

PTC приобретает компанию Onshape

Следовало ли Джону Хирштику продавать её, как когда-то SOLIDWORKS?

Verdi Ogewell, главный редактор "PLM&ERP News", PLM- и ERP-редактор engineering.com



Jon Hirschtick, известный тем, что создал и продал SOLIDWORKS, снова сделал такой ход.

В далеком 1997 году он продал свою фирму SOLIDWORKS (разработавшую 3D CAD-пакет для персональных компьютеров) французской компании Dassault Systèmes за

310 миллионов долларов. Как следует из недавнего анонса PTC о приобретении за 470 миллионов долларов созданной г-ном Hirschtick компании Onshape, ему уже во второй раз удалось успешно продать уникальную CAD-компанию.

Когда пакет SOLIDWORKS дебютировал на рынке в 1995 году, он стал первым в мире CAD-решением для обычных компьютеров, принесшим возможности 3D-конструирования в массы.

Система Onshape тоже имеет свои уникальные особенности. Это первое изначально облачное 3D CAD-решение: оно разработано специально для облака и предлагается по модели "ПО как услуга" (Software-as-a-Service, **SaaS**) на платформе Amazon Web Services (**AWS**). Являясь многопользовательским (multi-tenant) приложением для многих арендаторов, Onshape поддерживает коллективную работу и при этом опирается не на файлы, а на агрегированные базы данных.

Проще говоря, вы арендуете возможности Onshape через интернет.

Хотя CAD-технология в Onshape и хороша сама по себе, на рынке она не является самой выдающейся. Уникальной систему делает не это, а способ распространения и то, как она помогает командам инженеров сотрудничать, а также её доступность – как по цене, так и в смысле легкости начать работу. Пользователи получают доступ к продвинутым возможностям 3D CAD, интегрированным средствам PDM, инженерного анализа, совместного использования данных, они могут вести коллективную работу с 3D-моделями в режиме реального времени – и всё это без необходимости устанавливать какое-либо ПО на свой компьютер. Требуется только веб-браузер и подключение к интернету.

Так почему же г-н Hirschtick, соучредитель Onshape, и остальные партнеры решили продать компанию? Не потому ли, что 169 млн. долларов венчурного капитала заканчивались? Или потому, что у них было всего лишь пять тысяч пользователей с лицензиями – вместо десяти тысяч, необходимых для безубыточности? А может

потому, что **Jim Heppelmann**, глава PTC, очень хотел получить отлаженное готовое SaaS-решение, чтобы соответствовать стремительно растущему спросу на облачные CAD-инструменты и аренду ПО?

Рассмотрим все аспекты этой большой CAD-сделки.

Jim Heppelmann не в первый раз удивляет рынок. В течение последних 10 лет руководитель PTC всё в большей степени становился одним из ведущих провидцев в отрасли.

Вершиной его достижений стало раннее осознание того, что интернет вещей (Internet of Things, **IoT**) может играть важную роль в жизни изделий, и создание компанией PTC соответствующего решения для поддержки этого – платформы ThingWorx.

Кроме того, г-н Heppelmann стал мотором в деле разработки самых сильных на рынке решений в сфере дополненной (AR), виртуальной (VR) и смешанной (MR) реальностей, а также в создании практичной функциональности для обеспечения в среде PLM Windchill обратной связи – путем предоставления сведений об эксплуатируемом в полевых условиях или в руках конечного пользователя изделии, что позволяет использовать эти данные для инновационных улучшений продукции.

Компанию PTC привлекла концепция SaaS

SaaS-аспекты Onshape – вот то, что привлекло внимание г-на Heppelmann. Частично это объясняется тем, что нынешнее CAD-решение PTC – Creo – используют, в основном, крупные корпоративные клиенты, у которых прирост новых рабочих CAD-мест ограничен или идет медленно.

