

“В 2015 году мы усилим работу по налаживанию взаимодействия *MES, SCADA* и *PLM*”

Эксклюзивное интервью *Chuck Grindstaff*,
президента и главного исполнительного директора *Siemens PLM Software*

Александра Суханова (*CAD/CAM/CAE Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Это интервью *Chuck Grindstaff*, президент и главный исполнительный директор *Siemens PLM Software*, дал нашему журналу 6 октября 2014 г. в Берлине, где проходила ежегодная конференция пользователей решений компании – ***PLM Connection Europe 2014***. Репортаж с этого мероприятия публикуется здесь же. Напомним, что это не первая наша беседа: в 2011 году, во время своего первого визита в Россию, г-н *Grindstaff* дал нам развернутое интервью в рамках VIP-проекта журнала “Портретная галерея САПР” (см. “Революция в сфере САПР/PLM не должна приводить к разрыву непрерывного процесса создания инноваций”, *Observer* #4/2011).

С тех пор прошло три года, на протяжении которых российскому офису *Siemens PLM Software* удалось сделать многое для закрепления своих доминирующих позиций в ряде ключевых отраслей промышленности России. Однако политические события на Украине в 2014 году и последовавшее за ними введение Западом экономических санкций серьезно осложняет условия ведения бизнеса западным же (в том числе и американским) разработчикам ПО в России. С 2000 года, за те 14 лет, что мы издаем журнал, политика, пожалуй, впервые так сильно и бесцеремонно вторглась в сферу ПО для проектирования и производства. Однако наш журнал специализируется сугобо на тематике *CAD/CAM/CAE/PDM*, поэтому в атмосфере некоторой напряженности, ощущавшейся на форуме в связи с санкциями, мы постарались в беседе с г-ном *Grindstaff* не касаться политических аспектов. Любезно предоставленный нам сдвоенный слот времени был эффективно использован для обсуждения интересующих нас бизнес-вопросов и новых веяний в *PLM*, оценки шагов конкурентов, а также реструктуризации в *Siemens PLM Software*, которая в ближайшем будущем должна оказать существенное влияние на развитие известных читателям решений, вывести их на новый уровень интеграции с производственными решениями *Siemens*.

– Г-н *Grindstaff*, расскажите, пожалуйста, какой стратегии придерживалась компания *Siemens PLM Software* в 2014 финансовом году для достижения заданных финансовых показателей?

– Всегда, когда мы задумываемся о предстоящем или даем оценку текущему году, следует рассмотреть его в рамках нашей трех- или пятилетней стратегии. Мы удовлетворены и даже очень рады нашим финансовым достижениям в 2014 году. Как Вы знаете, тремя ключевыми составляющими нашего дохода являются продажи новых лицензий, оплата годовой



технической поддержки и доходы от услуг. Каждая из этих составляющих в 2014 году показала запланированный рост. **Основная причина заключается в том, что решения *Siemens PLM Software* отвечают реальным потребностям заказчиков.**

Почему потенциальные заказчики, после сравнения решений от *Siemens* и конкурентных, отдают предпочтение нам? Во многом это происходит благодаря тому, что наши решения с технической точки зрения наилучшим образом закрывают задачи заказчиков. Во-вторых, заказчики ценят *Siemens* как хорошего и надежного бизнес-партнера, умеющего слушать и понимать их, а также способного сотрудничать не только в благоприятное время, но и в трудный час. Для нас чрезвычайно важно, чтобы заказчики оставались довольны, чтобы наши программные решения были не просто куда-то проданы, а были внедрены непосредственно в производственный цикл и эффективно функционировали. Наши финансовые результаты показывают, что заказчики благодарны за такое отношение к ним.

В нашей отрасли заказчики выбирают ПО не только за те возможности, которые можно использовать уже сегодня. Они оценивают и видение компании, и векторы её будущего развития. Мне приятно отметить, что заказчики из России и других стран мира в этом отношении проявляют благожелательность к *Siemens PLM Software*. Они уверены в том, что разрабатываемые нами решения для проектирования, симуляции, планирования и подготовки производства, а также управления самим процессом производства, можно совместно использовать, что все данные могут быть бесшовно переданы в среду *Teamcenter*, где они будут

оставаться актуальными и эффективно управляться на протяжении всего жизненного цикла изделия. Принятый на вооружение много лет назад подход, в рамках которого наши решения связывают воедино все этапы ЖЦИ – от самых ранних набросков идеи продукта вплоть до планирования его производства – был воспринят пользователями “на ура”. Всё это действительно успешно реализовано в наших решениях.

