

“С позиции качества интеграции CAD и PDM, платформа V6 является лучшим предложением на рынке”

Интервью *Laurent Valroff* и *Fabrice Mekersi*, топ-менеджеров *Dassault Systèmes*

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv



Фабрис Мекерси (*Fabrice Mekersi*) занимает должность вице-президента компании *Dassault Systèmes* по прямым продажам в Европе.

Работая в сфере ИТ свыше 20 лет, г-н Мекерси накопил большой опыт в управлении, организации маркетинга и продаж. В число топ-менеджеров *Dassault Systèmes* он вошел в 2006 году после того, как компания приобрела активы *MatrixOne*, в которой г-н Мекерси занимал пост директора по EMEA в сфере хай-тека и полупроводников. До этого работал на различных управленческих должностях в компаниях *Synchronicity*, *XEMICS*, *Texas Instruments* и др.

Г-н Мекерси окончил университет “Париж VIII Венсенн–Сен-Дени” (1982–1986 гг.), где получил диплом специалиста компьютерных наук и электроники. В 1999 году получил степень MBA по маркетингу и финансам в *HEC School of Management* (Париж).

Интервью руководства *DS Russia* проходило в новом офисе компании на Ленинградском шоссе. Примечательно, что целью и поводом для встречи, состоявшейся по инициативе компании, стало интервью как таковое, и, следовательно, напрочь отсутствовали протокольные, временные и тематические ограничения. Такой свободный формат доставил истинное удовольствие обеим сторонам, свидетельством чему является тот факт, что увлеченные беседой участники не желали прекращать её и по истечению трех часов...

Надеемся, что и наши читатели, ради которых это интервью задумывалось, готовилось, проводилось, расшифровывалось, редактировалось, иллюстрировалось, макетировалось и печаталось, не останутся

равнодушными. Надо отметить, что разговор шел на английском языке, поэтому нижеследующий текст является собой наш перевод вопросов и ответов на русский язык с попыткой сохранить стиль и эмоции говоривших. Со стороны *Dassault Systèmes (DS)* в беседе принимали участие **Laurent Valroff**, директор *Dassault Systèmes* в России и СНГ, и **Fabrice Mekersi**, вице-президент по прямым продажам в Европе.

– Господа, 2010 год компания *DS* закончила с прекрасными результатами: впервые в её истории совокупные доходы превысили значимую отметку в 2 млрд. долларов. Примите наши искренние поздравления по этому случаю! Второй год подряд компания является абсолютным лидером по величине доходов и чистой прибыли среди четверки так называемых “старых королей” САПР/PLM. Скажите, пожалуйста, трудно ли удерживать первенство?

– **Fabrice Mekersi:** Спасибо! Я отвечу, что да, это не просто. Компания не рождается лидером, а живет в состоянии постоянной конкуренции с другими. Приходится считаться с их стратегией и тактикой, быть чуткими к настроениям своих заказчиков и опережать конкурентов на несколько шагов. Мне приятно отметить, что наши финансовые результаты говорят о том, что мы хорошо справляемся с этими задачами.

– Г-н *Mekersi*, каковы причины и цели региональной реструктуризации внутри *DS*?

– **Fabrice Mekersi:** Я возглавляю структуру *DS*, которая занимается прямыми продажами PLM-решений крупным заказчикам в регионе EMEA. Наши партнеры, в свою очередь, обычно обслуживают рынок СМБ – то есть, средние и малые предприятия. EMEA – очень большой регион, который простирается от Северной Европы до Южной Африки, и в него входят страны с очень разной культурой и менталитетом. Этим он отличается от США, где территория также велика, но все говорят по-английски. Поэтому регион EMEA был поделен нами на шесть GO – географических зон или групп государств. **Россия и СНГ входят в зону, которую мы называем EuroGrowth.** Уже по названию понятно, что здесь мы ожидаем существенного роста показателей нашего бизнеса. Мы активно инвестируем в эту зону, и она находится в фокусе пристального внимания в этом году. В целом же, для каждой GO предусматривается свое финансирование и штат сотрудников – это необходимо для создания своего рода автономии от большой *DS*. Успех бизнеса *DS* во многом зависит от присутствия нашей компании в каждой стране, от использования соответствующей локальной инфраструктуры и ресурсов – в

том числе, человеческих. Мы прекрасно понимаем, что из нашего парижского офиса всех дел не решить.