Во время брифинга, состоявшегося после заключения сделки с Onshape, г-н Heppelmann сказал, что исследование PTC показало, что до сих пор ни одна компания не смогла перенести в облако существующую систему. В основном, все лидеры SaaS-отрасли строили собственные "родные" решения, а не портировали уже имеющиеся.

Кроме того, г-н Heppelmann отметил, что 70% нового рынка в последние годы пришлось на Autodesk Inventor и Dassault SOLIDWORKS.

"Сегодня мы видим, что мелкие и средние CAD-клиенты в этой быстрорастущей части CAD-рынка смещают свой интерес в сторону получения ПО по модели SaaS. Однако со временем мы ожидаем роста интереса и у крупных клиентов", – прокомментировал он.



Jon Hirschtick, соучредитель SOLIDWORKS и Onshape. Несколько лет тому назад, в интервью изданию engineering.com, г-н Hirschtick сказал мне, что для безубыточности бизнеса ему нужны 10 000 коммерческих пользователей. Согласно данным PTC, компания Onshape смогла достичь лишь цифры 5000. Таким образом, резонно предположить, что она была убыточной с самого начала существования. С другой стороны, г-н Heppelmann убежден, что концепция SaaS имеет гигантский потенциал – а это означает, что цена в 470 млн. долларов может считаться вполне обоснованной

Новые возможности в сфере продаж CAD-систем и роста бизнеса идут, в основном, из среды СМБ, и компания PTC хочет получить больший кусок этого пирога. Может ли платформа Onshape стать катализатором в этом смысле, а также способом расширить SaaS-бизнес PTC?

Onshape необходимы 10 000 коммерческих пользователей

Следует помнить, что во многих отношениях Onshape всё еще остается довольно молодой компанией. Она была учреждена в 2012 году и первые три года потратила на разработку своего базового продукта – поэтому не имела никакого дохода. В 2015 году они запустили первую бета-версию, после чего, наконец, начали продавать свое решение.

Массовый прорыв – наподобие дебюта SOLIDWORKS в 1995 году – нам еще только предстоит увидеть.

“Построить ультрапередовое CAD-решение сегодня – это совсем не то, что 22 года назад, когда мы разрабатывали SOLIDWORKS. Это намного более сложное дело. Хорошая аналогия – сравнить создание автомобиля сегодня с тем, как это делалось в 1970-х. Сложность отличается на целую милю. Образно говоря, современная машина – это компьютер и софт на четырех колесах.

Нечто подобное можно сказать о сфере CAD. Так что сейчас требуется больше времени, чтобы разработать любое уникальное решение, не говоря уже о CAD-системе”, – утверждает г-н Hirschtick.

Тем не менее, скорость разработки Onshape очень велика. При этом полноценной функциональностью, с технологической точки зрения, продукт стал обладать только в последние годы. Лишь в 2018 году Jon Hirschtick и его команда запустили на своей платформе полный набор базовых инструментов. Это сразу подняло Onshape с уровня CAD- и PDM-платформы гораздо выше – за счет добавления таких вещей, как полностью настраиваемый рабочий процесс, управление релизами, спецификациями материалов, конфигурациями, контроль доступа в зависимости от роли пользователя, аналитика и пр.

Один из выводов, который можно сделать из этого, заключается в том, что **компания всё еще находится на стадии разработки продукта, когда затраты превышают выручку.**

До сегодняшнего дня г-ну Hirschtick удалось собрать 169 миллионов долларов венчурного капитала, включая 80 миллионов от Andreessen Horowitz и начальные 64 миллиона, полученные от North Bridge, NEA и Commonwealth Capital Partners.

Несколько лет тому назад г-н Hirschtick сказал мне в интервью, что ему необходимо набрать примерно 10 000 платящих деньги пользователей, чтобы достичь точки окупаемости. Сегодня PTC утверждает, что Onshape имеет порядка 5000 коммерческих пользователей – это те, кто платит за подписку на “профессиональные варианты” Onshape и, соответственно, формирует те части облачного решения, которые генерируют прибыль.

