

Conisio – новая PDM-система для SolidWorks

David Cohn (CAD/CAM Net)

©2006 Cyon Research Corporation

В середине мая 2006 года *SolidWorks Corporation* объявила о приобретении шведской компании **GCS Scandinavia AB**, которая разработала и поставляет **Conisio** – PDM-пакет масштаба предприятия, не так давно получивший статус *сертифицированного золотого продукта для SolidWorks*. На веб-сайте *Conisio* об этом факте ничего не сообщается, но компания *SolidWorks* выпустила короткий пресс-релиз, информирующий о сделке.

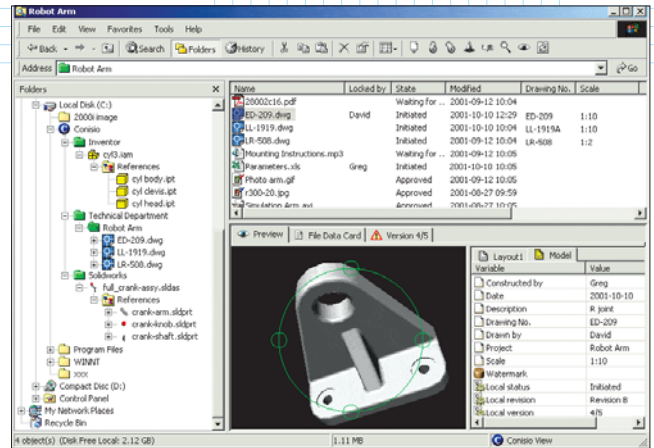
“*SolidWorks* признает важность интегрированных решений для управления данными в процессе проектирования изделия”, – говорит г-н **Jeff Ray**, COO *SolidWorks Corporation*. – “Продуктовая линия *Conisio* уже не раз доказала, что по праву занимает свое место у пользователей и реселлеров *SolidWorks*. Приобретение *GCS* дает нам ценную технологию управления данными, которая отвечает потребностям клиентов, работающих над проектированием изделий мирового класса”.

Conisio была первой PDM-системой, полностью интегрированной с *Windows Explorer* (см. “PDM с лицом *Windows Explorer*”, *Observer* #2/2002). В Европе и Азии *GCS* продавала эту систему через своих реселлеров, начиная с 1999 года, а в США она впервые была показана в 2001 году на конференции *SolidWorks World*. Другие поставщики PDM тоже используют *Windows Explorer* в качестве интерфейса для своих PDM-систем, но *Conisio* выделяется наличием ряда важных функций. Так, алгоритм двойного дифференцирования позволяет хранить только изменения, вносимые в файлы от версии к версии. Кроме того, применяется схема кэширования данных, что обеспечивает инженерам возможность работать с файлами без привязки к серверу.

GCS была основана в 1993 году как филиал немецкой компании *Genius CAD-Software GmbH*. После того как в 1998 году *Autodesk* купила *Genius*, *GCS* оказалась в собственности *TurnIT Software* – софтверной компании, акции которой свободно котируются на Стокгольмской фондовой бирже. В начале 2005 года менеджмент *GCS* выкупил свою компанию, и в нее пришли частные инвесторы.

Информация из первоисточника

Для того чтобы получить больше сведений о новом приобретении *SolidWorks*, мы побеседовали непосредственно с COO компании *SolidWorks*. Г-н **Jeff Ray** пояснил нам, что *SolidWorks Corporation* приобрела всю компанию *GCS*,



PDM-система Conisio имеет удобный и интуитивно понятный интерфейс в стиле Windows

а не только программу *Conisio*. Прежний персонал *GCS* – примерно дюжина сотрудников – теперь будет работать в *SolidWorks*. Физически они останутся в Швеции, но станут отделом в подразделении по разработке *SolidWorks*.

