

Почему Atlas и облако? PTC говорит, что деньги именно там

Roopinder Tara (*engineering.com*)



Рупиндер Тара – директор по контенту сетевого издания *engineering.com*. Профессиональный инженер, магистр инженерных наук (Университет штата Пенсильвания) и бакалавр в области машиностроения (Университет *Drexel*). Основатель сетевой медиакомпании *TenLinks*, освещающей проблематику *CAD/CAM/CAE*, генеральным директором и шеф-редактором которой он был с 1999 по 2015 гг.

По словам г-на Тара, в течение рабочего дня его основные интересы лежат в сфере САПР и инженерных технологий, а в остальное время он катается на велосипеде и бежит.

Jim Heppelmann, генеральный директор *PTC*, явно был в хорошем настроении, когда в начале мая 2021 года рассказывал о результатах работы своей компании за последний квартал. *PTC* фиксирует рост выручки уже 8-й квартал подряд, а по показателю чистой прибыли это был, пожалуй, самый лучший квартал за всю историю компании.

В начале презентации г-н *Heppelmann* решил поблагодарить недавно созданное подразделение облачных приложений: “Мне особенно нравятся

наши чистые *SaaS*-решения *CAD* и *PLM*. За первый квартал *Arena Solutions* в составе *PTC* обеспечила рекордное количество заказов, тогда как заказы *Onshape* за год выросли более чем на 100%. Эти впечатляющие результаты ясно демонстрируют рост инвестиций клиентов в *SaaS*-решения. Благодаря сильной лидирующей позиции, которую мы заняли в *SaaS*, компания *PTC* готова извлечь выгоду из этих перемен на рынке”.

Вполне естественно, что он рад за свои последние приобретения – *Onshape* и *Arena Solutions*. За



На протяжении уже двух лет наблюдается последовательный рост выручки PTC (Диаграмма любезно предоставлена компанией *TenLinks*)

компанию *Onshape* пришлось заплатить 470 млн. долларов – больше, чем за какую-либо другую.

Почему *Atlas* и облако?

Мы не ожидаем, что ежеквартальные отчеты предоставят полную картину развития компании. Тем не менее, имеется несколько признаков того, что *PTC* намеревается сделать свои приложения облачными, с упором на свою облачную платформу *Atlas*.

Некоторые *CAD*-инсайдеры отвергают мысль о веб-платформе *Atlas* в качестве места размещения приложений, пока свои основные продукты, дающие хлеб насущный, *PTC* держит на настольных компьютерах. Но внимание, которое было уделено *Atlas* в этом отчете, мы расцениваем как явный признак того, что *PTC* уже запустила ракету *Atlas* и вполне может планировать, что в будущем она станет платформой для приложений *PTC*.

Самая веская причина для того, чтобы *PTC* сделала *Atlas* платформой будущего, очень проста: облако – это деньги.

“По сути, *PTC* делает с *Creo* и *Windchill* то же самое, что *Microsoft* с *Office 365*. Когда рабочая нагрузка переносится с локального ресурса в *SaaS*, то **ARR** [*Accounting Rate of Return* – учетная норма прибыли] для нее примерно удваивается. Таким образом,

ожидается, что это станет значительным источником роста для *PTC* в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Точно так же, как пакет *Office 365* стал для *Microsoft*”, – сказал г-н *Heppelmann*.

Действительно, компания *Microsoft* сделала все свои предложения облачными – или, как выражается г-н *Heppelmann*, “*SaaSified*”. Можно сказать, что облачные приложения плавают над рабочим столом в параллельном мире. Те, кто уже видят свет из облака (как насчет того, чтобы больше никогда не нажимать кнопку “Сохранить?”), могут перейти туда прямо сейчас. Остальные – когда будут готовы.

Г-н *Heppelmann* называет это “ползучей *SaaSification*”, что, несомненно, заставляет его пиар-команду напрягаться, чтобы уйти от негативной коннотации.