Помимо этой группы пользователей, есть и другая, значительно бóльшая (“десятки тысяч”, по словам г-на Hirschtick) – те, кто использует модель бесплатного доступа, которая характеризуется менее широкой функциональностью.

Следовало ли продавать Onshape?

Разрабатывая базовый функционал продукта в течение первых трех лет существования, компания Onshape не получала прибыли, однако несла расходы на персонал, а также накладные расходы. Команда разработчиков, вначале состоявшая из полусотни человек, со временем увеличилась вдвое – этим количеством компания и располагает в настоящее время.

Никаких цифр по финансовым результатам своей деятельности Onshape не раскрывает, но не секрет, что утвердить на рынке новую технологию всегда сложно. Затраты при этом велики, а доходы первоначально отсутствуют вовсе, а затем, скорее всего, долго остаются низкими – до момента, когда удастся получать более здоровые, с финансовой точки зрения, потоки доходов. Это означает, что Onshape

осталось пройти еще какое-то расстояние до точки, когда будет достигнута безубыточность, чтобы, в конечном счете, стать прибыльным бизнесом.

С другой стороны, эти рассуждения перевешиваются тем фактом, что деятельность г-на *Hirschtick* выглядит хорошо капитализированной (169 млн. долларов) и способной покрывать высокие затраты на разработку в годы юности компании.

Так следовало ли ему продавать *Onshape*? По моим собственным грубым подсчетам, на момент, когда компания начала переговоры с *PTC*, она имела наличности в банке еще на несколько лет деятельности. У меня сложилось мнение, что чисто с финансовой точки зрения, при учете сильной поддержки со стороны инвесторов, необходимости продавать компанию не было. Тем не менее, это не означает, что такой шаг был неразумным, когда сложились правильные условия, при которых, по твердому мнению г-на *Hirschtick*, было бы выгодно, чтобы *PTC* взяла обязательства на себя.

Jim Heppelmann мог предположить наличие у *Onshape* “правильного” видения *SaaS* и стратегии для реализации этого видения, на которое он делает ставку в течение нескольких лет. Г-н *Heppelmann* неоднократно доказывал, что готов подтверждать свои представления о будущем действии. Кроме того, он мог предложить эффективную глобальную среду маркетинга, а также значительные ресурсы в том, что касается финансовой устойчивости, дополнительных технологий и возможностей развития продукта.

“Будучи частью *PTC*, *Onshape* сможет быстрее набрать большее количество клиентов и еще больше расширить набор инструментов на своей платформе”, – утверждает г-н *Hirschtick*, добавляя при этом, что переломный момент на рынке *SaaS* и облачной разработки изделий еще не наступил, но он приближается, и *Onshape* будет к месту и ко времени.

С ним трудно не согласиться. Облачные и *SaaS*-компании хорошо известны не только как потребители капитала, но и как строители исключительно устойчивых в долгосрочной перспективе бизнес-моделей.

В этом нет ничего странного, неожиданного или необычного – это естественный элемент любой новаторской работы. И мало кто в *PLM*-бизнесе знает об этом больше, чем *Jim Heppelmann* – особенно после того, как он прошел по пути освоения *IoT*. Как известно, изменить используемый людьми способ проектирования, те платформы и инструменты, с помощью которых они работают – это никогда не было простым делом. Однако собственное параметрическое решение *PTC* – система *Pro/ENGINEER* – является одним из примеров обратного, а *SOLIDWORKS* – другим. Тем не менее, из этого автоматически не следует, что в случае с *Onshape* будет так же.



Jim Heppelmann считает, что *SaaS*-модель на рынках *CAD* и *PLM* будет быстро развиваться – так, чтобы стать лучшей отраслевой практикой в этих и в большинстве других программных областей. Эта модель позволяет пользователям работать быстрее, улучшает возможности коллаборации и создания инноваций – причем, с меньшими затратами и без мощной *IT*-инфраструктуры, которой надо управлять и обслуживать. С этим никто и не спорит. Вопрос скорее в том, как далеко нам до того будущего, когда произойдет этот массовый переход в облако

Путь от стартапа до полностью конкурентоспособного коммерчески игрока долг и требует большего, чем только мозг, создавший оригинальную идею. В частности, помимо прочего, нужна еще организация с финансовыми мускулами и масштабным присутствием на рынке, способная увеличить рост продаж.