– *Сегодня, когда от 2010 года нас отделяют уже пять месяцев, не могли бы Вы, г-н Mekersi, назвать три важнейших, с Вашей точки зрения, достижения DS за прошлый год, значимых как для самой компании, так и для армии её почитателей?*

– **Fabrice Mekersi:** Достижений у нас намного больше трех. Но я постараюсь обозначить три самых важных. Во-первых, это рекордно быстрая интеграция приобретенного нами подразделения *IBM PLM*, которую удалось завершить в течение шести месяцев с апреля 2010 года. Нашей задачей было интегрировать свыше 700 человек, создать объединенные силы по *PLM* для улучшения взаимодействия с крупными *PLM*-заказчиками. Главный итог – существенное упрощение взаимоотношений наших заказчиков и *DS*.

Во-вторых, это выход новой платформы *V6*. Несмотря на то, что об её появлении было объявлено в конце 2009 года, первые поставки решения начались в 2010 г. Эта платформа воплощает наше новое видение и предоставляет пользователям средства для совместного создания инноваций.

В-третьих, это трансформация нашего представления о том, как должно выглядеть и комплектоваться портфолио решений компании. В рамках платформы *V6*, помимо уже хорошо известных решений, пользователи найдут много новых универсальных приложений с богатым функционалом. Чтобы оценить, какая большая работа была проделана, достаточно взглянуть на их перечень.

– *Этот же вопрос я хотела бы адресовать и Вам, г-н Valroff, но уже применительно к России и СНГ...*

– **Laurent Valroff:** Первым нашим достижением в 2010 году я бы назвал преодоление последствий экономического кризиса и возврат к показателям доходности, сравнимым с предкризисным 2008 годом, который по объему дохода был самым успешным за всю историю *DS* в России.

Во-вторых, это начало первых в России проектов по внедрению *ENOVIA V6* – причем, что интересно,



Лоран Вальрофф (Laurent Valroff) родился во Франции. Закончил Лионскую школу менеджмента (*Lyon School of Management*) в 1998 году, а также Финансовую академию в Москве. Свою карьеру начал в 1998 году на должности младшего аналитика сначала в московском, а затем в парижском офисе консалтинговой компании *Accenture*. Работая консультантом, специализировался на управлении каналами поставок (*SCM*) и внедрении систем планирования ресурсов предприятия (*ERP*). Получив первоначальный опыт в России в таких отраслях, как фармацевтическая промышленность и производство товаров массового потребления, в 2000 году г-н Вальрофф перешел в телекоммуникационный сектор, где по заданию компании *French Telco* оказывал консультационные услуги в различных странах Европы.

В 2005 году г-н Вальрофф перешел во вновь созданное представительство компании *Dassault Systèmes* в России и странах СНГ, где в настоящее время занимает пост директора.

у заказчиков, работающих не в традиционных для *DS* отраслях. Кроме того, в 2010 году были заложены основы для начала реализации *V6*-проектов и в традиционных отраслях.

В-третьих, российский офис, как Вы убедились лично, переехал в новые просторные помещения, позволяющие разместить нашу растущую команду. Это важно с позиции демонстрации готовности *DS* наращивать инвестиции в наш регион. В соответствии с планом роста, мы постоянно увеличиваем штат менеджеров для поддержки прямых продаж. Сегодня нас – уже 25 человек, и интервьюирование претендентов ведется ежедневно.

– *Г-н Mekersi, поделитесь, пожалуйста, данными об успехах платформы V6 на международном рынке: как много сделок выиграно, в каких отраслях?*

– **Fabrice Mekersi:** Мы выиграли целый ряд сделок. Я приведу три наиболее ярких примера. Первый относится к автомобильной отрасли – это соглашение с концерном *BMW*. Его особенность состоит в том, что в рамках партнерства мы развиваем, помимо *CAD* и *PLM*, еще одно существенное, можно сказать, революционное направление – системную инженерию (*system engineering*). (Здесь можно напомнить, что недавно приобретенная *DS* компания *Geensoft* разрабатывает инструменты для создания встраиваемых систем, или *embedded software*. – *Прим. ред.*) Этот проект носит название *Aida* (*architecture, integration and design for automotive*), и в его основе лежит платформа *V6*.