Резюмируя, скажу, что **в основе успеха Siemens PLM Software лежат три составляющие: мы – партнер, на которого можно положиться; наши технологии хорошо “закрывают” потребности заказчиков; мы всегда выполняем то, что обещаем, наши дела не расходятся со словами.**

Для того чтобы наши решения наилучшим образом отвечали требованиям пользователей, наша деятельность развивается в двух направлениях: совершенствуются “родные” технологии и приобретаются лучшие на рынке. После нашей прошлой беседы прошло уже три года. За это время мы приобрели целый ряд очень важных и актуальных технологий: для проектирования изделий из композиционных материалов – *Vistagy*, для системного проектирования – *LMS*, для оценки стоимости изделия на стадии раннего проектирования – *Perfect Costing Solutions* (направление, которое пока еще слабо развито у большинства заказчиков). Мы также существенно развили возможности нашего ПО в отношении программирования и управления промышленными роботами (*Kineo CAM*).

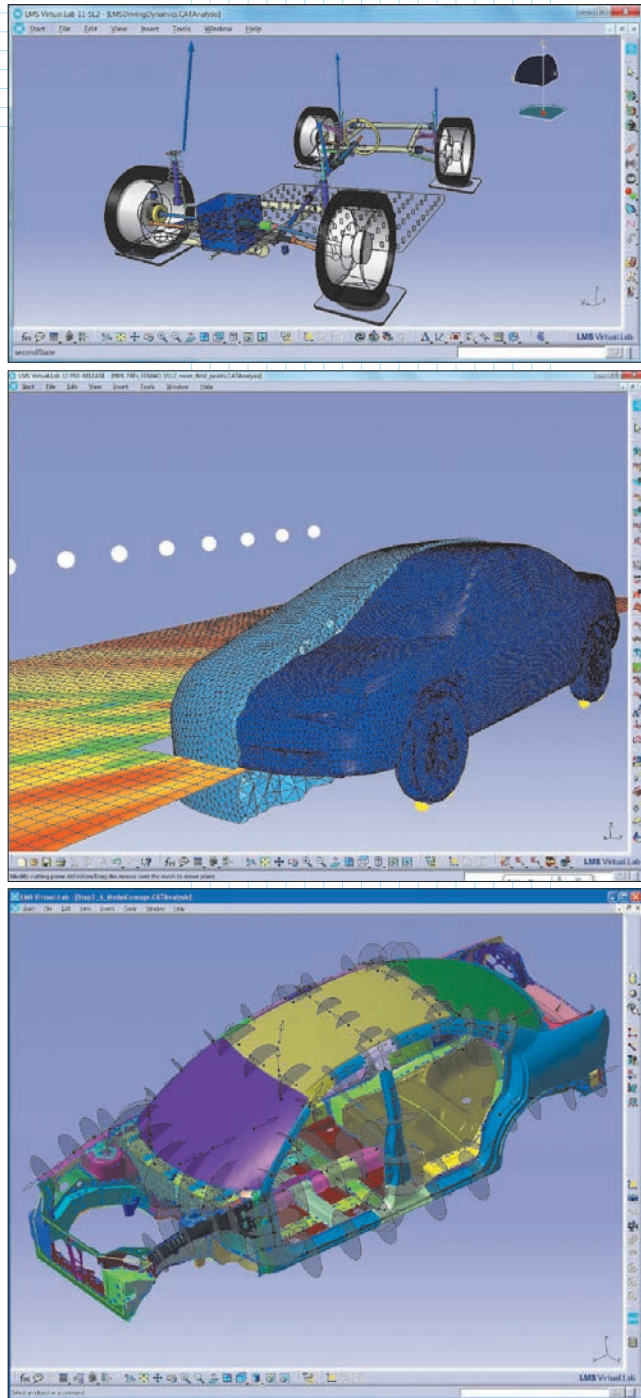
Но, пожалуй, самым крупным и важным приобретением последнего времени стала компания LMS. Несмотря на то, что *Siemens PLM Software* тоже предпринимала серьезные усилия по разработке мощных и надежных средств для анализа, расчетов и симуляции, надо признать: разработчики решений *LMS* проделали фантастическую работу в направлении *1D*-проектирования (*1 dimensional modelling*). Например, *LMS Virtual.Lab*, благодаря своему богатому набору возможностей, позволяет интегрировать “движки” для симуляции в процесс создания модели изделия. Это позволяет инженеру еще до создания точной геометрии изделия понять, как будут вести себя встроенные системы. Мы несказанно рады тому, что широкий набор CAE-решений и команда *LMS* присоединились к семье *Siemens PLM Software*.