Не слишком ли высока цена?

Хорошей новостью является то, что *PTC* – как раз такой игрок.

Из 10 000 пользователей, которые нужны г-ну *Hirschtick* для окупаемости, у него в настоящий момент наличествует только половина. Это определенно нельзя назвать крупным сообществом – что вызывает вопросы относительно ценника в 470 миллионов. Не заплатил ли г-н *Heppelmann* слишком много?

Принимая во внимание всю предысторию, а также многообещающее будущее “облачности” и *SaaS*, я так сказать не могу. Г-н *Heppelmann* убежден, что потенциал этой концепции огромен, а это означает, что сумму сделки можно считать обоснованной. До этого он уже оказывался прав, когда большинство лишь качало головой, задаваясь вопросом, что он задумал – я имею в виду его ставку на *IoT* и реакцию людей, с которой он обычно сталкивался в первые несколько лет после того.

В итоге оказалась, что технология, развитие которой он инициировал, обладает неожиданно

большим потенциалом. Тем не менее, более масштабный прорыв в области IoT или AR пока еще не произошел – в основном потому, что потенциальным пользователям требуется время для разработки новых бизнес-моделей, необходимых для этого.

Для PTC это всё еще остается вызовом – но при этом и громадной возможностью значительного роста, как только сегодняшние пилот-проекты и мелкие сделки полностью реализуются и пойдут более крупные инсталляции и расширенные модели.

Медленное внедрение облачных технологий в сфере PLM

До недавнего времени облачные технологии в сфере PLM внедрялись вяло. В некоторой степени это верно и сегодня, хотя вещи начали меняться.

Здесь можно провести параллель с ERP – созревание, необходимое для преобразования, занимает больше времени, чем можно было предложить, исходя из рыночной риторики таких крупных игроков, как SAP, Microsoft и Amazon.

Одно из самых мощных посланий Microsoft во время их мероприятия EMEA Directions в Европе пару недель назад было таким: “Облако – это то, что происходит прямо сейчас”. Конечно, в этих европейских офисах так говорят уже давно, однако реального эффекта пока не видно.

Имеется целый ряд причин, почему облачность не распространяется в более широких масштабах; помимо прочего, это еще и вопрос ресурсов и возможностей внедренцев. Многие партнеры Microsoft просто не в состоянии продвигать больше проектов, чем сейчас, несмотря на потребность в этом. Кроме того, это может быть связано с тем, что у реселлеров, создающих добавочную стоимость (Value Added Reseller, VAR) было слишком мало времени для освоения и настройки программ, и что всё большее число заказчиков понимает необходимость работать с интеграторами и независимыми вендорами ПО (Independent Software Vendor, ISV).

Таким образом, это сложный процесс, требующий тщательного планирования и наличия под рукой компетентных специалистов. В противном случае внедрение облачных решений займет больше времени, чем ожидалось. И сфера PLM в этом отношении сильно не отличается.

Как бы то ни было, заблуждаться не надо: и Jim Heppelmann, и Jon Hirschtick правы, когда заявляют, что “облачная эра” наступит и что Onshape может стать кратчайшим путем к быстрому успеху.

Материалы PTC для прессы в отношении Onshape сообщают, что данное решение является первой платформой разработки изделий, изначально построенной как SaaS, и объединяющей надежные средства проектирования (CAD) с



Справа – Jon Hirschtick, слева – John McEleny, бывший руководитель SOLIDWORKS, соучредитель Onshape

мощными инструментами управления данными и поддержки коллективной работы (PDM).

Кроме того, выражается надежда, что приобретение SaaS-продукта усилит способность компании PTC привлекать новых клиентов и поможет воспользоваться преимуществами неизбежного перехода отрасли к модели SaaS.

