

# Стратегии основных PLM-поставщиков в 2014 году и дальше

Часть II. Aras и Oracle

(Продолжение. Начало в #1/2014)

Jim Brown, президент Tech-Clarity, Inc.

©2014 Tech-Clarity, Inc.



**Tech-Clarity**

Продолжим рассмотрение PLM-стратегий основных вендоров в 2014 году и в перспективе. На этот раз речь пойдет о компаниях, которые не являются PLM-поставщиками в традиционном смысле (то

есть не разрабатывают CAD/CAM/CAE-инструментарий), а предлагают только PLM-платформу.

## Компания Aras

Немного истории – с позиции функциональности

Набор PLM-решений Aras отличается своей полнотой. Хотя некоторые могут считать, что компания, которая не является одним из крупных игроков рынка, в состоянии предложить только PDM-центричное решение или ограниченные функциональные возможности, на самом деле это мнение далеко от истины. Aras поддерживает процессы, которые вызывают трудности даже у крупнейших вендоров – например, управление качеством (*Quality Management – QM*). В эти процессы, включая APQP (*Advanced Product Quality Planning*), которые обычно находятся за рамками большинства PLM-решений, компания вложила большие средства. Имеются и другие примеры, в том числе – управление требованиями (*Requirements Management – RM*), подход Stage-Gate (стадия-проход) для развития продукта и расширенное управление конфигурациями (*Configuration Management – CM*) для сложных изделий. Если смотреть с позиции функциональных возможностей, Aras – среди больших парней (рис. 1).

Немного истории – с технической точки зрения (не только для специалистов)

Мое внимание компания Aras привлекла уже давно – благодаря своему подходу к технологиям. Задолго до того, как она начала менять свою бизнес-модель, предлагая подписку и открытые коды, компания уже очень отличалась от других. Чем? Уникальной технической архитектурой [своих решений].



Подождите, не отключайтесь, даже если вас совершенно не волнует инфраструктура программного обеспечения. Архитектура Aras служит очень важной цели, которая существенно влияет на каждого. Решение Aras сделано так, чтобы его было легко изменять и эффективно поддерживать в течение долгого времени, что иногда называют архитектурой на основе модели (*Model-based Software Architecture*). Данный подход позволяет разрабатывать программное обеспечение на высоком уровне абстрагирования, что делает его гораздо менее “хрупким” и облегчает внесение изменений. И действительно, это намного упрощает процессы его функционального совершенствования и дополнения с позиции поддержки на протяжении долгого времени, а также миграции – за счет модульности, повторного использования, абстрагирования и автоматизации (вероятно, это то же самое, чего вы пытаетесь добиться в своей инженерной деятельности).

## Когда архитектура встречается со стратегией

Итак, какая же польза в том, что ПО компании Aras легко развивать, модифицировать и перенести на другие платформы? Как Aras делает это техническое преимущество рыночным? Хороший вопрос, который решается разными способами.

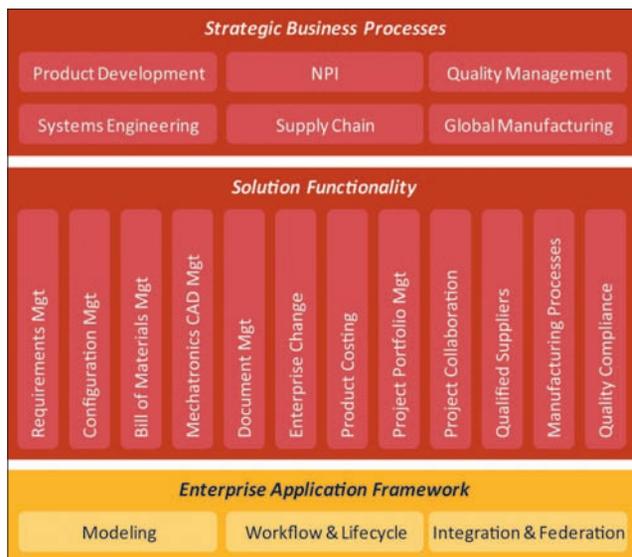


Рис. 1. Функциональные возможности решений Aras

Во-первых, это позволило им относительно быстро разработать набор решений для капитализации своего *PLM*-наследия и багажа знаний (в компании *Aras* трудятся сплоченная команда ветеранов *PLM*). Во-вторых, дало возможность продавать ПО с открытым исходным кодом, сохраняя уверенность в том, что базовое решение они смогут сохранить в неизменности. В-третьих, позволило сторонним разработчикам добавлять к *Aras* совершенно новые модули. Для программного обеспечения с обычной архитектурой всё это сделать было бы гораздо сложнее.