Вторая значимая сделка была заключена с *Carrefour* – крупнейшим в Европе и одним из самых больших в мире ритейлеров. Специальные приложения для визуализации и богатые библиотеки *3D*-элементов для этой отрасли позволяют виртуально размещать товары в магазине, исходя из определенной логики, моделировать поведение покупателя в виртуальном магазине, прогнозировать направления потоков людей, реплицировать полученный опыт на другие магазины и т.д.

Третий проект имеет отношение к производству микробиологических препаратов – это относительно новый для нас рынок. В 2010 году *DS* заключила сделку

с одним из крупнейших в мире игроков этой отрасли – с французской по происхождению компанией **Pierre Fabre**, производителем косметических средств по уходу за кожей.

В отношении конкуренции – на площадках **BMW** и **Carrefour** мы выиграли у **Siemens PLM Software**. В случае с **Pierre Fabre** мы боролись против **Agile PLM (Oracle)**.

– *Этот же вопрос применительно к России и СНГ я обращаю к Вам, г-н Valroff...*

– **Laurent Valroff**: Должен сказать, что в 2010 году нам удалось существенно укрепиться в российской атомной отрасли. Я имею в виду совместные проекты **DS Russia** и **ОАО “ВНИПИЭТ”** в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде. Как известно, институты атомной отрасли применяют, в основном, специализированное ПО от **Bentley Systems**, **Intergraph** и **AVEVA**. Сегодня они приходят к пониманию того, что им необходима и **PLM**-среда для интеграции разнородных данных и управления большими проектами. Специализированные приложения от упомянутых компаний эти задачи не решают. Мы работаем над созданием коннекторов, которые позволят наладить совместную работу этих специализированных приложений и нашей **PLM**-платформы **V6**.

Кроме того, мы успешно развиваем проект в традиционной для **DS** авиационной отрасли – на **ГП “АНТОНОВ”**, например. Прежде это предприятие использовало решение компании **PTC – CADDS5**. Сегодня ситуация там изменилась, и уже идет процесс замены имеющегося ПО и оснащения системой **CATIA V5**, средствами которой выполняются новые проекты.

Третий пример – из индустрии моды. Российский производитель модной одежды сегодня управляет всем циклом выхода своих коллекций в среде **ENOVIA V6**. С помощью **V6** российские дизайнеры и создатели коллекций взаимодействуют со своим производственным подразделением, расположенным в Китае.

– *Кто более заинтересованно встречает V6 – существующие пользователи V5 или новые клиенты, и почему?*



Глобальное управление производственной цепочкой

– **Fabrice Mekersi**: Я бы сказал, что обе эти категории хорошо встречают **V6**, но причины для этого у них разные. Для первых **V6** – естественный путь развития и расширения областей применения решений **Dassault**. Переход на новую платформу особенно актуален для предприятий, производящих автомобили, самолеты, средства связи, компьютерную технику и другие изделия, в процессе создания которых используется **system engineering**. Без этого они уже в ближайшие годы перестанут быть конкурентоспособными. Решения от наших конкурентов пока не предоставляют подобных возможностей, поэтому у части существующих пользователей из традиционных отраслей есть серьезные причины, стимулирующие к переходу на **V6**.

В отношении новых пользователей – всё зависит от рода деятельности. Если компания хочет эффективно строить здания, то, в условиях конкуренции, делать это прежними методами и средствами уже нельзя, так как сегодня и работа, и объект должны отвечать ряду жестких требований. В нашем наборе решений есть инструменты, позволяющие проводить тестирование спроектированного объекта, предсказывать его поведение и пр.

– *А где вам проще внедрять V6 – у новых клиентов или же у обладателей V5?*

– **Fabrice Mekersi**: Я скажу так: как только компания-заказчик осознаёт необходимость и выгоду от внедрения или перехода на **V6**, дальнейшие переговоры и подготовительные работы идут легко.