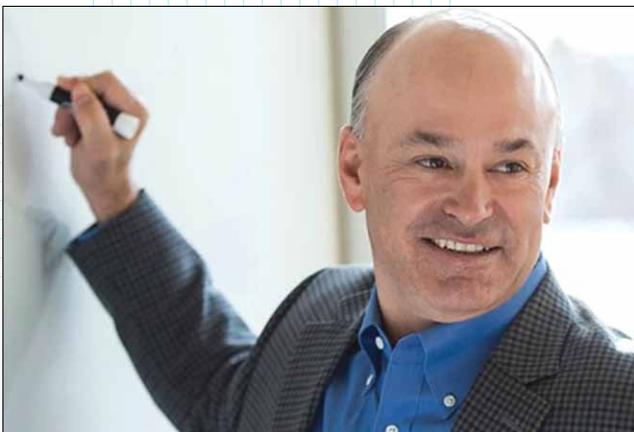
“Будущее принадлежит концепции SaaS”

Головной офис Onshape находится в Бостоне, и имена соучредителей хорошо знакомы клиентам SOLIDWORKS, так как Jon Hirschtick привел в свой новый проект бывших сотрудников этой компании. Учредителями Onshape являются три технических новаторов, бывших менеджеров компании SOLIDWORKS – Jon Hirschtick, John McEleney и Dave Corcoran.

Модель SaaS обеспечивает доступность платформы Onshape во всех местах, где есть подключение к интернету, и с любых устройств, а также устраняет необходимость приобретать дорогую технику, устанавливать программное обеспечение и держать администраторов для технической поддержки этого хозяйства.

В свете тенденции создавать распределенные и мобильные группы разработчиков, состоящие из конструкторов и других специалистов, которые могут получить пользу от применения облачного ПО, предлагаемое г-ном Hirschtick решение дает пользователям возможность улучшить совместную работу и драматически сократить сроки разработки новых изделий – при этом, всегда используя самую свежую версию программного обеспечения.

“Компания PTC заслужила репутацию успешного разработчика инновационных программных решений, которые способствуют росту бизнеса. Мы полагаемся на мощную движущую силу наших платформ CAD и PLM, и мы видим, что будущее будет в значительной степени зависеть от



“Я очень рад, что мы получили такую талантливую и опытную команду технических и бизнес-лидеров в наши ряды, и с нетерпением жду, когда наш бизнес выйдет на новый уровень роста”, – сказал Jim Heppelmann

концепции *SaaS*. Наша текущая бизнес-деятельность поддержит наш рост в этой области”, – сказал Jim Heppelmann.

Логичный шаг для PTC

Помимо всего, приобретение *Onshape* является логичным следующим шагом в рамках общей бизнес-модели *PTC*. Первым этапом стал переход компании на лицензии, предлагавшиеся в виде подписки; этот этап завершился в январе 2019 года.

“Модель *SaaS* на рынке *CAD*- и *PLM*-систем быстро развивается, и она станет лучшей отраслевой практикой в этих и в большинстве других программных областей”, – считает г-н Heppelmann.

Он также отмечает, что модель *SaaS* позволяет клиентам работать быстрее, улучшает коллаборацию и возможности создания инноваций – при этом с меньшими затратами и без необходимости управлять и поддерживать *IT*-инфраструктуру. Но хорошие последствия есть и для бизнеса разработчиков ПО.

“Действительно, модель *SaaS* доказала, что она генерирует более стабильный и предсказуемый поток доходов”, – говорит г-н Heppelmann. – “Кроме того, мы замечаем, что увеличивается лояльность пользователей”.

По его словам, дальше *Onshape* будет функционировать как бизнес-подразделение *PTC* – с прежним руководством, которое подчиняется непосредственно ему.

“Я очень рад, что мы получили такую талантливую и опытную команду технических и бизнес-лидеров в наши ряды, и с нетерпением жду, когда наш бизнес выйдет на новый уровень роста”, – заключил г-н Heppelmann.

