

Стратегии основных поставщиков PLM в 2015 году и дальше

Часть I. Synergis Software

Jim Brown, президент Tech-Clarity, Inc.

©2015 Tech-Clarity, Inc.



Tech-Clarity

В прошлом году мы начали публиковать обзор стратегий поставщиков PLM. К сожалению, нам не удалось продвинуться так далеко, как хотелось, и мы охватили лишь самых видных вендоров, но мы возвращаемся к этой теме в 2015 году!

Рынок PLM – какой угодно, но не застойный. Стратегии “больших парней”, я думаю, отличаются, как и прежде. Мы обновим обзор основных поставщиков и постараемся рассмотреть больше нишевых вендоров, которых пропустили в прошлом году (самая частая просьба читателей), особенно ориентированных на небольших производителей.

Кроме того, рекомендую не пропустить статьи **Michelle Boucher**, посвященные стратегиям поставщиков CAD/CAE-систем (см. *Observer* #5,6/2014. – Прим. ред.); она будет обновлять свои обзоры и в этом году.

На чём основано мое мнение

Нам повезло в том, что касается уникальной возможности наблюдать за отраслью корпоративного и инженерного программного обеспечения. Мы общаемся с руководящим составом вендоров ПО, с менеджерами конкретных продуктов, с их разработчиками и другими специалистами, которые принимают решения о будущем программных продуктов и целых линеек. Иногда это открытые встречи с участием прессы и клиентов, но зачастую – конфиденциальные беседы. Конечно, мы не можем разглашать конфиденциальные сведения, потому что нас, в таком случае, просто перестанут приглашать, но полученная информация помогает видеть более широкую перспективу.

Помимо бесед с вендорами ПО, мы разговариваем и с пользователями – это сотрудники отделов исследований и разработки, инженеры, менеджеры программ, начальники IT-служб и представители руководства предприятий, которые используют это программное обеспечение. Такое общение дает нам возможность сравнить *PowerPoint*-презентации с тем, что происходит в реальном мире. Кроме того, у нас хорошие связи с консалтинговыми фирмами, которые тесно связаны с внедрениями.

Конечно, наше мнение – лишь одно из многих. Последние серии обзоров вызвали большую волну обсуждений – как на нашем сайте, так и в “блогосфере”. Пожалуйста, делитесь своими соображениями!

Рынок PLM в 2015 году и дальше

Итак, что же происходит на самом высоком уровне? Вот некоторые интересные моменты, на которые я обращаю внимание:

- Появилась и набирает обороты тенденция облегчения и упрощения доступа к PDM и PLM (включая облачные решения).

- Самые крупные вендоры расширяют охват. Я всегда говорил о “Четырех измерениях экспансии PLM”:

- 1 охватывается всё больше людей;
- 2 обеспечивается всё более полное представление изделия;
- 3 охватывается всё больше процессов;
- 4 полнее поддерживается жизненный цикл изделия – всё ближе к самому его началу и всё дальше к концу.

- Усиливается интеграция и экспансия комплектов ПО.

- Отраслевая специализация.

Что будем рассматривать

В планируемой серии публикаций я хочу рассмотреть три группы вендоров (в алфавитном порядке):

- 1 Текущая “Большая четверка” (см. также часть I, *Observer* #1/2014):

- Autodesk;
- Dassault Systemes;
- PTC;
- Siemens PLM Software.

- 2 Вендоры ERP, внесшие значительный вклад в PLM:

- Infor (см. также часть III, *Observer* #7/2014);
- Oracle (см. также часть II, *Observer* #4/2014);
- SAP.

- 3 Прочие – представители динамичного рынка с большим количеством решений, включающего некоторых интересных новых игроков. Наверняка я кого-то упустил из виду. Кто-то может возразить, что это не вендоры PLM в полном смысле, а некоторые имена вас просто удивят:

- Active Sensing;

- *Aras* (см. также часть II, *Observer* #4/2014);
- *Arena Solutions* (см. также часть III, *Observer* #7/2014);
- *Concurrent Systems Inc.* (продукт – *CSI Design Data Manager*);
- *GrabCAD*;
- *Kenesto*;
- *Omnify Software*;
- *SofTech*;
- *Siemens PLM* (продукт *Solid Edge for Share-Point*);
- *SOLIDWORKS* (*Dassault Systèmes*);
- *Synergis Software*.

В данной серии обзоров не планируется рассматривать (простите!) категории *PLM*-игроков, которые специализируются на следующих направлениях:

- управление портфелем изделий (*Product Portfolio Management – PPM*);
- узкоспециализированные решения;
- только инструменты проектирования (*CAD, CAM* и пр.), без *PLM*;
- только инженерный анализ (*CAE*), без *PLM*;
- управление требованиями (*Requirements Management – RM*);
- управление конфигурациями (*Configuration Management – CM*);
- управление техническим обслуживанием (*Maintenance, Repair and Overhaul – MRO*) и *SLM*;
- управление жизненным циклом приложений (*Application Lifecycle Management – ALM*);
- архитектура и строительство (*AEC*), а не разработка и производство изделий.

