

С позиции UGS

Интервью Tony Affuso, президента компании UGS

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

13-14 сентября в Штутгарте (Германия) компания UGS Corp. организовала конференцию под названием PLM Europe 2005. Особую значимость этому мероприятию придавала первая презентация новой версии флагманского продукта компании – пакета NX4. Конференция вызвала большой интерес пользователей PLM-решений UGS со всей Европы, многие из них выступили со своими презентациями. Среди выступавших были представители таких известнейших в мире заказчиков и партнеров UGS, как Siemens, 3M, Volvo Aero, Opel AG, Robert Bosch, HP, Sun, IBM и многие другие. Важность мероприятия подчеркивало и личное участие в нем г-на Tony Affuso, президента и CEO компании UGS, подробное интервью которого нашему журналу мы и предлагаем вниманию читателей в рамках проекта “Портретная галерея САПР”.

Tony Affuso получил высшее образование и степень бакалавра в Rochester Institute of Technology в городе Рочестер (штат Нью-Йорк, США). Свою карьеру начал в качестве инженера-конструктора, проектировал системы автоматизации производства для компаний IBM и Cogar Corp.

С 1972 по 1984 год работал в Xerox Corporation менеджером подразделения Advanced CAD/CAM Technology, занимался планированием и внедрением корпоративной программы автоматизации проектирования и технологической подготовки производства копировальных устройств Xerox. В 1984 году перешел в компанию EDS на должность директора по стратегическому планированию и развитию технологий. В 1988 году был назначен президентом отделения EDS, занимавшегося выполнением C4 Program – корпоративной программы компании General Motors по разработке и внедрению современной технологической инфраструктуры и информаци-

онных сетей с целью модернизации всего процесса проектирования автомобилей.

В 2000 году Tony Affuso начал работать в компании Unigraphics Solutions Inc. В 2001 году EDS, основной акционер Unigraphics Solutions, приобрела все находящиеся в обращении акции компании и начала процесс её объединения с недавно приобретенной компанией SDRC. Новая компания получила название UGS PLM Solutions. Процесс объединения в качестве президента и CEO возглавил Tony Affuso.

В мае 2004 года UGS PLM Solutions была продана консорциуму частных инвестиционных компаний, при этом компания вернула себе название UGS. Это преобразование также произошло под руководством Tony Affuso.

В августе 2005 года Tony Affuso получил награду 2005 Tech Titans Corporate CEO Award ассоциации технологических компаний Metroplex Technology Business Council (MTBC), созданной для



развития высокотехнологической промышленности Северного Техаса. Наградой отмечена страсть Tony Affuso к коллективной работе и корпоративный лозунг компании UGS “We never let a customer fail”.

В свободное время увлекается ездой на велосипеде, рыбной ловлей и инвестициями. Живет в городе Frisco (штат Техас, США) вместе с женой Lorraine.

– В своем утреннем докладе на форуме Вы говорили о том, что компании удалось успешно интегрировать I-deas и Unigraphics в NX4. Уточните пожалуйста, в какой степени каждая из этих систем оказала влияние на NX4.

– Да, четыре года назад мы дали обещание объединить две системы, и я уверен, что нам удалось его успешно реализовать. Наша стратегия состояла в том, чтобы взять всё самое лучшее из этих систем и объединить в NX4. Во-первых, I-deas обладал прекрасным интерфейсом, который послужил моделью при создании нового интерфейса NX4. Во-вторых, у I-deas были прекрасные CAE-инструменты, а у Unigraphics – мощная САМ-часть, которые теперь объединены в NX4. Еще у Unigraphics было позаимствовано геометрическое ядро Parasolid, а также база знаний, послужившая платформой NX4.

Конечно, с момента, когда в 2001 году мы объединили две команды разработчиков, была проделана гигантская работа. Успешно решить задачу объединения двух компаний, двух разных культур – это, можно сказать, был вызов для всех нас. В начале работы персонал нашего отдела разработки (R&D) составлял порядка 800 человек. В целом, в разработке приняло участие две тысячи специалистов. Только на R&D мы ежегодно тратили более 200 млн. долл., что составляло 22% от суммы годового дохода компании. Теперь, после объединения систем, большая часть специалистов переключилась на создание и разработку новых приложений.