– 30 сентября у *Siemens PLM Software* закончился 2014 финансовый год. Мы знаем о существующих ограничениях на разглашение финансовых показателей вашей компании, но всё же я хочу попросить Вас ознакомить наших читателей хотя бы с главными результатами. Если нельзя называть абсолютные величины, то назовите, пожалуйста, относительные – в процентах к прошлому году. Если Вы не располагаете точными цифрами – пусть это будут оценочные данные. Названные Вами цифры вызывают большее доверие...

– **Ключевой показатель здоровья и развития компании – это положительный органический рост.** Можно иметь слабые показатели развития собственного бизнеса, но, приобретая в течение года несколько

компаний, получить рост совокупного дохода, хотя на самом деле компания не выросла. Это – неорганический рост.

Мы очень и очень внимательно следим за тем, чтобы у *Siemens PLM Software*, в первую очередь,



LMS Virtual.Lab - интегрированный пакет включает инструменты трехмерного конечно-элементного анализа и симуляции сложных машин и механизмов, предназначен для моделирования и оптимизации работы механических систем, анализа прочности, шума и вибраций, проведения динамического анализа и анализа надежности

был здоровый органический рост. И мы оцениваем этот показатель не только в своём классическом PLM-бизнесе, подсчитывая объем продаж новых лицензий NX, Teamcenter, Tecnomatix, Solid Edge. Купив какую-то компанию, мы глубоко погружаемся в её бизнес и следим за тем, чтобы он тоже рос и развивался. Больше всего внимания мы уделяем именно показателям органического роста, а не просто радуемся, сложив вместе все наши доходы. Обратите внимание на то, как рапортуют о своих достижениях наши конкуренты: данные в отношении органического роста они покажут только в том случае, если у них был действительно очень успешный год. Чаще же они показывают лишь совокупный доход и позитивное влияние изменения курса валют.

Я стараюсь смотреть на рост, исходя из показателей дохода в местной валюте. Возьмем, к примеру, наш бизнес в России. Мы знаем, что курс рубля к евро сильно меняется. Если так, то как же мы узнаем точно о состоянии бизнеса в России? Единственно верный путь для этого – рассматривать успехи в местной валюте. Оценивая наш бизнес с таких позиций, мы в этом году по всему миру фиксируем стабильный рост продаж новых лицензий – соответственно, здоровый органический рост.

В целом же, запланированный рост показывают все основные составляющие нашего дохода, включая доход от ежегодной технической поддержки и сервиса. В соответствии с планом на 2014 год, мы предвидели замедление роста дохода в сегменте сервиса. **Наша идея заключается в том, чтобы всё в большей степени доверять оказание сервисных услуг нашим партнерам – системным интеграторам, формируя, таким образом, экосистему вокруг наших PLM-решений.** То есть, мы намеренно уступили часть своего потенциального дохода нашим интеграторам, поэтому доходы от сервиса росли flat – “плоско”. Тем не менее, поскольку продажа новых лицензий и техническая поддержка продемонстрировали высокие темпы роста, то и наши общие показатели растут хорошо.

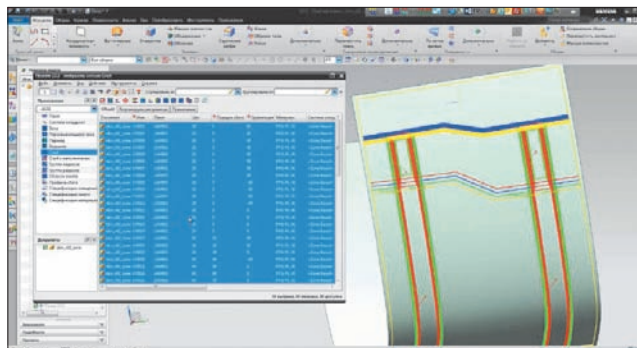
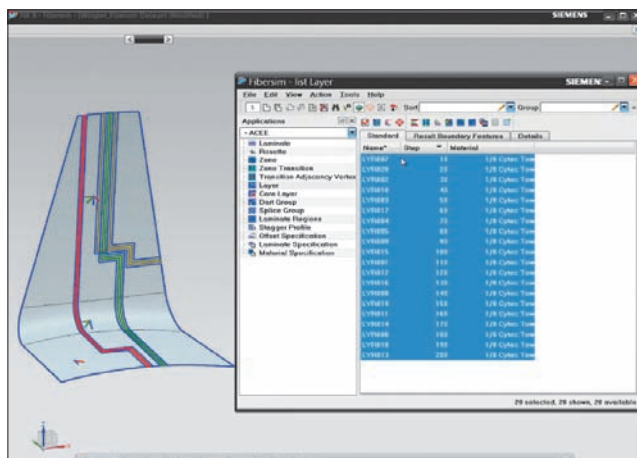
Мы знакомы с открытыми финансовыми отчетами наших конкурентов, где они показывают свой органический и смешанный рост. Это позволяет нам испытывать гордость за то, что удастся нам в Siemens PLM Software. И я не хотел бы поменяться местами ни с одним из наших прямых конкурентов.