Сегодня я хочу начать не с “больших парней”, как в прошлый раз. К ним мы вернемся позднее.

Компания *Synergis Software*

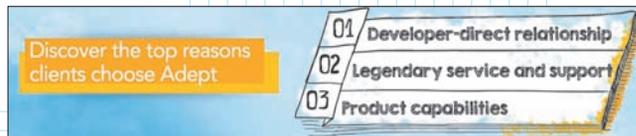
Вот уже некоторое время компания *Synergis Software* (подразделение *Synergis Technologies*. – *Прим. ред.*) постоянно присутствует в сообществе поставщиков технического ПО. В отличие от крупных *PLM*-провайдеров, она уделяет внимание более простым подходам, помогающим заказчикам управлять *CAD*-файлами и другими техническими файлами.



Каковы планы компании в отношении *PLM*? Она намерена идти тем же курсом и продолжать поставлять решение, которое покрывает потребности простого управления документами – то, что называют “практичным *PLM*”.

Немного истории

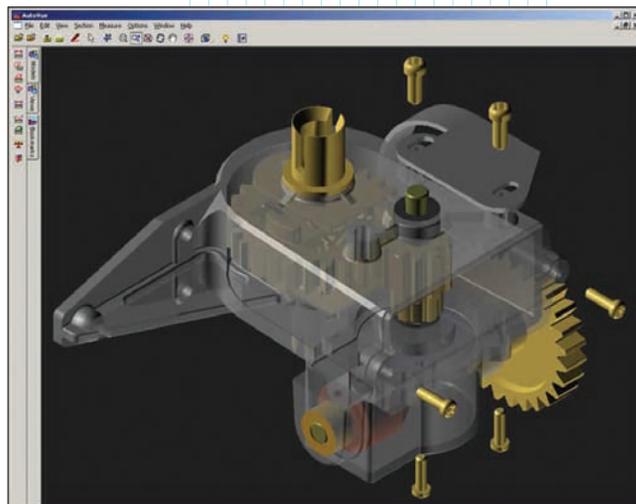
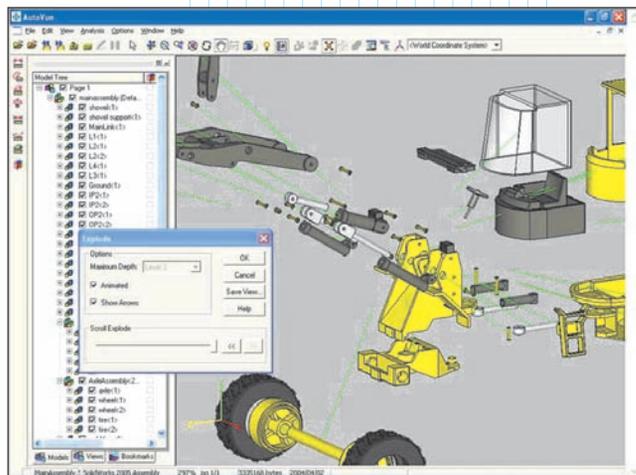
Synergis Software ни по какому счету не может считаться новой компанией – они являются игроками рынка автоматизации управления технической документацией уже более 20-ти лет. (Первая версия *Synergis Network FileManager*



Основные причины, почему клиенты выбирают *Adept*: 1. Прямая связь с разработчиком; 2. Легендарный уровень сервиса и поддержки; 3. Возможности продукта

была продана в 1991 году. Сейчас у решения *Adept* насчитывается свыше 40 тыс. пользователей. – *Прим. ред.*) Фактически, компания может похвастаться, что средний опыт её сотрудников в этой области превышает восемь лет. Они “были здесь и делали это” вместе со своими клиентами, а еще у них есть смежный бизнес – они являются *CAD*-реселлерами (*VAR*). За это время компания создала очень функциональный продукт и заработала хорошую репутацию, как ориентированный на заказчика разработчик, который лично заинтересован в успехе клиента и остается вовлеченным в его деятельность во время и после внедрения.