Стратегия *Aras* на период 2014+ претерпела еще один сдвиг, призванный обеспечить компании получение полного преимущества от своей базовой архитектуры. Специалисты компании обратили внимание на вечную головоломку [пользователей] – как не застревать на старых версиях программного обеспечения из-за трудностей кастомизации.

Традиционно при внедрении *PLM*-решения (впрочем, как и любых других корпоративных приложений) у компаний имеются два пути:

1) обходиться функциональностью базового пакета, что упрощает процессы внедрения и обновления. Зачастую это преподносится как передовая практика, позволяющая производителям получить с течением времени большую отдачу от *PLM*;

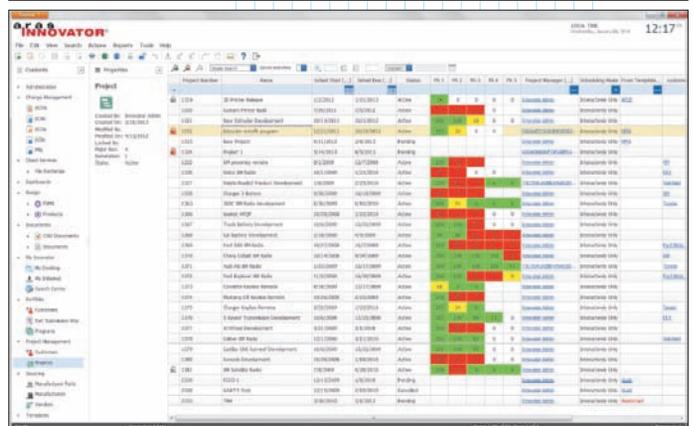
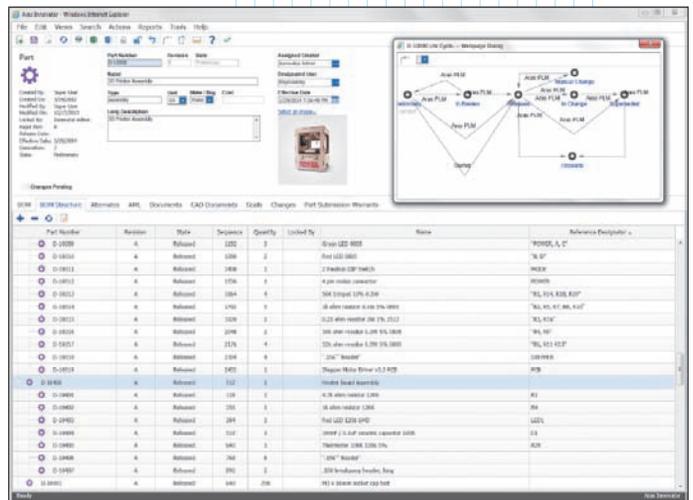
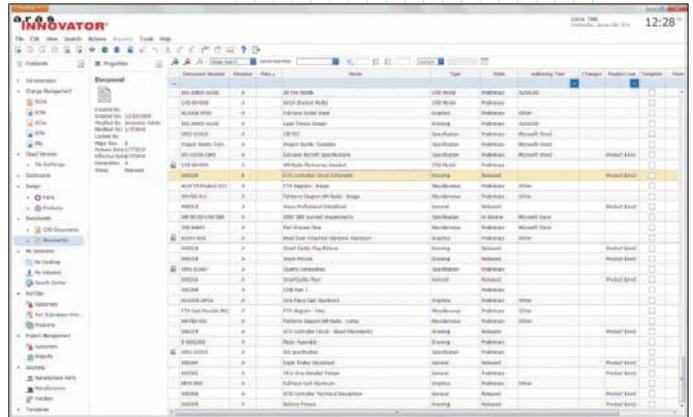
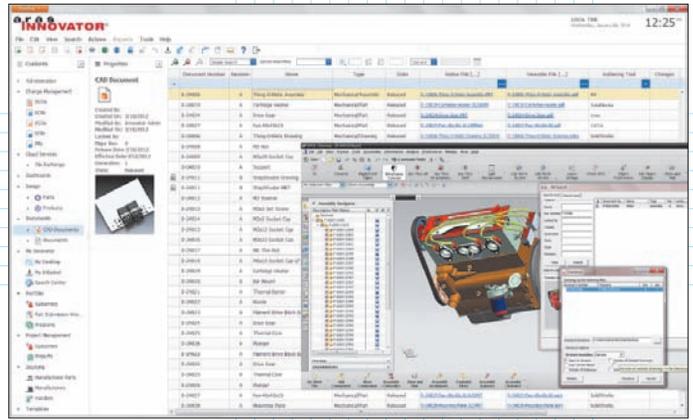
2) расширять и дорабатывать решение, чтобы лучше приспособить его к своим потребностям. Это усложняет его обновление и ведет к тому, что предприятие может застревать на старых релизах.