В настоящее время, помимо *SolidWorks*, система *Conisio* тесно связана с пакетами *AutoCAD*, *Inventor* и *Solid Edge*. На наш вопрос о том, смогут ли пользователи этих продуктов купить *Conisio* в будущем, г-н **Ray** ответил, что нынешняя ситуация аналогична той, когда *SolidWorks Corporation* приобрела *COSMOS*. “Значительная часть кода была интегрирована в семейство продуктов *SolidWorks*, и всё это продается и поддерживается через реселлеров *SolidWorks*. Но есть также пакет под названием *DesignSTAR*, который имеет очень хорошие позиции в своей рыночной нише. У него есть своя небольшая группа узкоспециализированных реселлеров и команда поддержки. Это – образец для *Conisio*. Но вы увидите и наш продукт, основанный на движке *Conisio*. Это по-прежнему будет *Conisio*, но с точки зрения рыночного позиционирования и бренда он будет стоять в ряду продуктов *SolidWorks*”, – сказал г-н **Ray**. Кроме того, он намекнул, что о выходе такого продукта будет объявлено в течение нескольких недель.

Учитывая, что у *SolidWorks* уже есть PDM-система *PDMWorks*, которая фактически входит в комплект *SolidWorks Office Professional*, мы заинтересовались, почему руководство компании всё же сочло нужным купить *Conisio*. Ответ был

следующим: “*PDMWorks* является великолепным продуктом уровня отдела или подразделения компании, но он не масштабируется. Для более крупных компаний, имеющих географически удаленные друг от друга подразделения, необходимы более широкие возможности репликации данных и способность системы открывать много очень-очень больших файлов. Здесь был пробел в линейке наших продуктов. У нас не было чего-то масштабируемого, и сейчас мы решили эту проблему”.

Действительно, *Conisio* не заменяет систему *PDMWorks*, а, скорее, расширяет её. Г-н *Ray* объясняет ситуацию так: “Раньше, исчерпав все возможности *PDMWorks*, вам необходимо было принимать решение. Как правило, в таких случаях клиенты должны были использовать продукты наших партнеров. Теперь же им не придется выходить за пределы продуктовой линии *SolidWorks*”.

Хотя некоторые клиенты, реально “переросшие” *PDMWorks*, перешли на *SmarTeam* (как и пакет *SolidWorks*, этот продукт также принадлежит *Dassault Systèmes*), г-н *Ray* считает, что эта система в большей степени относится к сфере *PLM*, а не *PDM*. Насчет *Conisio* он подчеркнул следующее: “Это определено не *PLM*. Мы не объявляем о новой *PLM*-стратегии”.

Компания *SolidWorks* входит в состав *Dassault Systèmes*. Как известно, недавно *Dassault* приобрела также компанию *MatrixOne* (см. “*Dassault Systèmes* покупает компанию *MatrixOne*”, *Observer* #1/2006). Интересно, зачем *Dassault* нужны пять *PDM*-систем?

“Прежде всего, *Dassault Systèmes* решает свои задачи”, – говорит г-н *Ray*. – “Всё, что компании могут сделать с помощью *Conisio*, они могли бы сделать и в *SmarTeam*. Но нам не хотелось брать что-то сложное из области *high-end*. Нам нужна была *PDM*-система для *SolidWorks*, которую наши реселлеры смогут продавать и поддерживать. Такая система, которую наши

пользователи смогут внедрить в течение нескольких дней, которая не требует привлечения множества консультантов на длительный срок и обширных настроек. Однако, если мы попытаемся найти такую систему на рынке, то увидим там пустоту. И мы рады эту пустоту заполнить. Теоретически можно было взять *SmarTeam* или другой сложный продукт и упростить его, но мы чувствовали, что у нас нет на это времени. Мы чувствовали, что должны быстрее выйти на рынок с устоявшимся, зарекомендовавшим себя продуктом, который мы можем быстро интегрировать”.

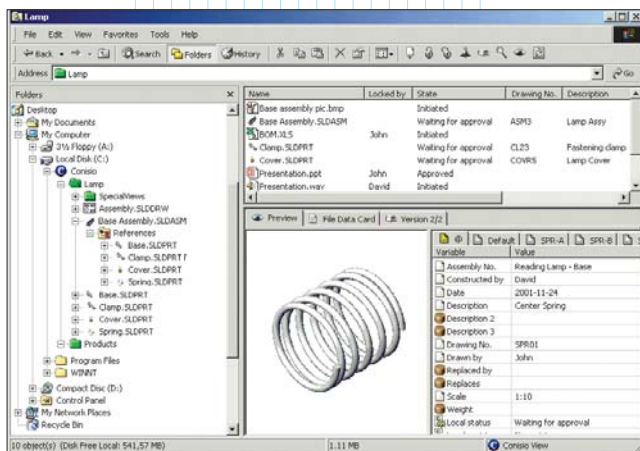
Г-н *Ray* также отметил, что хотя компания *SolidWorks* теперь будет продавать свое собственное *PDM*-решение, она продолжит поддерживать партнеров и дилеров, которые разрабатывают и продают другие *PDM*-системы.