– Как нам стало известно, в последние несколько лет доход Siemens PLM Software от бизнеса в аэрокосмической и оборонной отраслях снизился, и в топ-5 приоритетных отраслей они скатились со второго на четвертое место. Могут ли другие отрасли из этой пятерки (автомоблестроение, тяжелое машиностроение, электроника и полупроводники, судостроение) возместить потери от этого замедления бизнеса? Какие отрасли, по Вашему мнению, покажут наибольший рост в 2015 году?

– Здесь я хотел бы подчеркнуть для читателей, что в аэрокосмической отрасли у нас доход не

уменьшился, а всего лишь снизился показатель роста дохода. С точки зрения объемов дохода, получаемого в этой отрасли, наши показатели выглядят здоровыми. Как Вы наверняка слышали, в США проводилась политика секвестирования расходов, которая затронула и авиационную отрасль. Что касается оборонной отрасли, то на международном рынке всегда возникают разного рода вопросы, связанные с политической обстановкой в мире и в отдельных регионах... В настоящее время мы все являемся тому свидетелями. Но, тем не менее, могу сказать, что у нас очень хорошие показатели роста бизнеса в упомянутых отраслях по всему миру. Просто диаграмма роста дохода Siemens PLM Software в авиационной и оборонной отраслях стала более плоской, чем в других. Но говорить о его сильном падении ни в коем случае не стоит.

Сегодня в мире наблюдается рост в судостроительной и автомобилестроительной отраслях. Однако мы уже были свидетелями цикличности развития последней; сейчас она на подъеме, но через какое-то время может снова пойти вниз... Наш бизнес в тяжелом машиностроении и сфере high-tech также показывает рост. Как раз недавно мы проводили внутреннее совещание в отношении наших результатов по отраслям промышленности. Так вот, **я вижу хороший потенциал для будущего роста бизнеса в отрасли создания медицинской техники.** Уже сегодня некоторые её крупные представители являются нашими пользователями, но в этой сфере нам предстоит проделать еще большую работу.



Проектирование авиационных изделий из композиционных материалов в среде Fibersim

Подводя промежуточный итог, еще раз отмечу, что мы очень довольны результатами, достигнутыми как по странам в отрасли, так и в основных отраслях промышленности.

– Г-н Grindstaff, будучи участницей четырех конференций PLM Europe подряд, я обратила внимание на то, что в этом году впервые на главной сессии неоднократно звучал термин SLM (Service Lifecycle Management). Это ваш ответ PTC?

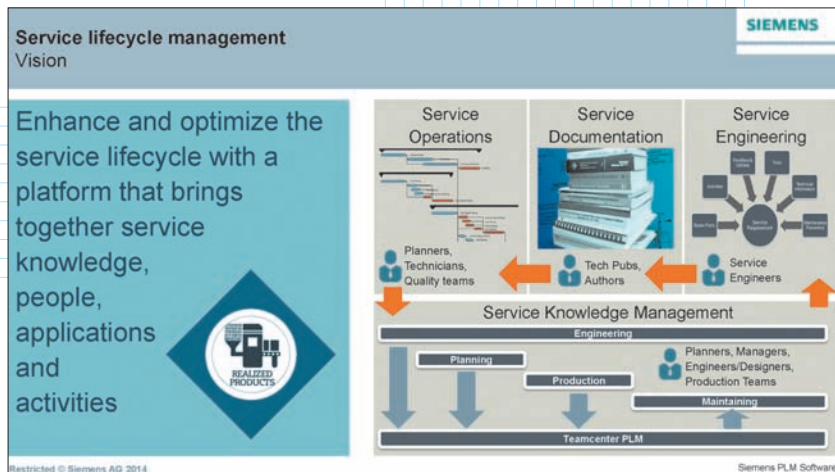
– Как Вы знаете, в нашем портфеле давно есть решение **Teamcenter MRO**, функциональность которого закрывает существенную часть задач **SLM**, связанных с планированием сервисных операций; также в нём есть возможности для ведения учета результатов. Чего у нас пока нет – это функциональности для *Service Event Execution*. По этой причине наши партнеры из *Hewlett-Packard* и *CAD-IT* подробно рассказывали сегодня участникам *PLM Connection Europe* об интеграции средств для решения этой задачи с решениями *Siemens PLM Software*.