### PLM-стратегия ARAS

В компании *Aras* решили нарушить эту традицию. Они стремятся оградить производителей от описанной выше дилеммы, предоставляя им возможность кастомизировать свое программное обеспечение и переходить на последующие версии без крупных потрясений. Обеспечить это возможно, поскольку клиенты могут обновить схему данных, бизнес-правила, формы и рабочие процедуры без риска нарушения целостности системы.

Как это работает? За счет подхода *Aras*: применение *XML* и архитектуры на основе модели в сочетании с готовностью компании обеспечить своим клиентам гибкость бизнеса и предоставить для этого соответствующие инструменты. **Решения *Aras* превратились в *PLM*-платформу с основательной базовой функциональностью и со встроенной возможностью её расширения клиентами и партнерами.**

Как мне рассказали сотрудники компании, для запуска своей стратегии они “действовали, вместо того чтобы просто болтать”. Теперь они **включают свои услуги по непосредственному обновлению решения заказчика как**



**составную часть абонентского обслуживания по подписке.** Никогда до того я нигде не встречал, чтобы людей стимулировали совершенствовать и модифицировать комплект ПО. Это явное отличие делает компанию *Aras* уникальной на рынке *PLM*.

### Ключевые моменты

Даже если вас не заботит архитектура ПО, вас должно интересовать, что она позволяет делать. Компания *Aras* обещает, что вы можете подогнать ваше ПО под особенности вашего бизнеса – причем так, что не возникнет тупиковая ситуация с обновлением версий. Они хотят, чтобы вы модифицировали решение и получали преимущество и от его расширения, и от использования совершенно новых модулей других разработчиков.

Помимо архитектуры, *Aras* предлагает инновационный способ приобретения *PLM*: **без платы за лицензии** (“*no license fee*”), что позволяет производителям охватить средствами *PLM* больше людей без существенного повышения затрат на программное обеспечение. Кроме того, такой подход помогает начать использование *PLM* быстрее и с меньшими рисками. В итоге это определяет, почему с *Aras* действительно легко работать – сейчас и в будущем. А для тех, кто сомневается в эффективности архитектуры на основании модели, попросите *Aras* поделиться результатами своих независимых сравнительных тестов на масштабируемость. Вы не будете разочарованы.

## Компания Oracle

У *Oracle* (в первой части статьи автор отнес эту компанию к группе “вендоры *ERP*, внесшие значительный вклад в *PLM*”. – Прим. ред.) имеются большие планы в отношении *PLM*, которые охватывают такие решения, как *Agile PLM*, *Agile PLM for Process* и недавно выпущенное *Oracle Innovation Management*, не говоря уже о поддержке решения *Eigner PLM* (хотя считалось, что этот проект завершен).