Вопрос миграции данных между платформами **V5** и **V6** нами полностью решен, и в нашем распоряжении есть все средства для этого. Сейчас ситуация не такая, какой была при замене **V4** на **V5**.

– **Laurent Valroff**: На мой взгляд, здесь нельзя судить категориями проще/легче. Это разные случаи, и подход должен отличаться. Так, во втором случае мы с помощью **V6** поддерживаем эволюцию потребностей заказчика, для обеспечения чего необходимо решение с новой архитектурой, границы применимости которого значительно шире, чем у **V5**. Существующий заказчик не будет менять платформу только из-за нового индекса. Переход происходит потому, что у заказчика появились новые потребности или потому, что для него важно, что **V6** предлагает более рациональный и эффективный подход к реализации поставленных задач, в рамках которого расширяются границы использования **PLM** на предприятии, обеспечивается управление интеллектуальной собственностью и т.д. Это было невозможно сделать в рамках платформы **V5**. При этом обе группы потенциальных пользователей достаточно отзывчивы. Еще никто не отказался от знакомства с новыми возможностями **V6** – смотрят, изучают, оценивают временные и финансовые затраты, необходимый объем обучения и пр. Многие наши заказчики в России думают о **V6**.

– *Продолжаете ли вы поставлять V5 и почему?*

– **Fabrice Mekersi**: Да, мы продолжаем делать это – по ряду причин. Во-первых, еще какое-то время

будут такие заказчики, для которых переход на V6 не актуален. V5 продолжает развиваться, в новых релизах не только исправлены “баги”, но и добавлен функционал. Как долго будут поддерживаться обе платформы, я не знаю. Думаю, до тех пор, пока будут оставаться заказчики, которые платят за поддержку (*maintenance*). Что касается новых пользователей, то им будет поставляться только V6, так как нет смысла применять более старую технологию при наличии новой.

– **Laurent Valroff**: Наши заказчики в России и СНГ, использующие V5, продолжают платить за поддержку, поэтому мы должны предоставлять им новый функционал. В Dassault одновременно действуют две команды разработчиков – отдельно для V5 и V6, и в этом нет никакого конфликта. Понимание масштаба базы пользователей V5 в некоторых отраслях, а также продолжительности жизненного цикла производимых там изделий, может дать некоторое представление о том, сколько еще будет поддерживаться V5. У нас есть заказчики, которые продолжают наращивать количество рабочих мест – они закупают CATIA V5, чтобы все сотрудники работали с одной версией. Вероятно, когда-нибудь они перейдут на V6, но не в данный момент.

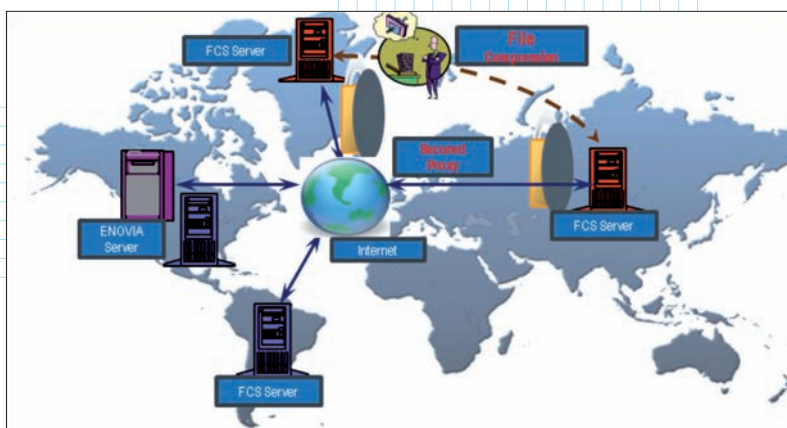
У российского рынка есть еще одна особенность: период заключения сделки иногда очень растягивается. У нас был случай, когда это заняло почти пять лет – тут уж мы не можем поставить что-то другое, кроме как V5.

– **Г-н Mekersi**, Вы могли бы назвать предприятия, где вам удалось вытеснить имевшуюся платформу проектирования или управления данными от конкурентов – Siemens PLM Software или PTC?