Jon Hirschtick: “Мы разделяем видение PTC”

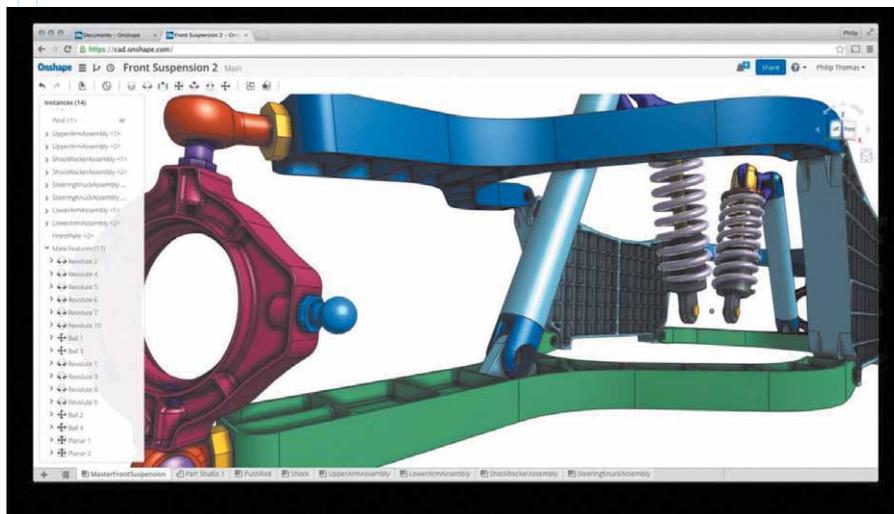
“*Onshape* разделяет видение *PTC* в отношении того, как помочь организациям изменить то, как они разрабатывают продукты”, – говорит Jon Hirschtick. – “Мы вместе с *PTC* считаем, что отрасли, занимающиеся созданием продукции, приближаются к переломному моменту – к *SaaS*. Привлекательность предложений такого типа всё больше способствует переходу на использование инструментов *CAD* и управления данными на основе *SaaS*. Эта модель повысит их конкурентоспособность”.

По его словам, *CAD* в облаке имеет много достоинств.

“Главное, что мы предлагаем единственное полностью облачное ПО. Естественно, наличие облачной платформы означает, что это будет гораздо эффективнее по затратам, чем традиционные решения, а также то, что вам совсем не нужно обновлять её. Мы выпускаем обновления регулярно и вводим в строй непрерывным потоком. Поэтому все пользователи немедленно – сразу в секунду нового выпуска – будут работать с одной и той же, самой последней версией. Конструкторы могут коллективно работать с *Onshape* всей командой через веб-браузеры, использовать смартфоны и планшеты”, – продолжает г-н Hirschtick.

Построено на облаке Amazon

Идеологически бизнес-модель компании была сфокусирована на предложении заказчикам того, что *Onshape* делает хорошо – а это, прежде всего, доступные и удобные *CAD*-инструменты с



Пример интерфейса Onshape

различными мощными функциями. Когда же дело касалось вещей, которые *Onshape* делает менее хорошо, то здесь *Jon Hirschtick* и его команда ориентировались на работу с компаниями-единомышленниками, чтобы предлагать связанные услуги – такие, как анализ методом конечных элементов (*Finite Element Analysis, FEA*), рендеринг и другие, которые должны быть в магазине приложений.

Облачное *CAD*-решение *Onshape* пополнилось базами данных с современной архитектурой, не менее современным интерфейсом программирования (*API*) и интегрированными средствами управления данными об изделии – и всё это на основе облака *AWS*. Такой подход позволяет компании хорошо соответствовать последним тенденциям в сфере разработки изделий, включая цифровизацию и пр.