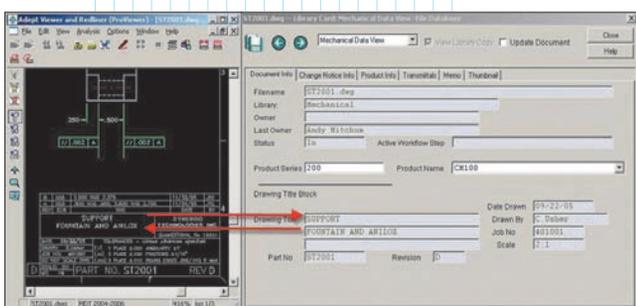
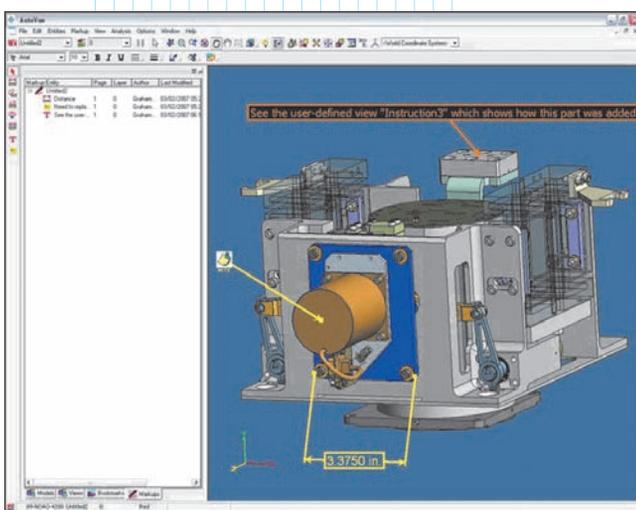
Есть одна вещь, которая меня всегда удивляет, когда я разговариваю с клиентами *Synergis*: они



употребляют для описания этой компании такие характеристики, как “сплоченность” и “хорошие люди”. Не так уж часто про вендоров программного обеспечения можно услышать такие слова! И сколько вендоров сможет поместить функциональность продукта на 3-е место (см. иллюстрацию, которую я скопировал с веб-сайта *Synergis*) среди причин, по которым его следует выбрать – после взаимоотношений с клиентами и сервиса и поддержки? Очень немногие. Зная *Synergis* уже некоторое время, могу подтвердить, что это не просто маркетинговая уловка, а корпоративная культура компании.

PLM-стратегия *Synergis*

Компания *Synergis* предлагает всего одно решение – *Synergis Adept*, ориентированное на то, чтобы охватить широкий диапазон потребностей. Оно поддерживает всё: от управления [офисными] документами до управления CAD-данными, технической документацией (*Engineering Document Management*), до PDM и даже простой PLM-среды, включая управление внесением изменений. Решение предназначено для разных отраслей, включая производство, а также помогает энергетикам, коммунальщикам, административно-хозяйственным и другим инфраструктурным службам, которым надо управлять CAD-данными и технической документацией. Кроме того, компания продвигает “практичное PLM-решение”, которое включает систему *Adept*, интегрированную с ERP-системой для производства.



Стратегия компании *Synergis* в отношении развития *Adept* – **обеспечение масштабируемости**. При этом они фокусируются не только на технической масштабируемости для больших или малых организаций, но и на функциональной – чтобы соответствовать уникальным ведомственным потребностям не только технических, но и других организаций. Многие пользователи *Adept* начинают с управления CAD-данными (чаще всего *SOLIDWORKS* или *Autodesk*), но со временем расширяют сферу применения.

Сотрудники *Synergis* нацелены на то, чтобы решение оставалось простым и экономически эффективным – чтобы компании-заказчики могли позволить себе внедрить и использовать его во всех департаментах для самых разных целей.

Некоторые из клиентов *Synergis* поделились своим опытом в поиске решения для управления документацией в таких отделах, как юридический, маркетинговый, бухгалтерский; так вот, в результате они пришли к выводу, что могут использовать для этих задач имеющееся решение *Adept* и держать всё в одной системе.

Опираясь на обратную связь с пользователями, разработчики *Adept* встроили в систему ряд уникальных возможностей, включая защищенную пересылку файлов. Кроме того, *Adept* использует более прямой подход к управлению CAD-файлами: для простоты понимания в хранилище сохраняются иерархия папок, а файлы остаются на своих местах, а не перемещаются на новый сервер. Но не надо путать эту простоту с недостатком технической смекалки – для увеличения производительности они применяют такой подход, как репликация файлов на основе двоичного сравнения (*binary differencing*).

Хотя *Adept* может не обладать некоторыми наиболее продвинутыми возможностями (к примеру, управление вариантами конфигураций) на уровне “больших парней”, эта система обеспечивает базовый функционал PDM и рабочие процедуры для поддержки таких бизнес-процессов, как утверждение документов и управление изменениями. Это основательное решение от поставщика, который имеет опыт и прошел проверку временем.

Какой будет стратегия *Synergis* в будущем? Они будут продолжать поддерживать своих клиентов и развивать свой продукт с уникальными возможностями, который облегчит жизнь их клиентов. Вероятно, это не столь уж яркая стратегия, но у них имеется надежное решение, и они заботятся о своих клиентах. Если его функционал представляет интерес для вашей компании, его следует рассмотреть. Возможно, что простое, масштабируемое, функциональное решение без “мишуры, колокольчиков и свистков” является привлекательной альтернативой для обеспечения потребностей в PDM/PLM.

(Продолжение следует)