

Стратегии основных PLM-поставщиков в 2014 году и дальше

Часть III. *Arena* и *Infor*

(Продолжение. Начало в ##1, 4/2014)

Jim Brown, президент Tech-Clarity, Inc.

©2014 Tech-Clarity, Inc.



Tech-Clarity

Продолжим рассмотрение основных PLM-стратегий основных вендоров в 2014 году и в перспективе. Речь снова 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 *Arena Solutions*

Начиная еще с тех времен, когда *Arena Solutions* была известна как *BOM.com*, и до настоящего момента, эта компания является активным облачным игроком, и облачные PLM-решения у нее имелись еще до того, как это стало считаться чем-то крутым. Они были пионерами в этой области, но куда они держат курс сегодня?



Немного истории

Разработки *Arena Solutions* начинались с простой предпосылки: надо иметь возможность использовать совместно с подрядчиками спецификации материалов (BOMs) через веб-интерфейс. Первый учредитель компании рассказывал мне, что идея родилась вследствие неудовлетворенности существующей организацией управления изменениями и желания обеспечить поставщикам работу с правильной версией изделий, чтобы предотвратить необходимость переделки. Эта проблема всё еще остается актуальной для многих компаний – независимо от того, используют ли они изделия сторонних производителей или нет. Программное обеспечение PLM всегда в большей степени фокусировалось на коммуникационных и координационных аспектах, чем на управлении CAD-данными.

На протяжении многих лет компания развивалась, но всегда оставалась верной “облаку” (ну ладно, раньше это называлось “программное обеспечение как услуга”; тогда еще никому в голову не приходило, что SaaS – это облачное ПО). Они проповедовали преимущества аренды многопользовательских (*multi-tenant*) облачных решений еще до того, как большинство



людей узнало, что это такое. Надеюсь, этот короткий исторический экскурс вам поможет.

PLM-стратегия *Arena Solutions*

Компания начинала с PLM-решения для малого и среднего бизнеса, сфокусированного на поддержке цепочки поставщиков. Можно было предположить, что естественным прогрессом для системы станет расширение возможностей управления CAD-данными, что помогло бы конкурировать с предложениями для массового рынка от таких компаний, как *Dassault Systèmes*, *PTC*, *Siemens PLM* и др. В конце концов, у предприятий СМБ тоже имеются проблемы с управлением CAD-данными. Тем не менее, *Arena Solutions* не стала создавать того, что уже предлагают другие. У нее наблюдается большая тяга к высокотехнологичным компаниям в сфере электроники, которые в меньшей степени полагаются на CAD и в большей – на быструю, высококачественную коммуникацию с поставщиками. На протяжении многих лет *Arena* прислушивалась к своим заказчикам и продолжает это делать до сих пор. Не то чтобы они совсем не поддерживали управление CAD-данными (оно у них есть), но они не дают ему полностью завладеть их умами. (В сфере ECAD реализована интеграция с *Altium*, *OrCAD*, *Mentor Graphics*; в сфере MCAD – с *SolidWorks*. – Прим. ред.)



Что они будут делать дальше? **Steve Chalgren**, вице-президент компании *Arena Solutions* по стратегии и управлению продуктами, поясняет это следующим образом: “Мы строим новые продукты вокруг стержневого решения, а не просто делаем то же самое, что сделали другие. Мы хотим новизны без добавления лишней сложности”.

И в самом деле, не думаю, что другие *PLM*-вендоры сделали то же, что и компания *Arena Solutions*, добавившая к *PLM* решения по управлению цепочкой поставщиков. Они создали приложение для задач планирования логистической цепочки (*Supply Chain Planning – SCP*) с продвинутыми алгоритмами расширенного планирования [и формирования календарных графиков], чтобы попытаться стать такими, как компании *Manugistics* или *i2*. При этом функционал был расширен до такой степени, что некоторые могли бы даже утверждать, что большая ценность от *PLM* формируется за пределами предприятия и чисто инженерных задач.

Особенно компания *Arena* фокусируется на таких задачах, как:

- анализ потребности в компонентах (*demand*);
- управление выполнением проекта;
- соблюдение нормативных требований;
- управление качеством;
- взаимодействие поставщиков.