И прямое, и параметрическое редактирование

В том, то касается собственно конструирования, *Onshape* предлагает сочетание прямого и параметрического *CAD*-моделирования, проходящего в единой геометрической системе, которая проводит модель через весь процесс проектирования – от концепции и детальной проработки вплоть до подготовки производственной документации. Геометрические функции прямого *3D*-моделирования, их ветвление и слияние, макет, меняющийся в реальном масштабе времени, и прочее облегчают коллективную работу пользователей над одним объектом или проектом.

Но это еще не всё: *Onshape* предлагает новый тип управления данными – управление, встроенное в среду *CAD*, с прозрачным способом доставки информации в облако. Это можно назвать шагом вперед (хотя пакет *Solid Edge* от *Siemens* первым предложил интегрированный функционал *PDM*), так как средства *PDM* долгое время считались в большей степени “дополнением к решению”.

Похоже, что в *Onshape* придумали всё наоборот: “построили *CAD*-систему вокруг *PDM*, а не пошли традиционным путем”, как выразился *PLM*-блоггер **Олег Шиловичкий**.

В любом случае, совершенно ясно, что управление данными становится всё более важным для производственных компаний, поэтому новая технология управления данными о продукте представляет особый интерес.

Следует также отметить, что *Onshape* и *Dassault Systèmes* – единственные компании, которые

строят модели в базе данных по принципу агрегированных систем, в отличие от более распространенного файлового подхода.

“Это означает, что данные никогда не копируются. Это больше похоже на базу данных *Salesforce*, где всё собрано в одном месте”, – говорит г-н *Hirschtick*.

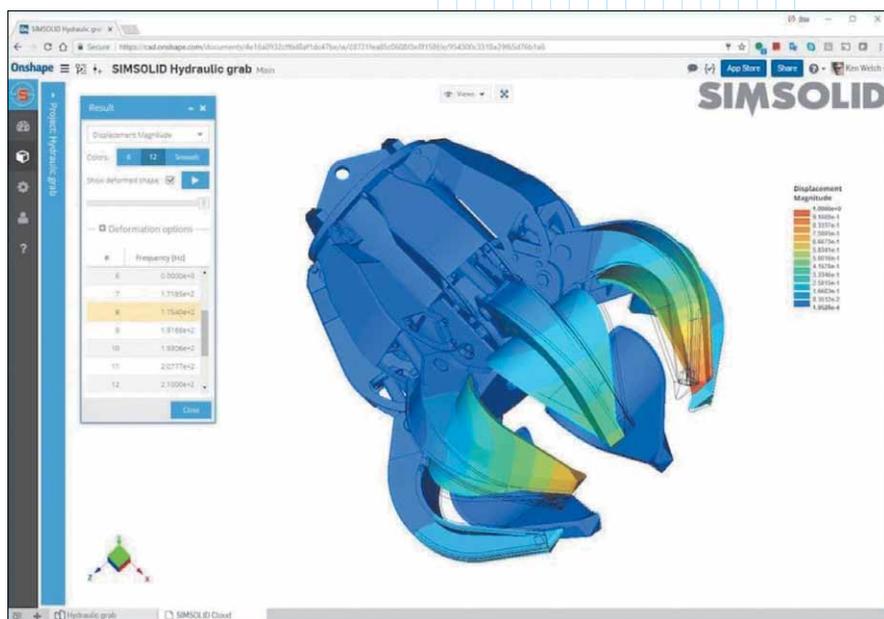
Сколько стоит *Onshape* в использовании?

Компания *Onshape* предлагает разные варианты использования ПО – от бесплатных решений до профессиональных компоновок с расширенными функциональными возможностями. У бесплатного решения есть ограничения по хранению данных и количеству документов, к которым пользователь может получить доступ в любое время.

Преимущество бесплатного уровня заключается в том, что он проще для тех, кто хочет коллективно работать в совместных проектах – подобно тому, как это позволяют организовать выюверы других компаний. При этом он обеспечивает более эффективный способ, чем просто предоставление партнерам по разработке возможности просматривать, вращать и приближать *3D*-модели и чертежи.