Сегодня мы говорим всем нашим пользователям I-deas: “Настало время переходить! NX4 – это то, чего вы ждали!” Для облегчения перехода мы разработали инструменты миграции и обмена данными между системами, на что в отдельности было потрачено около 100 миллионов. Буквально вчера я встретился

с очень важным клиентом (имя называть не хочу – это очень крупная компания), работающим на *I-deas*, который готов перейти на *NX4*. Сначала они провели серию тестов, особенно обращая внимание на интерфейс. Оказалось, что новая система работает в два раза быстрее, чем *I-deas* со старым интерфейсом. У *NX4* очень хороший интерфейс.

Хочу особо отметить, что в истории **CAD мы стали первыми, кто сумел воплотить идею объединения лучших качеств двух различных систем!** Сегодня пользователь *I-deas* может взять все свои данные и перенести в *NX4* без каких-либо потерь. Ни одна из *PLM*- или *CAD*-компаний не была способна на что-то подобное.

– Установлен ли крайний срок перехода пользователей I-deas на NX4? Как долго вы собираетесь поддерживать I-deas?

– Никаких временных рубежей для перехода не установлено. **Мы будем поддерживать *I-deas* столько времени, сколько понадобится.** Мы никогда не позволим нашему пользователю потерпеть неудачу! Говоря о том, что пришло время переходить на *NX4*, мы исходим из того, что сделано всё возможное, чтобы *NX4* стал действительно лучше *I-deas* во всех отношениях. Я предполагаю, что уже через год после выхода *NX4* половина пользователей *I-deas* перейдут на новую систему. Еще через год их число достигнет 90%, а еще позже – перейдут и все остальные.

– Не опасаетесь ли Вы, что необходимость и сложность перехода с одной системы на другую могут привести к оттоку ваших клиентов к конкурентам?

– Как любые нормальные конкуренты, другие компании, конечно же, постараются использовать этот момент с наибольшей для себя выгодой. Однако, хочу с полной ответственностью заявить: я гарантирую пользователям, что ни одна компания, кроме *UGS*, не сможет осуществить столь плавный и безболезненный переход! Наши конкуренты часто бравируют тем, что им удалось перехватить некоторых наших клиентов, которые собирались мигрировать на *NX4*. Да, это правда, но только таких клиентов – единицы! У *UGS* самый высокий уровень возобновления поддержки продуктов по сравнению с конкурентами – 96%! Средней уровень в *PLM*-отрасли – 92%. Поэтому мы не теряем своих клиентов, они выбирают *UGS*.

– В результате “обретения свободы” от EDS у вашей компании образовался долг в размере более 1 млрд. долл., а с учетом приобретения Tecnomatix – еще больше. По нашей оценке, его обслуживание обходится в кругленькую сумму – не менее 100 млн. в год, что составляет около 10% от годового объема доходов UGS. Не станет ли задача обслуживания столь большого долга проблемой для UGS, не давая решать задачи развития компании? К тому же, придется ведь отдавать и сам долг. Сколько лет, по Вашим расчетам, понадобится UGS, чтобы вернуть долги?

– У нашей компании прекрасное финансовое положение, отличный денежный поток. Да, у нас есть долг – 1.1 млрд. долл. Мы уже начали выплаты. У *UGS* прекрасная способность платить по долгу. У нас были выпущены облигации, которые котируются очень высоко – по 112 долларов. В действительности, выплата долга начинается только в 2010-м году, однако **мы стали платить заранее, поскольку располагаем необходимым денежным потоком.**

Наши конкуренты очень часто упоминают о долгах *UGS*, поэтому наши существующие и будущие крупные клиенты иногда просят организовать встречу их финансового руководства с *CFO* (*Chief Financial Officer*) нашей компании. После таких встреч вопросы нашей финансовой стабильности более не вызывают сомнений у клиентов.

– Когда вы планируете стать публичной компанией? Может быть проблема – в этом долге?

– Ну, нет, что вы, долг – это не проблема! Любый банкир с *Wall Street* хотел бы видеть нас публичной компанией. Существует потребность в том, чтобы мы стали таковой. Однако, **мы ждем подходящего момента для выхода на биржу.** Единственное, что могу добавить – это определенно не случится в этом году. Точные даты разглашать запрещено правилами *US Securities and Exchange Commission*. Мы станем публичной компанией тогда, когда ряд важных обстоятельств сложится благоприятно для нас.

– В чем Вы видите ценность превращения компании в публичную, почему это для вас необходимо?