“Когда мы приобрели *COSMOS*, мы не бросили ни одного из наших партнеров, занимающихся программным обеспечением для инженерного анализа. Точно так же мы не собираемся вынуждать наших реселлеров прекращать поддержку каких-либо продуктов наших партнеров. Мы хотим, чтобы у клиента был широкий выбор. И *Conisio*, и будущий продукт на его основе в линейке *SolidWorks* должны будут конкурировать с другими предложениями”, – сказал в этой связи г-н *Ray*.

Сам пакет *Conisio* сильно не изменится. Он по-прежнему будет базироваться на *SQL Server* и использовать интерфейс *Windows Explorer*. “Внешний вид, ощущения от работы с ним и удобство останутся прежними. Однако, со временем он будет всё больше впитывать в себя стиль *SolidWorks* и будет теснее интегрирован”, – обещает г-н *Ray*.

Не стоит сбрасывать со счетов и то, что когда к названию *Conisio* добавится слово *SolidWorks*, это создаст условия для более широкого распространения. Вероятно, это послужило важным стимулом для данной сделки.

На вопрос, увидим ли мы в конечном счете *Conisio* в составе *SolidWorks Office*, г-н *Ray* ответил так: “Я не думаю, что это произойдет, потому что мы всегда старались комплектовать программы, предназначенные для достаточно большой доли рынка, и в перспективе предполагаем сделать такой подход основным. *Conisio* адресован более узкому рынку. Но никогда не следует говорить “никогда”. Три или четыре года назад мы и не предполагали, что сможем включить *COSMOS* в комплект наших продуктов с таким успехом, который видим сейчас. Мы никогда не представляли себе этого. Возможно, через какое-то время мы увидим большую поддержку нового продукта, которая сделает оправданной его включение в пакет программ. Но сегодня на горизонте нет никаких планов по включению *Conisio* в *Premium* или в другой комплект *SolidWorks*”.



Интеграция системы *Conisio* с *SolidWorks*

Не пятое колесо...

Олег Ефанов (Observer)

efanov@cadcamcae.lv

Всё-таки странные отношения складываются у *Dassault Systèmes* с *PDM*-системами... И правда, зачем *Dassault* их пять штук — *PDMWorks*, *SmarTeam*, *ENOVIA* плюс новоприобретенные *Conisio* и *MatrixOne*? Впечатление такое, что каждой очередной покупкой компания то ли пристреливается по рынку, то ли, наоборот, реализует тактику “ковровой бомбардировки”, высыпая всё это мало связанное между собой многообразие продуктов на головы обескураженных клиентов...

Четыре года назад, когда компания *SolidWorks* купила у *Design Source Technology* систему *PDMWorks* и объявила о вхождении в *PDM*-бизнес, мы достаточно подробно обсуждали её *PDM*-стратегию (“*SolidWorks* входит в *PDM*-бизнес”, *Observer* #2/2002). Тогда *SolidWorks Corporation* заявляла, что будет продвигать в качестве *PDM*-приложений два продукта: *PDMWorks* и *SmarTeam*.

PDMWorks — простая система для управления файлами, которая вместо реляционной базы данных использует для организации информации средства ОС *Windows*. В силу этого система не обладает широкими возможностями и может быть полезна только очень небольшим группам проектировщиков с весьма ограниченным кругом задач. Первый выстрел *SolidWorks* по рынку *PDM* получился с недолетом.

В противоположность *PDMWorks*, пакет *SmarTeam* — мощная система с богатым набором инструментов и широкими возможностями настройки. Мощная настолько, что даже **Jim Kelley**, директор по продажам *SmarTeam* в *SolidWorks*, высказывал тогда опасения — небольшие дилеры не захотят работать с продуктом такой сложности, да и крупным будет непросто. Жизнь показала, что в своих предположениях он не был далек от истины. Второй выстрел оказался с явным перелетом.