Ясно, что у *Microsoft* был один из лучших кварталов за счет хороших доходов от игр и облачных сервисов, как сообщает *Wall Street Journal*. Цена акций поднялась на +50% по сравнению с прошлым годом, а стоимость компании достигла почти 2 триллионов долларов, уступая только *Apple Inc.*

Компания *Adobe*, являющаяся олицетворением движения “всех – на подписку”, также зарабатывает больше денег, чем когда-либо, благодаря своим полностью облачным предложениям. Все салютуют



Второй квартал 2021 финансового года стал для *PTC* одним из самых прибыльных за последнее время и седьмым кварталом подряд, когда компания оказалась в плюсе. (Диаграмма любезно предоставлена *TenLinks*)

и компании *Salesforce.com*, которая стремительно вышла на рынок с облачной *SRM*-системой, предлагаемой только по подписке, и уже построила самую высокую башню в Сан-Франциско, ставшую восклицательным знаком успеха в облаке.

Конкуренты

“Основная часть бизнеса *Onshape* по-прежнему приходится на замену *SOLIDWORKS*”, – сказал г-н *Heppelmann*.

Это неудивительно, поскольку у *SOLIDWORKS* больше всего рабочих мест в сфере *CAD*-систем для машиностроения (*MCAD*). База пользователей *Onshape* растет, хотя самый сильный рост, о котором мы знаем, пришелся на не приносящий доход сектор образования. Впрочем, мы не слышали о каком-либо значительном сокращении числа пользователей *SOLIDWORKS*.

Jim Heppelmann больше заинтересован в приросте бизнеса в растущих (непрофильных) областях, где компания *PTC* захватила плацдарм – зачастую своими *CAD*- и *PLM*-приложениями, – и в его расширении за счет новых технологий. Особенно это касается интернета вещей (*IoT*) и дополненной реальности (*AR*), где *PTC* приобрела ведущие в отрасли решения, на что у конкурентов пока нет ответа.

“Сфера *IoT* уже третий квартал подряд демонстрирует улучшение показателя *ARR* по сравнению с прошлым годом и сильный рост новых лого; объем заказов в сравнении с прошлогодним увеличился почти на 50%, а *ARR* – на 20%. Мы видим хороший отскок после спада, вызванного ограничениями на поездки и локдаунами из-за ковида, который мы наблюдали год назад”, – сказал г-н *Heppelmann*.

Заявления генерального директора

Хотя по должности *Jim Heppelmann* является топ-менеджером, он прекрасно осведомлен обо всех уровнях руководства, что требует обширных познаний – от мельчайших нюансов продукта до всеобъемлющей стратегии. Он продолжает вести *PTC* к новым завоеваниям, требуя осваивать новейшие технологии.

Возможно, г-н *Heppelmann* не единственный, кто в нашей отрасли стремится к звездам на далеких, непрофильных рынках (таких, как *AR* и *IoT*), где пользователи, аналитики и редакторы ломают голову [над проблемами]. Однако его внимание к интеграции этих технологий после их приобретения, терпеливые объяснения тем, кто понимает меньше него, в сочетании с решительным управлением напряженно работающей службой продаж *PTC* – всё это делает его уникальным руководителем.

Партнерство с *Microsoft* упоминается в отчете в качестве дополнительной статьи доходов *PTC*, равно как и партнерство с *Ansys* и *Rockwell*.

“Во втором квартале наш альянс с *Ansys* не потерял свой кинетический импульс, показав двузначный рост показателя *ARR*. На конференции *Simulation World* компания *Ansys* по итогам 2020 года назвала *PTC* своим *Партнером года по развитию*”, – сообщил г-н *Heppelmann*.



Jim Heppelmann, президент и генеральный директор PTC, рассказал о результатах за первый квартал 2021 финансового года. (Фотография любезно предоставлена компанией PTC)

Отзываясь о бизнесе *PTC* в целом, он признаёт, что показатели возвращаются к доковидным уровням – по меньшей мере, в аспекте *ARR*, если не в объеме предварительных заказов. Возврат нынешней администрации США к вакцинации и планы по стимулированию [экономики] *Jim Heppelmann* считает “обнадеживающими”.

Действительно, у *PTC* рост *ARR* в этом квартале составил +18% – до 1.39 млрд. долларов.