– Во-первых, публичные компании обладают более широкими правами и возможностями для работы с прессой, они лучше заметны на рынке. Нам повезло,



что *Business Week* принял к публикации несколько наших статей. Но обычно такие крупные издания как *The Wall Street Journal* или *The New York Times* хотят, чтобы компания стала публичной, прежде чем печататься у них. Во-вторых, нам симпатична открывающаяся возможность использовать наши акции для того, чтобы поглощать или сливаться с другими компаниями.

– С приобретением *Tescomatix* набор продуктов *UGS* выглядит полным. И всё же, есть ли еще какие-либо продукты, которыми вы хотели бы пополнить свой портфель, и есть ли в этом необходимость?

– Очевидно, что новые технологии, как и потребности наших клиентов, непрерывно растут и развиваются. Если бы *UGS* принимала решение о новых инвестициях, то областью наших интересов стала бы, во-первых, **мехатроника** – комбинация или объединение механики, печатных плат, электронных компонентов, оптики, различного ПО. Во-вторых, новые для нашей компании отрасли – это индустрия по производству и розничной продаже одежды и украшений, в которой компании применяют не столько *CAD*-системы, сколько *Teamcenter* для управления процессами. К тому же, есть новые сферы для освоения – это фармацевтическая отрасль, производство упаковки для товаров народного потребления, сотрудничество с такими компаниями, как *Procter & Gamble*, *Tide*.

Как бы то ни было, мы и впредь продолжим делать инвестиции и развивать решения для наших базовых сфер промышленности. **В качестве основной системы, применяемой в новых для *UGS* отраслях, мы видим *Teamcenter***, главные функции которого заключаются в обеспечении коллаборативности, управлении электронными архивами, поддержке фирменного стиля, контроле за соблюдением необходимых правил в течение всего жизненного цикла продукта – то есть, это управление всей сопровождающей производство информацией. В этом наш *Teamcenter* очень силен. Доказательством тому служит факт, что за последние два года мы выиграли сделки с 12-ю крупными компаниями по производству одежды. В сфере упаковки для товаров массового потребления нашими клиентами уже являются шесть-семь крупнейших компаний, в фармацевтике – шесть. Добиться успеха нам удалось благодаря осуществленным доработкам в *Teamcenter*, сделавшим его более подходящим и удобным для упомянутых отраслей промышленности. Теперь мы ведем активную работу

по маркетингу и рекламе наших решений и по поддержке сети продаж *Teamcenter*.

Возвращаясь к возможным приобретениям – откровенно говоря, никогда ранее мы не видели столь обширного предложения о покупке различных компаний. Однако, мы пока воздержимся от этого – до того момента, как станем публичной компанией.

– Представляет ли интерес для *UGS* область *CRM* (*customer relationship management*)?

– В целом, это слишком узкая сфера деятельности для нас. Мы приняли решение, что в этих трех направлениях – *supply chain*, *CRM*, *ERP* – наилучшее, что мы можем сделать, это создать открытый *API*. Это позволит наладить взаимодействие между спецификациями в *Teamcenter* и другими системами. Мы так много инвестировали в *PLM*, что делать инвестиции в эти три сферы корпоративного управления пока не собираемся. Мы в большей степени готовы налаживать взаимодействие с уже имеющимися в этой сфере системами.

– Как мы понимаем, для обеспечения заявленного резкого роста доходов, *UGS* придется сконцентрировать усилия на создании корпоративных решений, в том числе, для нетрадиционных для себя сфер бизнеса: производства товаров массового спроса, продуктов питания, упаковки и т.д. Не приведет ли это к тому, что основные продукты (*NX*, *Solid Edge*) окажутся без должного внимания и необходимых для развития ресурсов? Такое уже случалось в истории *PTC* и привело компанию к затяжному кризису, выход из которого начался лишь сейчас...

– Спасибо за хороший вопрос! Особенность нашего подхода состоит в том, что мы никогда не повторим ошибки *PTC*, которая заявила, что “*CAD* умер!” и стала активно заниматься другим бизнесом. Мы действительно верим в *CAD/CAM/CAE* и всегда будем инвестировать в эти области. В них сосредоточена суть нашего бизнеса, хотя *PDM*-системы, несомненно, тоже играют важную роль как инструмент управления данными. И цифровое производство важно, поскольку дает возможность моделировать производственные процессы.