Компания PTC “разогревает” тему SLM, потому что она купила компанию *Servigistics*. Хотя, имеет смысл обратить внимание на её результаты в составе PTC, также как и на результаты других купленных компаний. Когда мы покупаем компании, мы увеличиваем их доходность. После всех наших последних приобретений, мы практически не проводили сокращений персонала. Увеличивая свой доход за счет поглощений, важно не снижать органический рост компании. Если же происходит снижение органического роста, то всё это больше похоже на “причесывание” перед продажей. ☺

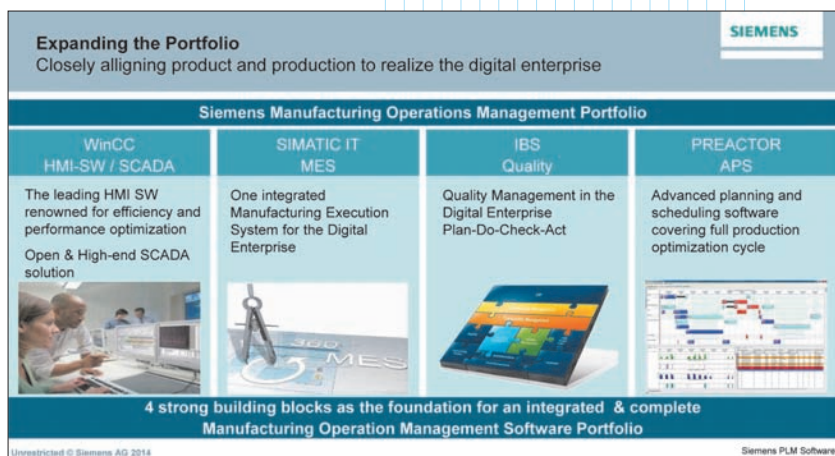
– Этой осенью в рамках группы Siemens AG была проведена реструктуризация, которая затронула и Siemens PLM Software – компания вошла в новое подразделение Siemens Digital Factory. Что это даст вам и вашим клиентам?

– До прошлого года Siemens PLM Software находилась в составе подразделения Siemens Industry Automation. Также в Siemens было подразделение Automation Systems, которое отвечало за разработку SCADA-решения WinCC, системы SIMATIC IT (MES), решения для контроля качества IBS и системы планирования производства PREACTOR. **Начиная с 1 октября 2014 года, эти решения вместе с решениями Siemens PLM Software собраны под шапкой Siemens Digital Factory.**

Что дает такая реструктуризация? Во-первых, мы уже находимся в стадии интеграции упомянутых



Сфера Service Lifecycle Management в представлениях Siemens PLM Software



Продукты Siemens для производственной автоматизации, которые наряду с решениями Siemens PLM Software теперь находятся в составе подразделения Digital Factory

решений с нашими, и теперь этот процесс продолжится и углубится значительно интенсивнее. Делать инвестиции в развитие того или иного решения, а также осуществлять необходимое движение персонала, гораздо проще внутри одного подразделения. Теперь у нас общий план и общая цель. Процесс принятия решений, касающийся всех продуктов подразделения *Digital Factory*, существенно упростится и ускорится.

Во-вторых, есть крупные клиенты, которые хотели бы внедрить решения Siemens не только в те сферы, которые закрывают продукты Siemens PLM Software: им еще необходимо автоматизировать производственные процессы с помощью MES, SCADA и других решений. Теперь для таких проектов будет привлекаться одно подразделение Siemens, а не несколько. Все решения будут приниматься быстрее, эффективнее и слаженнее, что крайне важно при современном ритме жизни.

– Как это отразится на локальных представительствах Siemens PLM Software?

– Когда группа *Siemens AG* приобрела *UGS* в 2007 году, во всех странах, где имелись представительства *UGS*, на их месте были созданы структуры под названием *Siemens Industry Software*. Сотрудники *Siemens*, занятые разработкой *MES*, сразу были отнесены к этой структуре. То есть мы уже тогда знали, что через какое-то время такое объединение внутри *Siemens* обязательно произойдет, поскольку оно является естественным. Поэтому структуры на местах уже были подготовлены к подобному развитию событий. Так что никаких существенных изменений в структуре на местах не предвидится.

– В продолжение этой темы... Когда *Siemens* приобрел *UGS*, предполагалось, что со временем родные *PLM*-решения вытеснят с промышленных предприятий *Siemens* (которых у группы насчитывается порядка 200) продукты конкурентов. Это не только способствовало бы развитию компетенции с обеих сторон, но и сохранило бы средства внутри группы. Позвольте поинтересоваться, каковы успехи *Siemens PLM Software* на этом поприще...