– **Fabrice Mekersi**: Да, с удовольствием. Нам удалось отбить у Siemens PLM Software таких крупных заказчиков, как Alstom и Jaguar Land Rover (Tata Motors). Из лагеря PTC мы забрали Nokia и Benetton. Еще несколько похожих процессов идут в настоящее время, но, по понятным причинам, имена этих компаний я пока разгласить не могу. Таким образом, преимущества V6 по достоинству оценивают не только пользователи V5, но и заказчики конкурентов.

– **И у журналистов, и даже у аналитиков консалтинговых компаний нет единства в вопросе о том, насколько удачна V6. Высказывается суждение, что вы перехватили инициативу у рынка и навязываете ему своё видение PLM. Говорят, что DS считает, что она лучше своих клиентов знает, что им надо. Знакомы ли вам такие мнения?**

– **Fabrice Mekersi**: Да, временами мы слышим такие заявления. Отчасти это связано с тем, что мы – лидеры на рынке. При этом мы никогда не заставляем заказчиков покупать наши решения. Мы демонстрируем ценность и преимущества новых решений, но выбор всегда остается за ними.



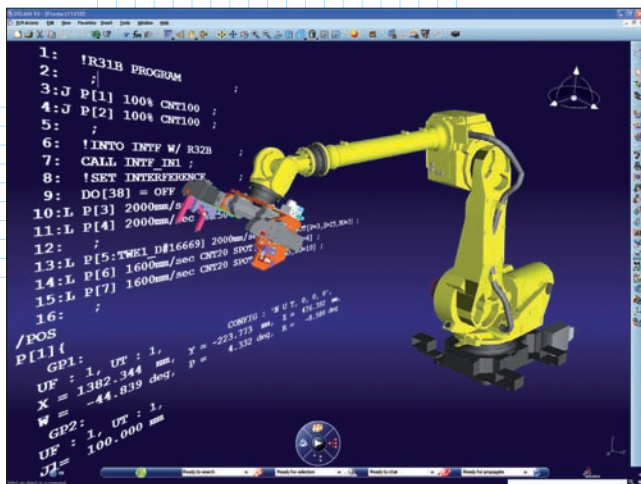
Архитектура распределенного взаимодействия

В подобных суждениях нет ничего нового. История DS показывает, что развитие компании всегда шло в рамках реализации определенного видения. Можно выделить 4 основных этапа. Сразу после своего создания Dassault проповедовала проектирование в 3D. Но если бы компания не стала развивать это видение, то в результате насыщения рынка её рыночная доля начала бы сокращаться. Так, появилась следующая концепция – 3D и цифровой макет изделия (*digital mockup*). Мы не навязывали её рынку, она была принята им самим. Но останавливаться на достигнутом было нельзя, и DS опять выдвинула новую, хотя и логически вытекавшую идею: управление жизненным циклом изделия или PLM. Тогда это было для всех в новинку, но кто сегодня оспорит необходимость PLM?!

Год назад начался 4-й период: была выпущена новая технология, цель которой – удвоить объем рынка, с которым работает компания, путем привлечения новой аудитории. Новый подход получил название **3D Lifelike experience** (технологии реалистичного взаимодействия). Кому-то может показаться, будто мы навязываем это видение, но за этим будущее. Наблюдая за поведением своих детей, я понял, что уже не уверен, пойдут ли они в магазин для того, чтобы посмотреть и опробовать интересующий их продукт... Поэтому мы имеем и развиваем технологии, которые обеспечат поддержку потребностей заказчиков в близком будущем. Мы не навязываем это, мы просто предвидим развитие...

– **Laurent Valroff**: Наша компания всегда выступала в роли провидца. Иногда её критиковали за слишком продвинутые взгляды, не обеспеченные до конца соответствующей технологией. Но мы не навязываем их – заказчики либо покупают, либо нет.

– В ваш адрес прозвучал и упрек от пользователей из традиционных отраслей: они считают, что в погоне за доходами многое в V6 сделано для обеспечения выхода самой DS за пределы инженерных и производственных подразделений, и даже за пределы промышленных предприятий во внешние сообщества, а также в другие отрасли. То есть, ваши традиционные клиенты ожидали другой расстановки акцентов в V6...