Для обслуживания новых рынков, на которые мы сейчас начали обращать активное внимание, нанимается дополнительный персонал. После выхода из состава *EDS* в мае 2004 года **мы набрали дополнительно 1500 человек, увеличив свою общую численность до**



6800 человек! Пополнились отделения, занимающиеся продажами, маркетингом (*Dave Shirk* и др.) и *R&D*. Для работы с новыми рынками создано отдельное подразделение. Еще одно важное нововведение – привлечение системных интеграторов, таких как *Accenture*, *HP*, *EDS*, *CRC*. Мы отдаем себе отчет в том, что не можем быть экспертами во всех областях. Мы хотим остаться таковыми в наших базовых отраслях.

На рынке систем среднего уровня *UGS* будет реализовывать специальную программу по увеличению сети бизнес-партнеров. Сейчас их 225, но в течение последующих трех лет это количество мы намерены удвоить.

– В чем же заключается суть бизнеса *UGS* на новых рынках?

– На новых рынках наши клиенты – это совершенно новые для *UGS* компании, которые до этого вообще не использовали *PLM*-системы. Как правило, там используются собственные разработки для управления процессами. Наша работа состоит в том, чтобы на примерах показать ценность того, что мы имеем и предлагаем.

Яркая иллюстрация тому – американская компания *Target*, наш новый клиент в отрасли создания одежды. С помощью *Teamcenter* мы помогаем управлять линиями создания различной одежды, начиная непосредственно с дизайна, выбора ткани и цвета. Задача эта крайне непростая. К примеру, один только обычный пиджак может состоять из 50 различных деталей и частей. Далее необходимо осуществить комплектацию с учетом модификаций, поставку в магазины. Всем этим процессом необходимо управлять, что и делает *Teamcenter*.

С другой стороны, нашим существующим клиентам, работающим в традиционных для нас сферах промышленности, мы предлагаем девять разных модулей *Teamcenter*: *Sourcing*, *Requirements*, *Project Management*, *Manufacturing* и т.д. То есть, работая с клиентами, мы всегда имеем возможность расширяться и внедряться в необходимые им сферы.

– Каким образом инструменты для управления цифровым производством в недавно приобретенном *Tecnomatix* сочетаются с другими вашими системами?

– В целом, мы очень рады нашему новому приобретению, которое как нельзя лучше сочетается с уже существующими продуктами *UGS*. Покупку *Tecnomatix* мы считаем очень важной инвестицией, поскольку теперь наши клиенты могут не только конструировать изделия с помощью *CAD* и анализировать их с помощью *CAE*, но также проектировать (и лучше понимать) сам производственный процесс. Это дает пользователям наших продуктов возможность на самой ранней стадии создания изделия, имея только компьютерную модель, моделировать и представлять производственный процесс, управляя при этом всеми производственными данными. То есть, мы способны управлять полным циклом – вплоть до уровня *ERP*.

Моделирование производственного процесса – область пока мало изученная и не получившая широкого применения, поэтому мы видим здесь

большие возможности для роста и развития. Еще до приобретения *Tecnomatix* у нас сложились теплые партнерские отношения с этой компанией. Уже два года назад мы начали процесс интеграции структур наших данных. Сейчас мы продолжаем это и через год рассчитываем создать полностью интегрированную единую среду, совместимую с *Teamcenter Manufacturing* и *NX*. Таким образом, мы добьемся самой лучшей в мире интеграции в области цифрового производства. Хотя я считаю, что и сейчас наши решения являются лучшими и превосходят по степени интеграции решения нашего конкурента – *Dassault Systèmes*, объединяющие *CATIA*, *ENOVIA* и *DELMIA*. Несмотря на то, что эти продукты хорошо интегрированы, мы предлагаем решения, уровень интеграции которых выше.

Как я уже упоминал, мы создаем открытую систему, в рамках которой наш клиент, приобретая любой продукт – *NX*, *Teamcenter* или *Tecnomatix* – попадает в нашу базу пользователей и обретает способность наращивать и масштабировать свою систему в различных направлениях.

– Сегодня на международном рынке *CAD/CAM/PLM* есть три поставщика *high-end*-решений: *Dassault*, *PTC* и *UGS*. Как бы Вы могли позиционировать *UGS*? Есть ли что-либо в подходах, технологиях, продуктах, что явно отличало бы *UGS* от конкурентов?