### Немного истории

На заре *PLM* название *Agile* было у специалистов на языке наряду с *MatrixOne* и другими *PLM*-решениями, обычно считающимися ведущими. Компания *Agile* была пионером в деле расширения *PLM* за пределы инженерной команды и за пределы предприятия. Она получила **очень** высокие оценки за *PLM*-решение, охватывающее цепочку поставщиков. Исторически у нее сильны позиции в высокотехнологических отраслях, в электронике, в индустрии медицинского оборудования, а главная сила – на рынке *PLM* в сфере электроники, где разработчики обычно используют аутсорсинг для всего производства, привлекая такие компании, как *Flextronics*.

История *Agile* важна, поскольку их подход:

1 дал толчок другим вендорам заняться вопросами управления себестоимостью продукции (*Product Cost Management – PCM*), управления связями с поставщиками (*Supplier Relationship Management – SRM*) и соответствия изделия требованиям;

2 позволил продуктам *Agile* стать дополнением к решениям главных *PLM*-вендоров, которые в то время концентрировались на управлении данными об изделии (*Product Data Management – PDM*) и на работе по управлению *CAD*-данными.

Компания *Agile* всегда имела большую склонность к поглощениям – возможно, из-за своей высокой рыночной капитализации. Для того чтобы успешно конкурировать на более традиционном *CAD*-центрическом рынке *PLM*, в 2003 году она приобрела компанию *Eigner*. Кроме того, в 2005 году была поглощена *Cimmetry Solutions* (чей продукт *AutoVue* всё еще продается). Чтобы добавился функционал для перерабатывающей промышленности, в 2006 году была приобретена *Prodika*. Ну а потом, в 2007 году, саму *Agile* купила компания *Oracle*...

Интересно отметить, что руководство *Oracle* собиралось прекратить поддержку платформы *Eigner*, но планы изменились, когда обнаружилась высокая лояльность клиентской базы (поддержка продолжается и сегодня, решение совершенствуется). Функциональные возможности продуктов *Prodika* имели стратегическое значение для компании *Oracle* с её *ERP*-решениями *Oracle for Process Manufacturing (OPM)* из-за исторически сильных позиций *Prodika* в сфере фасуемых потребительских товаров (*Consumer Packaged Goods – CPG*) и в других производствах с непрерывными процессами.

И после поглощения компания *Agile* на месте не стоит. Её исходящий маркетинг не требует особых усилий, поскольку им доступна такая роскошь, как возможность продавать клиентской базе *Oracle*, но “продуктопровод” *Agile* перегружен. Наиболее примечательно недавно выпущенное решение для поддержки инноваций – *Oracle Innovation Management*, обеспечивающее управление идеями через управление портфелем изделий (*Product Portfolio Management – PPM*). Оно дополняет существующее решение для поддержки подхода *Stage-Gate*, которое имеет мощные возможности.

Для полноты картины я должен упомянуть, что компания *Oracle* купила еще и *BigMachines* с целью поддержки управления конфигурациями и стоимостью изделия. Кроме того, *Oracle* числит в своём *PLM*-наборе решение *Fusion ProductHub* для *PIM/MDM* (производственная информация и *Master Data Management*).

(Примечание: логотип *Agile* приводится сразу для истории.)



*Oracle for Process Manufacturing (OPM)* из-за исторически сильных позиций *Prodika* в сфере

фасуемых потребительских товаров (*Consumer Packaged Goods – CPG*) и в других производствах с непрерывными процессами.

И после поглощения компания *Agile* на месте не стоит. Её исходящий маркетинг не требует особых усилий, поскольку им доступна такая роскошь, как возможность продавать клиентской базе *Oracle*, но “продуктопровод” *Agile* перегружен. Наиболее примечательно недавно выпущенное решение для поддержки инноваций – *Oracle Innovation Management*, обеспечивающее управление идеями через управление портфелем изделий (*Product Portfolio Management – PPM*). Оно дополняет существующее решение для поддержки подхода *Stage-Gate*, которое имеет мощные возможности.