Всё это – дополнение к управлению спецификациями (*BOM*), номенклатурой/позициями (*Item Management*), документами и изменениями, как и следовало ожидать. Фактически, одним из самых интересных является решение для совместного использования с поставщиками [и поставщиками информации об изделии путем создания и передачи им полного пакета [данной о конструкции] на основе формата *PDX* (в комплект входят чертежи, спецификации, инструкции по сборке и пр. Для просмотра этого формата компания разработала *PDXViewer*. – Прим. ред.). Это решение заслуживает особенного уважения и высокой оценки, так как большинство производителей не открывает своим поставщикам полный доступ “внутри” своих *PLM*-систем.

Существует ли на самом деле рынок дополнительных, “некорневых” *PLM*-решений, которые в большей степени ориентированы не на инжиниринг, а на цепочку поставщиков? Результаты деятельности *Arena Solutions* показывают, что существует. Вице-президент по маркетингу **Kent Kilmer** говорит, что процент роста доходов от новых продуктов у компании высокий. Это всегда служит положительным индикатором стратегии компании, подтверждающим, что она звучит в унисон с потребностями клиентов.

Таковы мои мысли о будущем компании *Arena Solutions*.

Компания Infor

У компании *Infor* имеется разнонаправленная *PLM*-стратегия, дифференцированная по отраслям промышленности.



Предлагаются мощные *PLM*-возможности для отраслей с рецептурой [химическая, пищевая, а также решения для косметики и индустрии моды, для электроники], а недавно они доукомплектовали свои предложения для сферы дискретного производства. Компания *Infor* – единственный *ERP*-вендор, который осознал особые потребности *PLM* и серьезно относится к поставке решений для этих задач.

Немного истории

С чего начать? В багаже *Infor* – долгая история поддержки корпоративных решений, а также консолидаций. Начав с простых систем для производства [в рамках компании] *SCT* (*Systems & Computer Technology*), в числе которых *Adage* для планирования производства (*ERP*) и *Fygit* для планирования цепочки поставщиков (*SCP*), компания за это время добавила в свое портфолио значительное количество решений. (Официальная история компании начинается в 2002 году, когда она была зарегистрирована в штате Пенсильвания под именем *Agilisys*. В 2004 году её купила немецкая компания *Infor Business Solutions*. Сейчас количество сотрудников *Infor* превышает 13 тысяч, а годовой доход – 2.8 млрд. долларов; штаб-квартира находится в Нью-Йорке. – Прим. ред.)

По иронии судьбы, из всех софтверных компаний дольше всего мне пришлось поработать именно в *SCT*, и я тесно работал с этими продуктами. Тогда (около 2000 года) большая часть моей стратегии заключалась в приобретении *PLM*-компании с целью дополнения *ERP* и решений для цепочки поставщиков, которые мы уже имели. Если коротко, этого не случилось в срок, и потом я перешел на работу в *PLM*-компанию.

Как бы то ни было, стратегия была озвучена, и дело завершилось тем, что [в 2005 году] компания *Infor* купила *Formation Systems* – лидера в сфере разработки рецептур и управления ими (для предприятий пищевой и химической промышленности. – Прим. ред.). У обретенного продукта *Optiva* был крепкий функционал и очень хорошие заказчики. Это был точный выбор.

(Примечание: Старые логотипы, которые я раскопал в архивах, приводятся сугубо для исторической справки. Насколько я знаю, *Infor* их больше не использует.)



Кроме того, они приобрели *PLM*-решение бывшей *Baan*, а вместе с этим и арсенал возможностей для дискретных производств (в 2006 г. компания *Infor* поглотила *SSA Global Technologies*, которая за три года до этого купила *Baan Corporation*. – Прим. ред.). Таким и стал их портфель решений на достаточно длительный срок. С ним я видел *Infor* в отраслях с непрерывным циклом

[где сырье претерпевает непрерывные изменения – например, в ходе химических реакций], но мало что слышал о них в дискретных отраслях, [где исходный материал при переработке в конечный продукт претерпевает несколько переделов с прерыванием технологического процесса].

Сейчас они сделали доступной дополнительную/альтернативную возможность, которую, как мне кажется, будут предлагать многим их клиентам, которым она требуется.

