

Маркетинг ставит *Dassault Systèmes* с ног на голову

По следам московского *3DEXPERIENCE Customer Forum*

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

aleksandra@cadcamcae.lv

23 октября 2013 года в Москве проходил ежегодный форум пользователей решений *Dassault Systèmes (DS)* из России и СНГ. Второй год подряд он носит горделивое название *3DEXPERIENCE Customer Forum* – по всей видимости, оно заимствовано из набора понятий, образующих новое видение руководства *DS*, выходящее далеко за пределы ставшего “обыденным” *PLM*. Второй год подряд этот форум посещает высшее руководство компании – **Bernard Charlès**, президент и *CEO*, а также **Monica Menghini**, исполнительный вице-президент по индустриям, маркетингу и корпоративным коммуникациям. Как сообщили организаторы, по количеству зарегистрировавшихся участников нынешнее мероприятие побило все предыдущие рекорды, собрав 1250 человек.

Приветствие

В своём приветственном обращении **Лоран Вальрофф**, генеральный директор представительства *Dassault Systèmes* в России и СНГ, отметил, за прошедшие с момента открытия российского офиса восемь лет количество проданных лицензий, характеризующее присутствие решений компании в промышленности, увеличилось в 10 раз. Несмотря на спад объемов промышленного производства в России в 2013 году и не слишком радужные прогнозы по его восстановлению в будущем году, г-н Вальрофф смотрит на ближайшую перспективу с оптимизмом, поскольку ощущает потребность заказчиков в новых решениях и их готовность инвестировать в самые современные технологии. По его мнению, функциональные возможности, программные инструменты и виртуальный опыт, предлагаемые в рамках бизнес-платформы *3DEXPERIENCE*, могут быть крайне полезными российским заказчикам.

Г-н Вальрофф подчеркнул, что достичь успеха было бы невозможно без всесторонней поддержки со стороны российских партнеров, которые обслуживают



Bernard Charlès

заказчиков, внедряют и поддерживают ПО *Dassault Systèmes* на необъятной территории РФ. И если в начале пути партнеров было только трое, то в настоящее время их число выросло до 13-ти. После присоединения к *DS* в апреле 2012 года компании *Gemcom International*, продукты которой легли в основу нового бренда **GEOVIA**, представительство имеет два офиса в Москве, офис в Казахстане и 60 специалистов-экспертов. В соответствии с приведенными генеральным директором данными, **армия пользователей решений *Dassault* в России и СНГ рассредоточена по восьми отраслям и насчитывает уже 1500 компаний**. Уточним, что в это число включены пользователи всех брендов *DS*, включая *SolidWorks*.

Далее г-н Вальрофф отметил, что видит хорошие перспективы для решений *DS* и в новых отраслях, где, в отличие от авиа- и автомобилестроения, не так важны процессы проектирования, но существует необходимость управлять разнородными данными и бизнес-процессами.

В соответствии с озвученным корпоративным месседжем, ***3DEXPERIENCE* – это бизнес-платформа, включающая инструменты для “дигитализации” компании любого размера вне зависимости от отраслевой принадлежности.** *3DEXPERIENCE* может помочь перевести в цифровой вид интеллектуальные активы, включая интеграцию данных и применение различных бизнес-моделей, управление знаниями и инновациями, построение умных процессов. Как мы видим, в определении *3DEXPERIENCE* стало меньше эмоциональности и французской чувственности, но больше содержательного смысла и вездесущей “цифры”.



Лоран Вальрофф

Пленарный доклад

Г-н *Charlès* остановился на наиболее значимых достижениях его компании за последнее время. По его мнению, главное, что характеризует “здоровье” таких компаний, как *Dassault*, это доверие заказчиков предлагаемым решениям. В соответствии с приведенными им данными, **только за прошедший год армия заказчиков пополнилась 20-ю тысячами новых компаний-пользователей** (эта цифра включает все бренды *DS*). Такая динамика свидетельствует о том, что *DS* удастся продолжить тренд по удвоению своего годового дохода в каждую пятилетку. Инновационность компании общеизвестна; в частности, в 2013 году *Dassault Systèmes* заняла 31-ю позицию в *Top-100* наиболее инновационных компаний мира по версии “*Forbes*”. В этом же рейтинге, в разделе *Software & Programming*, компания расположилась на третьем месте, после *Salesforce.com* и *VMware*. Как и прежде, *DS* обеспечивает себе так называемый неорганический рост путем приобретения других компаний и их технологий. Из череды таких покупок руководитель *DS* выделил сделку по присоединению американской компании *Apriso*, решение которой для автоматизации задач производства логично дополнит портфель *DELMIA*. Озвученная сумма этой сделки составила 205 млн. долларов. В настоящее время пользователями решений *Apriso* являются такие корпорации, как *Alstom*, *British American Tobacco*, *Bombardier*, *Cummins*, *General Motors*, *Hitachi*, *Japan Tobacco*, *L'Occitane*, *Lockheed Martin*, *L'Oreal*, *Philip Morris International*, *Saint-Gobain*, *Textron Systems*, *Trixell*, *Valeo*, *Volvo CE*.

