



Новая волна поглощений

Нередко купить готовое – дешевле и быстрее, чем придумать и создать с нуля. Следуя этой логике, многие корпорации выискивают и покупают перспективные компании, поскольку нуждаются в притоке “новой крови” (технологий, инноваций, продуктов, компетенций, квалифицированной рабочей силы, пользователей), в росте и развитии. Совсем хорошо, когда у покупателя есть план, как получить синергетический эффект от слияния. В последнее время отрасль САПР/PLM буквально накрыла волна поглощений. Корпорация PTC за 50 млн. долл. купила компанию Atego (Англия), разрабатывающую приложения для системной инженерии, и за 170 млн. покупает Axeda Corp. (США), всё глубже погружаясь в “интернет вещей”. Dassault Systèmes в июле завершила поглощение компании SIMPACK (ФРГ) из сферы CAE и заключила соглашение о покупке голландской компании Quintiq, разработчика универсальной платформы и решений для планирования любых видов деятельности. Компания Siemens PLM Software приобрела TESIS PLMware (ФРГ), разработчика надежных интерфейсов для взаимодействия с ведущими ERP-системами. Autodesk тоже поглотила пару нужных ей компаний. Наконец, шведский концерн Hexagon AB, как-то неожиданно для меня, решил приобрести английскую Vero Software – весьма рыхлое, с моей точки зрения, образование из дюжины вендоров САМ-систем. Неисповедимы пути Господни...

У меня нет ответа на вопрос, зачем Hexagon покупает Vero. В пресс-релизе сказано, что целью является обеспечение более тесной взаимосвязи решений для метрологии (отрасли, где Hexagon обладает отменной компетенцией) с системами подготовки производства (САМ) на предприятиях – заказчиках продуктов Hexagon. Непредсказуемость концерна (вспомним недавнее поглощение Intergraph) не исключает возможную его активность в поиске подходящего САД (например – KeyCreator ☺). И всё же, более правдоподобной представляется версия умелой двухходовки, разыгранной владельцем Vero Software – американской венчурной компанией Battery Ventures. Первый ход – консолидация небольших САМ-вендоров в крупного игрока с дюжиной офисов во всех значимых регионах мира, поставляющего продукты через филиалы и реселлеров в 45 странах. Второй – поиск непредвзятого покупателя с экспансионистским менталитетом. Сумма сделки не разглашается, но принято считать, что цена компании может достигать трех-четырёх её годовых выручек. В 2013 году Vero Software заработала 110 млн., так что цена покупки может находиться в пределах 330–440 млн. долларов. Пожелаем продавцу и покупателю, чтобы их ожидания оправдались!

Какими бы захватывающими ни оказывались порой новости, мы не намерены отступать от плана и своих обязательств. Честь открыть этот выпуск отдана эксклюзивному интервью **Stephen M. Bashada**, старшего вице-президента Siemens PLM Software, отвечающего

за разработку отраслевой стратегии. Своей главной заслугой г-н Bashada, участник нашего VIP-проекта “Портретная галерея САПР”, считает личный вклад в унификацию структуры данных Teamcenter – самой распространенной системы управления ЖЦИ. Нам удалось весьма обстоятельно поговорить об отраслевых решениях Siemens, о конвергенции двух миров – MCAD и ECAD, о роли и месте Siemens PLM в новой промышленной революции, о конкуренции технологических идей. Хотим отдельно поблагодарить Ольгу Акулову, директора по маркетингу российского офиса Siemens PLM Software, за помощь в организации интервью.

Мы не скрываем симпатий к исследовательской компании Tech-Clarity, которую на наших страницах обычно представляет Джим Браун, её президент. Его эссе, статьи-размышления или наблюдения привлекают внимание, а его смелость давать и умение формулировать дельные советы вызывает уважение, поэтому Джим – желанный гость в Observer'e. Но на этот раз Tech-Clarity представляет её вице-президент – **Мишель Бушер**. Наследуя подход Джима к выбору материала и стиль его преподнесения читателям, она старается более детально осветить конструкторскую сторону PLM и планирует подготовить серию статей о стратегиях основных поставщиков САД- и САЕ-систем, начав с Siemens (NX) и PTC (Creo).

Наш коллега **Сергей Павлов** вновь приступил к подготовке ежегодного грандиозного обзора систем высокопроизводительных вычислений из пяти частей. Публикуемая 1-я часть обращена к тем читателям, кто следит за структурой и состоянием мирового рынка HPC и серверов, за финансовыми достижениями основных игроков этих рынков, а также рынка мобильных устройств.

Рекомендую прочитать и замечательный материал о преимуществах прямого моделирования для субподрядчиков, работающих, как правило, с чужими 3D-моделями. Родился он в недрах компании Kubotek USA (бывшая CADKEY Corp.), специалисты которой знают толк в “чистой” геометрии. Мода на параметрическое моделирование с деревом построения загнала этого пионера прямого моделирования сначала в угол, а затем отправила и в нокдаун. Купленная влюбленными в пакет CADKEY японцами, компания обрела второе дыхание и создала Direct Modeller нового поколения – KeyCreator. Годовая выручка Kubotek USA достигла 50 млн. долларов, и сегодня, на мой взгляд, это лакомый кусок для поглощения.

Немалый интерес представляют два прекрасно иллюстрированных репортажа: один – с форума Siemens PLM Connection 2014 в Москве (20–21 мая), второй – “Новые горизонты Mastercam и Robotmaster” – с выставки “Металлообработка-2014” (16–20 июня).

Ненормированный рабочий день восьми сотрудников нашей редакции растянулся до немислимых пределов, поскольку в наших интересах и номер сдать, и типа песенный конкурс посудить. Ведь в Юрмалу пришла “Новая волна”, и даже будучи искусственно ослабленной, надела столько шума, что политическая трескотня не могла пробиться сквозь насыщенную атмосферу праздника, устроенного **И. Крутым** и **А. Шенкманом**.

Юрий Суханов