– Можно выделить пять основных отличий:

✓ Мы всегда выполняем свои обещания и поставляем пользователям то, что обещали.

✓ Наши продукты всегда высококачественны, поскольку мы непрерывно тестируем наш софт.

✓ У нас самая лучшая и обширная база накопленных знаний и опыта. И *PTC*, и *Dassault Systèmes* тоже говорят об этом, но когда доходит до реальной встроенной в *CAD*-среду базы знаний, которая затем трансформируется в *PDM*-среду – не думаю, что кто-либо здесь может быть лучше нас.

✓ Все говорят об интеграции между различными структурами данных. *PTC* иногда высмеивает нас за то, что таких различных структур у нас слишком много. Однако, мы абсолютно уверены в том, что у нас самая высокая степень интеграции, так как наши данные свободно переходят из одного приложения в другие.

✓ У нас есть внутренняя установка, суть которой состоит в том, что мы никогда не позволим нашему пользователю потерпеть неудачу. Если наш клиент сталкивается с серьезной проблемой, мы не вступаем в дискуссии о причинах, не ищем виновных, а посылаем специалистов для налаживания работы. С каждым днем пользователи всё больше доверяют *UGS* и полагаются на наш софт, поэтому мы обучаем специалистов оперативно устранять неполадки, чтобы пользователь мог быстро вернуться к работе и не нес убытки. Особенно это относится к работе *PDM*-систем других поставщиков. Нам неоднократно приходилось заменять плохо работающие *PDM*-системы на наш *Teamcenter*. Главное для нас – успех пользователя!

– Из разговоров с теми нашими читателями, которые принимают решения на предприятиях, нередко создается впечатление, что полноценное PLM-решение как таковое пока еще не пришло к пользователям, оставаясь скорее неким раздутым мыльным пузырьем, о котором много говорят.

– Действительно, такое мнение существует, но, с моей точки зрения, оно справедливо для рынка систем среднего уровня. Там не было подходящего PLM-решения, лишь отдельные его части: CAD- и CAE-системы среднего уровня, несколько систем PDM – и всё. Но они пока не объединены в единое PLM-решение. Мы считаем, что в этой сфере существует реальная потребность в таком решении, и для нас это будет хорошим рынком. Нами было проведено обширное исследование, результаты которого показали, что действительно есть много компаний, ищущих интегрированное PLM-решение среднего уровня. Такое решение должно быть простым, прибыльным, легко устанавливаемым. **Более подробное заявление будет сделано 28 сентября с.г.**, когда UGS объявит основные направления деятельности компании в сфере PLM-решений среднего уровня.

– Рост продаж каких продуктов UGS, на Ваш взгляд, будет наиболее стремительным?

– В течение ближайших двух-трех лет наибольший рост будет у Teamcenter, на втором месте – Tecnomatix, на третьем – система среднего уровня Solid Edge, и затем NX. На рынке high-end-систем нет такого стремительного роста, как на других. В последние годы рост составляет 4÷5%.

– По оценке аналитической компании Daratech темпы роста продаж у CAE-систем выше, чем у PLM-решений. Какова стратегия UGS в отношении CAE – например, NX Nastran?

– CAE-системы играют важную роль в том, что мы делаем и куда движемся. NX Nastran – мощная система. Как вы знаете, мы получили эту систему несколько лет назад от MSC.Software и приняли на работу много экспертов в этой области. Так что, мы продолжаем инвестировать в NX Nastran. Наша стратегия состоит в том, чтобы как можно лучше интегрировать CAD-, PDM- и CAE-данные, и в этом направлении мы будем работать всё больше и больше. К тому же, следует напомнить, что у нас теперь есть своя CAE-система среднего уровня, которая называется FEMAP. О ней мало известно, поскольку бывший владелец – компания MSC.Software – этот продукт практически не рекламировала. Теперь это наш бренд, который мы будем активно продвигать. Подробнее об этом вы услышите 28 сентября.

– Расскажите, пожалуйста, о географических различиях спроса на ваши продукты.

– Рост продаж по регионам мира отличается в зависимости от рассматриваемого продукта. Возьмем, к примеру, Teamcenter, NX и Tecnomatix. В азиатском регионе наибольший рост имеют CAD-решения, однако через два-три года заметный рост получают Teamcenter, PDM-решения. Пока же главный фокус – это рынок 3D.