В январе 2014 года ожидается выпуск **3DEXPERIENCE R2014X** – платформы, которая унифицирует и объединит общим интерфейсом все 10 брендов *Dassault Systèmes*. Эта платформа может быть установлена в частном или публичном облаке,

либо локально (*on-premise*). Несмотря на то, что в сердцевину платформы заложены очень сложные технологии, компания *Dassault*, по мнению г-на *Charlès*, близка к тому, чтобы предоставить заказчику максимально легкое в использовании решение “для получения виртуального опыта”. При этом речь идет не только об опыте технического характера, но и таком, который приносит пользу бизнесу предприятия в целом, объединяя людей, определяя роли каждого для выполнения плана.

В целом же г-н *Charlès* подтвердил, что в его компании видят и ощущают процессы трансформации, через которые сегодня проходит российская промышленность. Многие предприятия из разных секторов промышленности испытывают всё большую потребность экспортировать свою продукцию. По его мнению, именно экспорт является своего рода критерием того, насколько конкурентоспособными являются рабочие процессы и их организация на предприятиях, а также и в стране в целом. **Платформа 3DEXPERIENCE как раз и призвана повысить конкурентоспособность.**



Маркетинг от Моники

Пленарную часть дня продолжила **Monica Menghini** (именно она, как отметил г-н *Charlès*, помогла ему перевернуть компанию вверх тормашками и создать новый мир “пользовательских ощущений” у специалистов предприятий 12-ти отраслей промышленности, для которых *DS* разрабатывает свои решения, собранные под общей шапкой “*Industry Solutions Experiences*”).

Г-жа *Menghini* в свойственной ей манере рассуждала о том, что ощущения от использования изделия важнее самого изделия и процесса его создания, что в основе нового предложения для покупателя должен лежать новый опыт, который тот получит в результате



применения изделия и т.п. Она напомнила о феноменах успеха кофе *Espresso*, *iPhone*, *Adidas* и *Nike*, объясняя неискушенной аудитории, что под этими брендами создают и продают не столько товары как таковые, а особенный образ жизни. При этом, для лучшего восприятия российскими слушателями этих идей и подходов, в качестве иллюстрации было предложено ознакомиться с короткими видеороликами некоторых заказчиков *Dassault Systèmes* – **GE Healthcare, Bell Helicopter, Visteon Corp.**

По мнению г-жи *Menghini*, готовящийся к выходу релиз **3DEXPERIENCE R2014X** навсегда изменит наше представление о том, как должна выглядеть современная ИТ-платформа. Такая платформа сможет быть полезна любому сотруднику (участнику бизнеса), работающему в любом отделе компании, вплоть до высших руководителей, будет незаменима для управления проектами или всей экономикой компании. Таким образом, **Dassault** делает решительный шаг от **PLM-платформы** для разработки и производства сложных изделий к **3DEXPERIENCE** – к новой бизнес-платформе для всего предприятия (и не только).

Гостевой вклад и доклад

Надо отметить, что в качестве ключевых докладчиков выступали весьма интересные личности. И если представители создателей популярного антивируса **Kaspersky** и модной одежды под российским брендом **O'STIN** имеют весьма отдаленное представление о процессах проектирования сложной техники с помощью **CATIA** и **ENOVIA**, “классических” решений от *Dassault*, то президент компании “*Marussia Motors*” знает об этом не понаслышке. В этом году форум посетил **Николай Фоменко**, который, помимо музыкальной и актерской карьеры, известен как автогонщик, мастер спорта международного класса. Именно он стал одним из идеологов и авторов проекта



Николай Фоменко



Николай Фоменко (в центре) и его “Маруся”