Тем временем конкуренты, прежде всего *Autodesk* и *Solid Edge*, продолжали усиливать свои *PDM*-решения (*Vault* и *Insight* соответственно). Они не могли не воспользоваться созданным положением. На это, в частности, обратил внимание вице-президент *Autodesk* г-н **Robert Kross**. В своем интервью нашему журналу он отметил: “Следует сказать, что часто мы конкурируем с *SolidWorks* в тех случаях, когда клиенту в дополнение к базовому продукту нужна система управления данными. Он сначала пробует *PDMWorks*, но эта система зачастую не оправдывает его ожиданий. Затем он пытается внедрить у себя *SmarTeam*, но это уже совсем другая дилерская сеть, другие требования, и это вызывает напряжение в отношениях между дилерами”.

Сложилась ситуация, при которой *SolidWorks Corporation* не могла дать адекватный ответ на давление со стороны конкурентов и, как следует из слов г-на **Kross**, это даже стало мешать её основному *CAD*-бизнесу. Времени на эксперименты больше не было, надо было срочно решать возникшую проблему. И, как справедливо сказал СОО компании *SolidWorks* г-н **Jeff Ray**, проще всего для этого было купить уже готовую, отработанную и проверенную систему.

В результате, взяв по всем канонам артиллерийской науки цель в “вилку”, компания, похоже, попала “в яблочко”. Действительно, если и была *PDM*-система, которую стоило купить, то это *Conisio*. Впервые мы обратили внимание на эту систему четыре года назад. Уже тогда она выделялась не только хорошим функционалом и удобным, интуитивно понятным интерфейсом, но и целым рядом оригинальных технологических решений. При этом из всех имеющихся на рынке *PDM*-систем среднего класса *Conisio*, пожалуй, была и одной из наиболее недооцененных пользователями. Возможно, появившись эта компания где-нибудь в Силиконовой долине, а не в далекой от США Швеции, — её судьба сложилась бы гораздо успешнее.

Не приходится сомневаться, что у *SolidWorks* есть все необходимые возможности и опыт, чтобы сделать систему *Conisio* гораздо более популярной, обеспечить ту необходимую маркетинговую поддержку, которой так не хватало прежде. Тем более, что, повторюсь, сам продукт этого сто процентов заслуживает. Первые шаги в этом направлении уже делаются. Став частью линейки продуктов этой компании, *Conisio* не сохранит свое название: система будет продаваться под уже раскрученным брендом и называться *PDMWorks Enterprise*. Прежний *PDMWorks* именуется теперь *PDMWorks Workgroup*, что, безусловно, гораздо точнее отражает возможности этого продукта.

Замечу, что *PDM Conisio* позволяет управлять не только файлами *SolidWorks*, но и ряда других *CAD*-систем, в том числе (и прежде всего!) файлами *AutoCAD*, *Inventor* и *Solid Edge*. Пользователи этих систем, применяющие *Conisio*, стали теперь клиентами *SolidWorks Corporation*. Вряд ли из-за этого все они кинутся заменять свои *CAD*-системы, но зная сколь грамотно умеет работать служба продаж *SolidWorks*, подобное сотрудничество может оказаться весьма перспективным. Особенно это касается пользователей, которые рассматривают возможности перехода с *AutoCAD* на *3D*-систему.

Кроме того, у поставщиков *Conisio* сложились хорошие отношения с рядом предприятий в автомобильной, авиационной и военной промышленности, а также в такой нетрадиционной для *SolidWorks*, но перспективной в плане платежного спроса отрасли, как фармацевтическая промышленность. Теперь все эти связи достались *SolidWorks*.

Поскольку о финансовой стороне сделки ничего неизвестно, то и оценить, насколько она выгодна для компании *SolidWorks* в этом аспекте, не представляется возможным. Зато для пользователей, получающих возможность приобрести удобную *PDM*-систему не выходя за рамки линейки продуктов *SolidWorks*, выгода вполне очевидна, особенно если компания унаследует и умеренную ценовую политику *Conisio* (стоимость одной лицензии *Conisio*, в зависимости от конфигурации и количества мест, составляла от 140 до 890 долл.). В любом случае тот факт, что перспективный продукт теперь получил поддержку сильной компании — это хорошая новость для пользователей. ☺