В Америке и Европе, напротив, заметен активный рост Teamcenter, PDM-решений и продуктов

цифрового производства – Tecnomatix. Азия похоже отстает от США и Европы в этом отношении.

К тому же я бы хотел добавить, что наш софт используется в 8 тысячах университетов по всему миру.

– Один из ключевых вопросов в промышленности сегодня – усиление конкуренции со стороны развивающихся стран, в особенности Китая и Индии. Какую роль отводит UGS своим PLM-системам в процессе аутсорсинга инженерных работ в регионы с развивающейся экономикой?

– Это хороший вопрос! Мы находимся, можно сказать, на вершине этого процесса в азиатских странах, особенно в Китае. Решения нашей компании были выбраны на конкурсной основе Министерством образования Китая как стандарт для применения в региональных центрах образования. Это огромные центры, в которых людей обучают различным технологиям, в том числе и технологиям цифрового производства, что по сути своей и есть PLM. Наш набор продуктов был выбран для обучения впервые, что мы считаем огромным успехом. К тому же, наши системы уже применяются в трехстах университетах Китая, где наш софт используется в учебных процессах для многих специальностей, в том числе – инженерных, по компьютерным технологиям и др.

Кроме того, мы построили центр R&D в Шанхае. В нем собран высококвалифицированный персонал – исключительно с докторскими степенями. Эти люди работают над созданием нашей базы знаний и опыта, а также приложений для работы с этой базой. Наш Teamcenter Community и открытый формат файлов JT Open также имеет большой успех, поскольку с его помощью специалисты в Германии и Китае имеют возможность полноценно взаимодействовать друг с другом при работе над общей конструкцией или целым проектом.

Касательно конкуренции – **Китай ежегодно обучает 700 тыс. технических специалистов.** Поэтому и Америке, и Европе нужно совместно учиться использовать это с наибольшей выгодой для себя. Ведь этот процесс остановить невозможно! Поэтому свою главную цель мы видим в том, чтобы облегчить, ускорить и улучшить процесс взаимодействия и сотрудничества между Америкой, Европой и Азией, особенно – с Китаем. Поскольку там есть свежие идеи и сила, которые бесполезны, если их не направить в нужном направлении.

– Какая роль отведена пакету Solid Edge в стратегии развития компании?

– Solid Edge будет играть очень важную роль, о чем вы услышите в нашем официальном заявлении 28 сентября этого года. Там будет сказано **о выходе PLM-решения среднего уровня**, в котором Solid Edge отведена центральная роль. То есть, нами уже создана PLM-система, интегрирующая в себе CAD, CAM, CAE и PDM, для компаний, решающих задачи среднего уровня сложности и использующих middle range пакеты. Такое сделано впервые!

Мы инвестировали в развитие этой системы много средств для того, чтобы получить достойный конкурентоспособный продукт. Однако, из-за страшной занятости в последние четыре года пакету Solid Edge было уделено недостаточно внимания, недостаточно

средств на маркетинг, на то, чтобы рассказывать о том, какими технологическими преимуществами он обладает. Год назад мы полностью изменили нашу маркетинговую стратегию и вложили много средств и сил в её развитие. Мы набрали новый профессиональный персонал для создания сети партнеров, над чем ведется усиленная работа. Численность партнеров будет удвоена в ближайшие три года. *Solid Edge* – очень сильный продукт, и мы уверены в его прекрасном будущем. Кроме того, нельзя не упомянуть, что за последнее время рост продаж *Solid Edge* составлял 20% в квартала!

Выгоду для пользователей от нового *PLM*-решения мы видим в том, что они получают набор систем, полностью интегрированных между собой – простой в использовании и во внедрении, и, конечно же, по более низкой цене. Теперь наши клиенты смогут иметь такую же высокую интегрированность продуктов, как у систем *high-end*, но для работы с задачами среднего уровня сложности.

– Насколько свободен в своем развитии пакет SE в смысле возможной “внутренней конкуренции” с NX? Имеет ли место обмен технологиями – из SE в NX и в обратном направлении? Каким образом и как часто контактируют команды разработчиков?