© 2013 Marussia Motors

создания первого российского суперкара. Постоянные участники форумов *Dassault* наверняка помнят спорткар **Marussia B2**, не раз украшавший эти мероприятия: его спортивные обводы привлекали массу желающих сфотографироваться на его фоне. Опыт применения продуктов *DS* для решения различных задач, связанных с проектированием, дизайнеры и конструкторы этой спортивной машины делились еще в 2010 году, поэтому Николай Фоменко в своем обращении к аудитории был достаточно краток. Он больше апеллировал к той её части, которая еще только планирует использовать продукты *Dassault*. Пятилетний опыт его компании в этом аспекте г-н Фоменко охарактеризовал как сложный, но очень интересный и полезный. Он призвал слушателей идти только легальным путем и пользоваться преимуществами платной поддержки, что является залогом успеха проекта. Кроме того, он поделился новостью о том, что компания “*Marussia Motors*” совместно с ФГУП “Научно-исследовательский автомобильный и автомоторный институт” (НАМИ) начинает работу над совершенно новым проектом “Кортеж”, целью которого является создание отечественных машин

представительского класса. Предполагается разработка модели автомобиля для первых лиц государства, а также машин сопровождения – минивэна, седана и внедорожника. Первые прототипы должны появиться в 2014–2015 гг., а производство предполагается начать в 2017 г. В этой связи г-н Фоменко попросил руководство *Dassault Systèmes* предоставить ему возможность вести проектные работы с применением новой платформы **3DEXPERIENCE**. (Как стало известно редакции, главный конкурент *DS* в России не дремлет и намерен побороться за то, чтобы проект “Кортеж” реализовывался с помощью его решений для проектирования и управления данными.) Свое выступление Николай Фоменко завершил такой фразой: “Дорогие друзья, не жалейте финансов [на ПО от *Dassault*].

Это и вправду настоящее большое будущее, дающее возможность скорее оторваться от нашего советского прошлого в промышленности. Ура, *Dassault!*” После обеда участники форума разделились по отдельным сессиям, посвященным рассмотрению реального опыта внедрения **CATIA**, **ENOVIA**, **DELMIA**, **SIMULIA**, **GEOVIA** на площадках пользователей из России и СНГ. Среди докладчиков – хорошо известные имена: Корпорация “Иркут”, ОАО “Камов”, ОАО НИАЭП, ЗАО “Спецсудопроект”, ОАО “Криогенмаш”, ООО “Объединенный инженерный центр” (Группа ГАЗ).

Завершился девятый форум *Dassault Systèmes* фуршетом с музыкой и танцами, а также розыгрышем призов в лотерею, среди которых традиционно была и годовая подписка на *Observer*.

Маленькой ложкой дегтя можно считать лишь небольшое изменение формата форума: впервые за девять лет организаторы отказались проводить пресс-конференцию, поэтому автору пришлось увезти обратно в Ригу заготовленные вопросы, оставшиеся без ответа. ☺

Очевидное и вероятное

После того как компания *Dassault Systèmes* анонсировала платформу *3DEXPERIENCE* и начала приобретать и интегрировать в нее решения, ориентированные на пользователей из нетрадиционных отраслей (индустрия моды, финансовая сфера (банки) и т.д.), стало очевидно, что она всерьез намерена создавать решения для более широкого круга заказчиков. В последние годы структура клиентской базы *DS* заметно меняется. В частности, из общего числа пользователей (10 млн.)



Проректор МАИ А.Ю. Сидоров вручает В.Charlés книгу, выпущенную к 80-летию юбилею института

сейчас только 20% приходится на *CATIA*, *ENOVIA* и *SIMULIA*, тогда как на сравнительно недавно приобретенные *EXALEAD* и *NETVIBES* – 35%, на *3DVIA* – 23%, на *SolidWorks* – 22%. И, как следствие, теперь меньше удивления вызывает показ мод на форуме *Dassault* или приглашение в качестве ключевого заказчика создателя модных брендов, как это имело место в этом году в России. Оправданной в таком случае становится и непривычная расстановка акцентов в пленарном докладе г-н *Charlés* – в том числе, количество времени, которое он уделил решениям из состава *GEOVIA* для создания “виртуальных городов” (*3DEXPERIENCE City*) на основе открытой публикуемой информации (например, с камер наблюдения об автографике). По мнению руководства компании, решения *Dassault* для обработки и визуализации больших объемов данных (*Big Data*) должны

помочь ответственным лицам муниципалитетов принимать правильные и обоснованные решения в процессе развития городов и их инфраструктуры, уменьшив тем самым вред, который наносится окружающей среде.

Чем больше мы слышим от компании *DS* об архитектуре и строительстве, окружающей среде и ресурсосбережении, банковской сфере, инфраструктуре городов и добыче полезных ископаемых, тем очевиднее ощущаем контраст между устремлениями *Dassault Systèmes* и её конкурента, *Siemens PLM Software*, целиком вовлеченного в осуществление четвертой промышленной революции – *Industry 4.0*. Угадайте, на чьей стороне окажутся симпатии промышленных корпораций... 👁

