо лучше понимать индустриальные [особенности], правительство и политические структуры во всём мире. *Dassault Systèmes* хочет играть роль катализатора и пособника этой трансформации промышленности”, – сказал г-н *Charlès*.

Эта тенденция в глобальных отраслях уже необратима, поскольку изделия усложняются, становятся подключаемыми и более интеллектуальными. Дигитализация идет вперед крупными шагами, распространяется интернет вещей (*Internet of Things, IoT*) и цифровые двойники (*Digital Twins*). Одновременно с этим, аддитивные технологии производства меняют парадигму изготовления изделий. Организации должны менять свои процессы, а также и то, как они определяют информацию об изделиях, совместно используют и управляют ею.

Компания *Dassault Systèmes* намерена играть ведущую роль в осуществлении этих изменений. Её намерения идут дальше возможностей, предоставляемых платформой *3DEXPERIENCE*. Они включают в себя объединение различных участников процесса и потенциальных партнеров для определения и разработки новых концепций и методологий, призванных улучшить процессы разработки изделий, производства, сервисного обслуживания. Во всём мире создаются центры под названием ***3DEXPERIENCE Centers***, в которых люди и технологии сводятся в одном месте для “прототипирования” новых концепций, методов и процессов. Кроме того, создаются Центры инноваций – ***Innovation Centers*** – с целью объединения академических организаций, исследовательских и промышленных компаний для совместной работы на всех этапах жизненного цикла изделий, что позволяют возможности платформы *3DEXPERIENCE*.

*CIMdata* поддерживает эти инициативы, предоставляющие компаниям среду, в которой они могут разрабатывать новые способы работы в тесной кооперации с отраслевыми исследователями и академическими учеными. Развертывание центров *3DEXPERIENCE* и *Innovation Centers* хорошо послужит многим компаниям в некоторых цепочках создания стоимости. Но для полной цепочки было бы более выгодно, чтобы такие центры были доступны и на более локальной основе. Многим небольшим компаниям, входящим в цепочки создания стоимости, надо развивать сопоставимые новые

способы работы для удовлетворения потребностей своих клиентов, и они могли бы получить пользу от таких локальных центров. Отметим, что многие страны (например, США) имеют программы, которые распространяются на малые фирмы, и это могло бы быть дополнительным источником развития.

## Говорят цифры

Пока *Dassault Systèmes* продолжает свое путешествие, реализуя свое амбициозное видение, правдиво об её успехах говорят рыночные результаты. В 2016 году компания продемонстрировала устойчивое финансовое положение, в том числе:

- доходы выросли на +7%, доходы от новых лицензий – на +5%;
- чистая прибыль на одну акцию (*Earnings Per Share, EPS*) выросла более чем на +11%;
- доходы от *3DEXPERIENCE* выросли более чем на +30%.

Результаты и условия ведения бизнеса *Dassault Systèmes* выглядят здоровыми и ставят

компанию в очень хорошее положение для продолжения инвестирования.

В целом, компания *CIMdata* вполне удовлетворена сообщениями *Dassault Systèmes* и тем, как она позиционирует свою платформу *3DEXPERIENCE*, а также прогрессом в реализации корпоративного видения. На протяжении всей конференции были вполне очевидны энтузиазм и нацеленность на воплощение этого видения в жизнь. Сообщения представителей компании на всех уровнях были очень взаимозависанными и последовательными.

*Dassault Systèmes* демонстрирует хорошую форму в том, что касается удовлетворения отраслевых потребностей в изменениях. Их видение операционной модели и модели бизнеса является большим вызовом, который согласуется с большими скачками, предложенными руководством в прошлом. История нам говорит, что компания *Dassault Systèmes* всегда была готова инвестировать в воплощение своей мечты в реальность. С нынешними финансовыми показателями она снова готова сделать этот большой скачок. 🙄

## ◆ Новости компании *CNC Software* ◆

# Mastercam 2018 предлагает доступ к облаку *MachiningCloud*

Создатели CAD/CAM-системы *Mastercam* и облачного решения *MachiningCloud* сделали совместное заявление о том, что, начиная с версии *Mastercam 2018*, система обеспечивает прямое подключение к *MachiningCloud*. Таким образом, у пользователей *Mastercam* теперь появился удобный доступ к знаниям и данным по режущему инструменту, аккумулированным в облаке *MachiningCloud*.

Успешное сотрудничество двух компаний позволило предоставить пользователям *Mastercam* возможность работать со всем богатством данных *MachiningCloud* непосредственно из интерфейса системы *Mastercam*. Таким образом, технологи-программисты теперь могут напрямую получать полную и, что очень важно, актуальную информацию о режущих инструментах от ведущих производителей, доступную в *MachiningCloud*.

Благодаря завершению работ по подключению *Mastercam* к *MachiningCloud*, пользователи получают следующие основные преимущества:

- быстрый поиск прямо из системы инструментов от разных производителей;
- доступ к рекомендациям экспертов по режущему инструменту;
- возможность быстро отфильтровать то, что необходимо для выбора оптимального решения (сборки), требуемого для конкретной задачи;
- импортирование выбранных данных об инструментах в *Mastercam* для программирования обработки;

- использование 3D-моделей инструмента для симуляции обработки и 2D-чертежей для оформления документации.

“Миссия *MachiningCloud* заключается в том, чтобы ликвидировать разрыв между физическими режущими инструментами и их цифровым представлением в программном обеспечении, которое используют цеха, а также рационализировать процесс создания управляющих программ, чтобы сэкономить время и повысить точность”, – сказал в той связи **Christophe Rogazy**, директор по управлению продуктами *MachiningCloud*.

Объединение в одном приложении ценных данных о режущих инструментах и знаний об их использовании облегчает процесс поиска инструмента, предоставляет пользователям намного больше возможностей выбора и помогает им принимать лучшие решения по применяемым инструментам. Объединяя усилия со специалистами *MachiningCloud*, разработчики *Mastercam* обеспечивают более широкий и бесшовный поток информации для своих клиентов.

**Rich Taft**, разработчик из *CNC Software, Inc.*, отметил следующее: “Точное определение инструмента является критически важным фактором для получения эффективных и надежных траекторий. *MachiningCloud* предлагает широкий выбор возможностей, которые упрощают импортирование в среду *Mastercam* качественно определенного инструмента”. 🙄