Другие варианты:

- желающим иметь инструмент с несколько более широким функционалом предлагается решение *STANDARD* стоимостью 1500 долларов за год;
- у комплекта *Onshape PROFESSIONAL* с расширенными возможностями цена вырастает до 2900 долларов в год;
- минимальная стоимость использования решения *ENTERPRISE* начинается с 20 000 долларов за год для всей команды.



Пример симуляции в среде *Onshape*

Без инсталляции, лицензионных ключей и сервис-паков

У облачного решения, использующего браузер, есть большое достоинство: это делает платформу доступной везде и на всех современных устройствах – мобильные телефоны, планшеты и пр. Пользователям ничего не надо скачивать и устанавливать, не надо думать о лицензионных ключах или сервисных пакетах. В облаке через веб-интерфейс всегда доступна самая последняя версия, и всегда обеспечивается совместимость. Вам также не придется тратить время на управление файлами или проблемы PDM.

“Ушли в историю сложности помещения данных в хранилище и извлечения из него, проблемы излишних затрат на IT, которые возникали в старых PDM-системах. Осмелюсь заявить, что возможности Onshape по обмену, коллаборации и управлению данными являются поистине революционными”, – говорит Jon Hirschtick. – “В среде Onshape очень просто совместно использовать документы с поставщиками и партнерами; фактом является и то, что управление данными больше не станет головной болью. Кроме того, вы экономите место в локальном хранилище, исчезает необходимость резервного копирования. Больше не будет потерянных файлов и неработающих ссылок”.

Заключение: действительно ли Onshape это инструмент, меняющий мир к лучшему?

Может ли такой инструмент, как Onshape изменить ситуацию к лучшему? Думаю, да – учитывая, что зрелость рынка в отношении облака достигла приемлемого уровня. Удобный доступ, простота использования, функциональность в режиме реального времени, постоянное

обновление версий, интегрированное управление данными об изделии, SaaS... Бесспорно, условий для успешного роста много.

Как ни странно, рынок профессиональных 3D CAD-систем для машиностроения на самом деле меньше, чем можно было подумать. По словам аналитика международного сообщества ORA Research, в настоящий момент во всём мире насчитывается 10–15 миллионов инженеров, которые могут извлечь пользу от применения таких систем.

При этом количество коммерческих профессиональных рабочих мест составляет лишь чуть больше одного миллиона. Почему? Потому, что вместо самостоятельного использования 3D CAD-систем многие инженеры полагаются на других людей в организации, которые хорошо разбираются в этом.

Наличие легкодоступной и легкоуправляемой SaaS-системы Onshape, наряду с прочим, повышает потенциал роста в этом отношении.

Как бы то ни было, 5000 имеющих в настоящий момент пользователей, которые платят деньги, едва ли оправдывают цену в 470 миллионов долларов.

Учитывая вышесказанное, отметим, что ключевым моментом для PTC здесь являются возможности SaaS и технологии, которые эта компания получает при покупке. Говорить о большом количестве клиентов действительно не приходится, но если кто и сможет извлечь коммерческую пользу из этого проекта, так это Jim Heppelmann и PTC.

Позвольте процитировать элегантную формулировку Олега Шиловичко: “Однажды компания PTC уже сильно навредил SOLIDWORKS, и она не хочет повторения этого (теперь со стороны Onshape). Процесс разрушения начинается снизу – маленькими клиентами, использующими революционные технологии”.

Упомянутая ситуация возникла в конце 1990-х годов, а приобретение SOLIDWORKS компанией Dassault стало одной из лучших покупок, которые когда-либо сделал её генеральный директор и президент Bernard Charlès. С тех пор SOLIDWORKS на протяжении более чем двух десятилетий служит одним из главных источников прибыли Dassault.

Компания SOLIDWORKS не была крупной, когда её купили в 1997 году, но сильно выросла в глобальной коммерческой среде, которую обеспечивает Dassault.

Ничто не свидетельствует о том, что Onshape не сможет повторить подобный успех в руках PTC. 🙄