– Процесс идет, но я хотел бы отметить в этой связи несколько моментов. Я не являюсь сторонником того, что предприятия *Siemens* должны в обязательном порядке использовать решения *Siemens PLM Software* только потому, что так велит их босс. Предприятие должно увидеть для себя большую пользу от применения наших программных технологий – так, чтобы их решение о выборе продуктов *Siemens PLM Software* имело смысл. Сегодня продукты наших конкурентов на предприятиях *Siemens AG* по-прежнему используются. Однако за последние годы расходы концерна на их приобретение и поддержку существенно уменьшились – именно потому, что мы постепенно заменяем их на решения из портфеля *Siemens PLM Software*. Но, еще раз подчеркну, у промышленных предприятий *Siemens* нет установки сверху, которая обязывала бы их переходить на наши решения. Скажу больше – мы даже просили руководство *Siemens AG* не навязывать наши продукты силой. Мы предпочитаем, чтобы они могли свободно ознакомиться с нашими возможностями и сделать выбор самостоятельно. Если же предприятие может обосновать необходимость покупки конкурирующего продукта, оно вполне может получить “добро” на это.

Вы правы в том, что переход предприятий *Siemens AG* на наше ПО позитивно сказывается и на них, и на нас. Это хорошо и для концерна в целом, поскольку все расходы на приобретение и внедрение ПО действительно замыкаются внутри “семьи”. На данный момент уже многие предприятия *Siemens* используют наши решения. Мой амбициозный план заключается в том, чтобы со временем в наш лагерь перешли все – на добровольной основе.

– Прошло три года с тех пор, как автоконцерн *Daimler* принял решение остаться с *PLM*-системой *Smaragd* (на базе *Teamcenter* от *Siemens PLM Software*), но постепенно перейти с *CATIA* на *NX*.

Насколько оправданным видится это решение с позиций сегодняшнего дня? Что в результате получила компания *Siemens PLM Software* в аспекте доходов, укрепления своих позиций в отрасли автомобилестроения, формирования образа *PLM*-лидера?

– Возможно, Вы помните, что одним из ключевых временных рубежей глобальной программы перехода *Daimler* с системы *CATIA V5* на *NX* был 2015 год, и он не за горами. Это означает, что к середине следующего года *Daimler* полностью и окончательно перейдет на *Siemens NX*. И это действительно произойдет.

Не секрет, что мы очень тесно работаем с *Daimler*, поэтому я в курсе их прогресса. Как и любое изменение такого глобального масштаба, смена *CAD*-платформы вызвала у их сотрудников не только положительные эмоции. Но программа перехода реализуется крайне удачно и в соответствии со сроками. Вероятно, представители *Daimler* могут рассказать Вам обо всем подробнее. Со своей стороны, могу отметить, что всё идет так, как я и ожидал. Конечно, этот проект нельзя назвать легким. В общем и целом, от этого масштабного и амбициозного проекта мы получили следующее. Во-первых, это доверие на рынке. Когда мы говорим о том, что можем перевести действительно крупную компанию с одного ПО на другое, за этим стоит реальный факт. Во-вторых, рынок увидел всю важность и роль открытого формата *JT* в процессе замены *CAD*-платформы. Применение формата *JT* помогает весьма эффективно справляться с данными, созданными в чужих системах. В-третьих, эта сделка помогла нам завязать еще более тесные отношения с одним из лидеров автомобилестроительной отрасли.

Позвольте небольшое лирическое отступление. Вы ведь знаете, что в 2001 году, после того как компания *UGS* купила *SDRC* (в 2001 году сервисный гигант *EDS* выкупил остаток акций *UGS* и 100% акций *SDRC* и слил эти компании в одно подразделение под названием *EDS PLM Solutions*. – Прим. ред.), мы потеряли *Ford Motor*, где использовалась *CAD*-система *I-Deas* от *SDRC*. После нашего объединения автогигант принял решение перейти не на *NX*, а на *CATIA*. В дальнейшем, сталкиваясь “лоб в лоб” с нашими конкурентами в борьбе за какого-либо автопроизводителя, мы больше не терпели таких поражений.

Компания *Dassault Systèmes* предпринимала попытки выбить нас с площадок *General Motors*, но мы в состоянии конкурировать с ними очень эффективно. Только представьте себе, несмотря на огромное давление со стороны французской компании *Renault*, нам всё-таки удалось выиграть у *Dassault* сделку на *Nissan*! Также в конкурентной борьбе с *Dassault* мы выиграли сделку на площадке *Mazda* – несмотря на давление со стороны *Ford*, пользователя системы *CATIA*.