Стратегия *Infor* для непрерывных производств, основанных на формулах и рецептах

Отрасли с непрерывным производством требуют от *PLM* особых функциональных возможностей. Это является одной из причин, почему основные *PLM*-вендоры еще не захватили этот рынок. Компания *Dassault Systèmes* осознала этот факт и приобрела *Enginuity* (теперь это часть *ENOVIA*), а затем и *Accelrys*. Хотя основополагающие потребности во многом и покрываются, но *PLM*-решения, разработанные для дискретных производств (где идет работа с деталями, спецификациями, *CAD*-данными), не очень хорошо подходят для таких отраслей, как пищевая, химическая и т.п., где исследования и разработки (*R&D*) основаны на формулах и рецептах, состоящих из ингредиентов. В этих отраслях ингредиенты и технологические инструкции связаны более тесно, там не правят бал *CAD* и спецификации. Кроме того, действуют особые требования регулирующих органов в отношении упаковки и маркировки. Система *Optiva*, например, имеет инструменты, которые помогают разрабатывать патентные заявки на фасованные продукты, перечни ингредиентов (тоже не простое дело, как многие догадываются), указывать на упаковке питательную ценность и пр.

Решение *Optiva* – одно из немногих, которое было создано с учетом упомянутых требований, так что компания *Infor* получила в свои руки мощный функционал, а со временем и расширила его. Ключевые задачи, которые помогает решать *Optiva*:

- Динамическое моделирование формул с определенными расчетами;
- Оптимизация формул / рецептура с меньшими затратами;
- Соответствие требованиям законодательства / контроль маркировки;
- Ингредиенты / калькуляция пищевой ценности;
- Интегрированные технические требования к упаковкам;
- Поддержка разработки новых продуктов / метод *Stage-Gate*.

Итак, в чём заключается стратегия *Infor*? *Optiva* – очень важное решение, поскольку поддерживает существующих клиентов компании, а также подходит для продажи клиентам *SAP*.

Многие компании, использующие *SAP PLM*, всё еще испытывают потребность в таком решении, как *Optiva*. Полагаю, что *Infor* продолжит инвестировать в *Optiva* и развивать его в направлении перехода на новейшую архитектуру на веб-основе.

Стратегия *Infor* в отношении обычных *PLM*-систем (дискретное производство)

Конечно, в клиентской базе *Infor* имеется довольно много компаний из сферы дискретного производства. Для них предлагается решение *Infor PLM Discrete* – очень функциональная *PDM*-центричная система, которая предлагает управление *CAD*- и другими данными, а также некоторыми ресурсами [и хорошо интегрируется с *ERP*]. Это решение покрывает значительную часть потребностей клиентов *Infor*, но не в масштабе крупных игроков.

Компания *Infor* планирует вырасти из поставщика, в большей степени, базового функционала *PDM* до провайдера более полного *PLM*-решения. Дорожная карта *Infor* включает разработку еще более продвинутых возможностей, которые больше напоминают *PLM*-систему корпоративного уровня, чем инженерно-центричное решение. В этом им должна помочь их социально-коллаборативная технология под названием *Ming.le*.

А теперь совсем про другое – облачная *PLM*-система от *Infor*

За пределами обычных *PLM*-решений ситуация такова: компании *Infor* и *Aras* недавно сообщили о начале сотрудничества в рамках объявленной программы *Aras* по лицензированию своей *PLM*-платформы и технологий для разработчиков ПО. Это обеспечивает *Infor* функциональными возможностями, которые предоставляет *Aras Innovator*.

Решение *Infor PLM Innovator*, подкрепленное платформой *Aras* – интересный ход, который позволяет *Infor* быстро развернуть облачное *PLM*-решение корпоративного уровня для дискретных отраслей. Это означает возможность значительно увеличить предложение и предоставлять функционал по подписке. Для *Aras* это новый канал для распространения их решения.

Согласно заявлению компании *Aras*, их ПО может обеспечить базовый функционал как платформа, но они дают партнерам возможность предоставлять свой собственный, уникальный интерфейс.

Конечно, очень интересно посмотреть, как всё это будет развернуто – в качестве дополнения для существующего дискретного *PLM*-решения *Infor* или как чистая альтернатива. Я полагаю, что будет и то, и другое.

Возможно, сотрудничество *Infor* и *Aras* следует обсудить более подробно, но пока ограничимся вышеизложенным. 🍷

(Продолжение следует)