Для полноты картины я должен упомянуть, что компания *Oracle* купила еще и *BigMachines* с целью поддержки управления конфигурациями и стоимостью изделия. Кроме того, *Oracle* числит в своём *PLM*-наборе решение *Fusion ProductHub* для *PIM/MDM* (производственная информация и *Master Data Management*).

(Примечание: логотип *Agile* приводится сразу для истории.)

### PLM-стратегия Oracle

Куда движется *Agile*? Коротко говоря, они завоевывают новых больших клиентов и собираются войти в ведущую тройку игроков *PLM*.

Позиция *Oracle* – интересная, поскольку я часто вижу, как они внедряют свое решение параллельно с *PLM*-решением кого-то из главных поставщиков *CAD*, включая *Teamcenter* от *Siemens PLM*, *Windchill* от *PTC*, *ENOVIA* от *Dassault Systèmes* (и даже более чем с одним из них на одной площадке). Многие крупные производители говорили мне, что планируют утвердиться на одном *PLM*-решении. И *Oracle* хочет, чтобы это было решение *Agile*. Но они также рады и возможности сосуществовать с другими. Недавно лидер *Oracle* объяснил мне, что они говорят своим заказчикам следующее: “Управление *CAD*-данными есть и у нас, и у них (у конкурентов). Если их решения нравятся вам – оставляйте. Но если нет – мы обеспечим вам те же возможности”. Команда *Agile* играет по-умному, понимая, что иногда она может решить некоторые стратегические проблемы *PLM* без обладания базовыми средствами *CAD/PDM*. Одновременно они усилили свои возможности управления *CAD*-данными, чтобы лучше конкурировать с другими крупными игроками рынка *PLM*.

Если говорить о сосуществовании, *Oracle* может продавать решения *Agile* клиентам компании

*SAP*. Многие крупные производители, в частности *CPG*, в качестве *ERP*-стандарта выбрали *SAP*. И *Agile* там всё еще является сильным кандидатом.

*Oracle* много вкладывает в *Agile*. Они тратят массу времени и сил, чтобы сблизить технологии *Agile* и *Oracle*, и разработали убедительную дорожную карту. И вот чего можно ожидать в итоге:

- ✓ Продолжения выпуска релизов с новыми функциями для дискретных (*Oracle Agile PLM – A9*) и непрерывных производств. Я видел дорожную карту, но не могу говорить про нее прямо. Могу только сказать, что разработчики будут загружены.

- ✓ Усиления интеграции *A9* с *CAD*-системами для дискретных производств.

- ✓ Экспансию решения *Agile PLM for Process* за пределы производства продуктов питания и напитков (химическая продукция, лакокрасочные материалы, биодобавки и пр.).

- ✓ Особого внимания к новому решению *Oracle Innovation Management*.

- ✓ Продолжения поддержки системы *Eigner* (сейчас – *Oracle Agile e6*) и расширения технической совместимости.

- ✓ Появления мобильных приложений (некоторые уже доступны через партнеров).

- ✓ Облачных предложений. ☺

(Продолжение следует)

## ◆ Выставки ◆ Конференции ◆ Семинары ◆

17-я Международная выставка оборудования и технологий обработки металлов и композитных материалов

28 – 31 октября 2014 года  
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

**mashEX**  
МОСКВА



- Оборудование для заготовительного производства в машиностроении
- Оборудование и технологии обработки металлов и композитных материалов
- Оборудование, технологии и материалы для финишной обработки поверхностей металлов и композитных материалов
- Контрольно-измерительные машины, средства

забронируйте стенд

на сайте [www.mashex.ru](http://www.mashex.ru)

Организатор:

**MVK**  
В составе группы компаний ИТЭ  
Тел.: +7 (495) 935 81 00  
E-mail: [mashex@ite-expo.ru](mailto:mashex@ite-expo.ru)

При поддержке:



С 2014 года одновременно с:

**PCVEXPO**  
Насосы, компрессоры, арматура, приводы

**Autospace Industrial Testing&Control**  
Испытательное, контрольно-измерительное оборудование