При содействии *Fiat*, нашего давнего заказчика, мы перевели на наши решения *Chrysler* (хотя и до объединения с *Fiat* компания уже вышла на эту стезю). Ну а в отношении *Daimler* – это было сложное состязание один на один, где на кону были будущее

платформы V6 против Siemens NX. Мы победили и здесь! **За последние годы компания Dassault Systèmes проиграла Siemens битвы за пятерых крупных автопроизводителей: Nissan, Mazda, Daimler, Chrysler, GM.** Она не сможет показать Вам хотя бы одного заказчика, которого выиграла у нас – таких просто нет!

Как Вы знаете, в автомобильной отрасли еще остались крупные пользователи CATIA – Volkswagen и BMW, например. После 2015 года, когда на площадке Daimler завершится переход на NX, топ-менеджеры этих компаний смогут убедиться воочию, что Daimler, несмотря на переход, продолжает быть эффективным предприятием – его расходы не возросли, как предсказывали некоторые, а наоборот, стали уменьшаться. Мы надеемся, что это окажет влияние на принятие ими решения о смене PLM-платформы в будущем.



Перспективные прототипы автомобилей Nissan, Mazda, Mercedes-Benz

– Мы все являемся свидетелями резкого усложнения конструкции автомобилей и процессов их производства из-за интеграции механики, электроники и встроенного ПО. Насколько CAD/CAM/CAE/PLM-решения от Siemens PLM Software отвечают реальным потребностям автопроизводителей в управлении сложностью и разнообразием разрабатываемых и изготавливаемых машин? Как в этом аспекте решения Siemens PLM Software соотносятся с решениями конкурентов?

– Сложность задачи заключается в интеграции встроенного ПО и органов управления автомобилем. Поддержка этой возможности является одним из ключевых конкурентных преимуществ решений Siemens PLM Software – это то, что мы получили благодаря присоединению решений из портфеля LMS.

Мы можем предоставить пользователю не только функционал для симуляции, но средства создания ПО для систем управления автомобилем. Чтобы в реальном автомобиле всё работало четко, ПО можно отлаживать и настраивать на его 3D-модели. Без должных средств автоматизации этот процесс может занимать продолжительное время. Мы предлагаем автопроизводителям делать это в виртуальной среде, существенно сокращая временной цикл выпуска новой модели на рынок. В решениях конкурентов таких возможностей нет.

– Как все эти новые вызовы – управление сложностью, управление встроенным ПО и сервисом, интернет вещей, социализация – влияют на содержание устоявшегося понятия PLM? Это всё еще PLM или нечто иное?

– Я не поддерживаю разделения мира PLM на различные “xLM”. В моем понимании, изделие и процесс его производства – это самое важное. Поэтому, когда я говорю: управление жизненным циклом изделия, я имею в виду управление всеми данными, относящимися к этому изделию, включая встроенное ПО и электронику. Да, **сфера PLM и перечень того, что мы вкладываем в это понятие, постепенно расширяются.** При этом мы не считаем, что наша компания обязательно должна быть разработчиком абсолютно всего ПО в рамках этой концепции. Например, в сфере ECAD мы удовлетворены сотрудничеством с ключевыми игроками этого рынка, когда поддерживается обмен данными между системами – от них к нам. Благодаря открытой архитектуре нашего PLM-решения, мы можем интегрировать сторонние приложения, а благодаря развитому цифровому хребту Teamcenter мы можем конфигурировать, управлять, измерять эффективность, управлять доступом и прочее. **На площадке Ford Motor в среде Teamcenter конфигурируется и управляется всё встроенное ПО для всех моделей автомобилей Ford!**

В отношении интернета вещей. По мнению PTC, его максимальная польза достигается на стадии эксплуатации машин и оборудования. Мы с этим не согласны. Если ваша стиральная машина “поговорит” с посудомоечной, много толку от этого не будет. Даже

если ваша посудомоечная машина выйдет из строя, и информация об этом поступит через облачный сервис в отдел разработок, большой пользы от этого тоже не будет. На наш взгляд, именно на стадии производства изделия информация, полученная в результате наличия обратной связи, будет наиболее полезна его разработчикам. Мне не нравится, когда тему интернета вещей превращают в какое-то безумие. Всё-таки должно быть понимание, какие устройства должны уметь общаться друг с другом, и какую информацию им следует передавать. Мы не собираемся накидываться на каждую новую “фишку”, не проанализировав её значение и возможную пользу для заказчиков. Мы продолжаем развивать то, что лежит в основе нашего бизнеса.