– Это действительно две различные команды разработчиков. Офис *Solid Edge* по-прежнему находится в *Huntsvill* (Алабама), а разработчики *NX* разместились в *Cypress*, штат Калифорния. Помимо этого, по всему миру действует много центров по разработкам. Мы используем *Teamcenter* для управления всем процессом разработок в целом. Каждая команда разработчиков занимается своим делом, решая задачи на благо своего рынка, своих клиентов. Когда появляется необходимость, команды делятся некоторыми технологиями, причем, это обоюдный процесс. Например, *NX4* заимствовал пользовательский интерфейс у *Solid Edge* и *I-deas*. В свою очередь, мастерская работа с большими сборками в *Solid Edge* была заимствована у *NX*. То есть, происходит двусторонний обмен идеями и технологиями. И мы высоко ценим и сдерживаем *Solid Edge*. Если вы посмотрите на конкуренцию *Solid Edge* с *SolidWorks*, то заметите, что именно наш продукт приносит новшества – и новые идеи, и подходы на рынок систем среднего уровня.

– На протяжении пяти лет наш журнал ежегодно подводит финансовые итоги деятельности крупнейших разработчиков CAD/CAM/PLM, которых мы называем “королями”. Скажите пожалуйста, почему в UGS – даже после освобождения от власти EDS – продолжает действовать цензура на отчетные показатели? Почему мы не можем из первых рук получить информацию о размерах чистой прибыли, о количестве проданных лицензий NX, Solid Edge, Teamcenter, о структуре доходов? Разве сокрытие информации идет на пользу UGS?

– Это происходило потому, что наша компания долгое время находилась в стадии постоянной интеграции, например, *UGS* и *SDRC* внутри *EDS*. Затем – выход на свободу. Да, мы пока не готовили детальных данных по каждому отдельному продукту. В настоящий момент мы проходим череду процедур для того, чтобы стать

публичной компанией. Все данные будут предоставляться в полной мере после выхода компании на биржу. А пока мы предлагаем данные по *PDM*-бизнесу.

– Значительное расширение компании привело к тому, что удельная выработка (частное от деления общего годового дохода на среднюю за год численность персонала) в UGS стала ниже, чем у других “королей”...

– Поскольку мы всё еще частная компания, нам это позволительно. У нас нет нужды отслеживать это соотношение. Когда же мы станем публичной компанией, тогда, возможно, будем более тщательно преследовать цель достижения наивысшей эффективности в своей деятельности.

Выйдя из состава EDS, мы дали себе слово непрерывно инвестировать в свое развитие. Около года назад появился наш стратегический план, разработка которого велась с помощью корпорации *Bain Consultants* и длилась шесть месяцев. План оговаривает сферы, в которые мы будем делать значительные инвестиции, и рынки активного внедрения. Одно из основных направлений – это инвестиции в технологии (например, в мехатронику), а также инвестиции в новые приложения *Teamcenter* (например, *sourcing*). Поэтому с ростом нашей прибыли автоматически увеличиваются наши инвестиции. А инвестиции сопровождаются набором персонала.

– Есть ли у UGS намерение снизить цены на свои продукты?

– Надеюсь, что такого желания у компании нет (*смеется*). Наша ценовая политика очень привлекательна и конкурентоспособна. Достаточно посмотреть на операционную прибыль компании. Например, у *Dassault Systèmes* этот показатель очень высок. Их цены на софт выше наших. **Я уверен в том, что устанавливаемые нами цены справедливы по отношению к пользователям** и соотносятся с той пользой, которую они получают от применения наших продуктов. Особенно в свете того, что, как я уже упоминал, мы ежегодно тратим 22% от годового дохода на разработки и исследования. С учетом той поддержки, что мы оказываем клиентам, наши цены абсолютно справедливы.

– Вы были президентом и CEO компании UGS в разные периоды её сложной истории: и когда она была публичной компанией, и когда стала подразделением EDS, и сейчас, когда UGS вышла в самостоятельное плавание. Что Вами движет, какова Ваша мотивация?

– Я просто искренне люблю эту компанию, её продукты, людей, которые в ней работают, и пользователей наших систем. Ничто не делает меня более счастливым, чем видеть то, как с помощью наших продуктов пользователи становятся всё более успешными и конкурентоспособными. Я люблю, когда наша клиентская база пополняется новыми именами, а особенно, когда в сражении мы одерживаем победу над конкурентами. Эти чувства движут мною уже на протяжении многих лет.

Благодарим Вас за откровенный и заинтересованный разговор! ☺

Штутгарт, Германия. 14 сентября 2005 г.