Радужные перспективы нашли свое отражение в обновленных прогнозах *PTC*: ожидаемая выручка за следующий квартал повысилась до уровня 1.71–1.74 млрд. долларов (ранее прогнозировалось 1.45–1.47 млрд. долларов).

Долг компании *PTC* вырос примерно до уровня её годового дохода – возможно, в значительной степени из-за финансирования вышеупомянутых приобретений.

Arena Solutions

Г-н *Heppelmann* выразил удовлетворение тем, насколько хорошо *Arena Solutions* завершила последний квартал, хотя это не означает, что *PTC* остановится на достигнутом. По его словам, компания *Arena* генерировала доходы из-за того, что стала принадлежать холдингу.

“Мы же больше заинтересованы в росте, чем в выручке”, – сказал он, выразив тем самым удовлетворение ростом доходов *Arena* при их скромном размере.

“*Arena* <...> почти все доходы от продаж получает из США, и поэтому первое, что мы намерены

сделать, это глобализировать *Arena* и продавать систему по всему миру, как и все наши продукты”, – сказал г-н *Heppelmann*. – “Второе, что мы собираемся сделать, это интегрировать её в *Onshape*, потому что клиенты, которым нравится *Onshape*, так же пребывают в восторге от *Arena*, и наоборот”.

Onshape

На платформе *Atlas* уже есть три приложения – и их будет больше, обещает г-н *Heppelmann*, поскольку *PTC* одновременно анонсировала *General Design Exchange (GDX)* и *Vuforia Learn* (см. мою статью про инструменты генеративного проектирования и *AR* в портфеле *Atlas* – “*PTC Adds Generative Design and AR to Atlas Cloud Portfolio*”).

Jim Heppelmann также проговорился о том, что система *Onshape* намерена заполучить функционал генеративного проектирования от *Creo*, что ознаменовало бы первую передачу технологии от более старого продукта к новому.

Creo

В отличие от брифингов предыдущих руководителей, на которых сфере *CAD* не уделялось должного внимания, г-н *Heppelmann* отводит значительное количество времени системе *Creo*, превознося её расширенные возможности моделирования, ориентацию на *3D*-печать (больше решетчатых структур) и подключение к *Ansys* – и то, и другое

в режиме реального времени (*Ansys Live*), а также более продвинутый анализ. Никакого упоминания о предыдущих решениях *PTC* для численного моделирования не делается и, конечно же, не подтверждается, что они оказались пустым местом.

Попутный ветер

Переориентация многих компаний в США на строительный рынок, стоимость которого оценивается в триллион долларов, не вскружила голову г-ну *Heppelmann*, хотя генеральный директор признаёт, что огромные расходы на инфраструктуру создадут для *PTC* попутный ветер. Точно так же попутным будет и ветер от растущего использования *5G*.

“Там, где бурно растет архитектурно-строительная и инженерная отрасль (*Architecture, Engineering, Construction – AEC*), растет и бизнес строительной техники и оборудования. Примерно треть бизнеса *PTC* относится к категории, которую мы называем промышленной. Это охватывает компании *John Deere, Caterpillar, Volvo, Bobcat*, а также производителей систем отопления, вентиляции и кондиционирования (*HVAC*) и другого промышленного оборудования – продукции, которая идет в новые здания”.

Аналогичным образом, он считает внедрение *5G* двигателем роста интернета вещей, что может только помочь бизнесу *PTC ThingWorx*. 🐼

◆ Выставки ◆ Конференции ◆ Семинары ◆

ВЫСТАВКА 22-24 сентября 2021

19-я международная выставка-форум



**ПРОМЫШЛЕННЫЙ САЛОН.
МЕТАЛЛООБРАБОТКА**



**Ваше оборудование —
наши покупатели**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



МИНИСТЕРСТВА
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ТОРГОВЛИ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ



СОЮЗА
МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ
РОССИИ



ОПОРА РОССИИ

САМАРСКОГО
РЕГИОНАЛЬНОГО
ОТДЕЛЕНИЯ
«ОПОРЫ РОССИИ»



ЭКСПО-ВОЛГА
организатор выставок с 1986 г.

**г. Самара, ул. Мичурина, 23а
тел.: (846) 207-11-24**

www.expo-volga.ru