В отношении социализации процесса разработки и её роли в этом процессе. Мы знаем, что наши заказчики не будут оптимизировать конструкцию изделия, основываясь лишь на отзывах в социальных сетях. С другой стороны, любые формы отзывов и рекомендаций о продукте важны для его создателей. Поэтому **в новой версии Teamcenter вы найдете соответствующих инструментарий “социального” характера.** Но я никогда не заявлю, что моя стратегия развития основывается на потоке информации из “Фейсбука”. Как отмечают наши заказчики, это может быть лишь частью той информации, которая должна приходиться к инженеру. Хотя, некоторые могут пытаться заверить Вас, что это – единственный и главный ресурс информации и идей. Это далеко не так.

– Г-н Grindstaff, набросайте в общих чертах стратегию Siemens PLM Software на 2015 год...

– Во время нашей беседы мы уже затронули важные элементы нашей стратегии. Постараюсь подвести итог. Во-первых, **мы работаем над реализацией нашего видения, которое заключается в том, чтобы интегрировать в понятие “цифрового предприятия” весь набор решений, охватывающих этапы создания изделия и его производства.** Это является основной темой нашей общей стратегии. Мы считаем, что движемся в правильном направлении, и наши конкуренты пытаются угнаться за нами. Мы планируем и дальше увеличивать рыночную долю благодаря проведению в жизнь стратегии, позволяющей инженерам беспшовно и беспрепятственно обмениваться данными об изделии, созданными в наших решениях, в обоих направлениях на протяжении всего ЖЦ изделия.

Во-вторых, мы продолжим углублять возможности наших решений в том, что касается новых направлений анализа. Например, оценка стоимости изделия на ранних этапах проектирования, мультифизические расчеты. При этом продолжим предлагать возможности для подключения ПО сторонних разработчиков.

С точки зрения бизнеса, *Siemens PLM Software* уже имеет представительства в тех странах, в которых мы хотели бы присутствовать, и наши решения уже хорошо представлены в основных отраслях промышленности. Поэтому мы будем стремиться оставаться лучшим вендором на рынке ПО для проектирования

и коллективной работы. Мы продолжим быть верным партнером для предприятий из тех отраслей, с которыми мы работаем.

Всё это воплощается в жизнь на протяжении уже ряда лет. Стратегия не должна меняться каждый год. Но, разумеется, каждый год вносятся усовершенствования. Так, **в 2015 году, с появлением в нашем арсенале MES и SCADA-решений, мы усилим работу по налаживанию взаимодействия между ними и PLM.** В этой сфере Вы услышите от нас интересные анонсы, подтверждающие наши усилия и инвестиции. В 2015 году Вы увидите результаты интеграции функциональных возможностей продуктов *LMS* с нашими базовыми решениями. В качестве драйвера роста в 2015 году я рассматриваю уже реализованную глубокую интеграцию линейки решений *Tecnomatix* с *NX* и *Teamcenter*. Если пару лет назад мы только говорили об этом, то сегодня заказчики могут купить и внедрить эти решения.

– В завершение нашей беседы не могу не спросить о Вашем прогнозе относительно ситуации с санкциями? Когда российские предприятия, попавшие под санкции, смогут продолжить развитие своих PLM-систем, докупая нужные им лицензии и услуги?

– Я хотел бы начать с того, что за прошедшие годы у нас сложились очень тесные отношения с заказчиками из России. Они для нас не только важные бизнес-партнеры. Мы стали друзьями. Мы уважаем большую работу, сделанную инженерами этих компаний, и хотим, чтобы у этих предприятий всё было благополучно. Я мог бы перебирать одну российскую компанию за другой – мы знакомы с их руководством, мы плотно работаем с их командами, заняты разработкой изделий. Наша степень лояльности очень велика. К некоторым из компаний у нас особые чувства – таким, как “Корпорация “Сухой”, например, которая не побоялась первой в России рискнуть с внедрением наших решений. Как Вы понимаете, я не могу в интервью рассуждать на политические темы, высказывать мнение о санкциях, интерпретировать ситуацию и говорить о возможных последствиях. Я искренне надеюсь на то, что действие санкций прекратится в ближайшее время, и мы сможем вернуться к нормальному полноценному обслуживанию российских предприятий, попавших под их действие. Обращаясь к вашей российской аудитории, я хочу сказать, что мы вынуждены поступать так, как диктует наше правительство и закон. Но это не означает, что мы согласны с политикой безоговорочно. Для нас очень ценны те доверительные отношения, которые сложились между нами – разработчиком технологии, и вами – заказчиками. Вы можете назвать то, что происходит, ураганом. Но когда ливень заканчивается, расцветают цветы. Будем надеяться только на лучшее.

– Г-н Grindstaff, благодарю Вас за Ваше внимание к нам и за интересную беседу!

Берлин, 6 октября 2014 г. 