Задание кинематики оборудования

– **Fabrice Mekersi:** Отчасти я могу понять ощущения пользователей V5. Но мы ничего не требуем от них, и они могут продолжать использовать эту платформу, которая будет поддерживаться еще многие годы. Сегодня те предприятия, которые внедрили V6, получают отдачу и желаемый эффект. Конечно, для многих это – вопрос завтрашнего дня. Прежде чем совершить переход на V6, предприятию следует задать себе много вопросов. По долгу службы я напрямую вовлечен в работу с крупными заказчиками, в том числе и в России. Я сам вижу, что предприятия не просто так покупают новые решения, а потому, что понимают выгодность их внедрения.

– В последних интервью Bernard Charlès подтверждает, что в ближайших планах DS намечен и выход в сферу AEC. Не пострадают ли ваши клиенты из традиционных отраслей из-за отвлечения ваших ресурсов на поддержку архитектуры и строительства?

– **Fabrice Mekersi:** В самом начале нашей беседы Вы обратили внимание на рекордные доходы нашей компании, достигнутые за последние два года. Согласитесь, их невозможно было бы обеспечить, работая исключительно в автомобильной и авиационной отраслях. Продажи там растут всего на 1÷3%, а через пару лет и вовсе начнут падать. Поэтому, во-первых, мы должны создавать новые решения для этих отраслей, искать к ним новые подходы. Хороший тому пример – наше сотрудничество с BMW, в рамках которого автопроизводитель будет применять новую парадигму разработки изделия. Во-вторых, при воплощении платформы V6 мы обратили внимание, что заложенный в нее функционал и подходы могут быть с успехом применены в некоторых других сферах – например, AEC. При этом, развитие функционала для новых отраслей совсем не значит, что мы намерены забросить работу с нашим традиционным рынком.

– **Laurent Valroff:** Сфера AEC по сути решаемых задач ближе к нашим традиционным отраслям, нежели к тем, которые мы называем нетрадиционными. Там

используется цифровая модель здания, управление данными об изделии, нужны средства для прокладки кабелей, жгутов и трубопроводов. CATIA – единственная система универсального назначения, предлагающая продвинутые приложения не только для машиностроения, но и для энергетической, нефтегазовой и строительной отраслей. Этим она отличается от конкурентов. Следует отметить, что реализация инструментов для AEC в CATIA V4 на тот момент была лучшей на рынке. Поэтому в текущих условиях для DS имеет смысл отчасти вернуться к тому, в чём она однажды уже преуспела. AEC-решения являются частью V6 и будут развиваться и дополняться с каждым новым релизом.

Если посмотреть, как организуют процесс сопоставления систем крупные предприятия, то видно, что при выборе решения в конкурсе, как правило, участвуют два специализированных решения и две универсальные PLM-системы. В настоящее время побеждают именно последние, так как у ответственных лиц появляется понимание того, что с помощью специализированных систем они всегда решали только узкие задачи, но упускали вопросы интеграции большого количества разрозненных данных, рожденных в различных системах, а также управления проектами. Дизайн и конструкция, безусловно, важны, но в современных условиях еще более важными являются скорость создания изделия и правильный прогноз в отношении его конечной стоимости. Это и заставляет обратить пристальный взор на средства PLM. Немецкая судостроительная компания Meyer – прекрасный тому пример. Этот старинный пользователь CATIA V4 давно уже пришел к пониманию необходимости иметь интегрированное PLM-решение, а сейчас рассматривает возможность перехода на V6.

– Правильно ли мы понимаем, что сегодня у DS есть две группы PDM-решений для рынка СМБ: группа продуктов SmartTeam, развиваемая в рамках платформы V5, и облегченная версия ENOVIA MatrixOne на платформе V6?

– **Fabrice Mekersi:** Система SmartTeam продолжает жить. Благодаря своим достоинствам, она располагает большой базой пользователей. Однако на рынке появляется всё больше СМБ-компаний, которые готовы иначе, по-новому, создавать изделия и выводить их на рынок. Для них V6 – наиболее подходящая платформа. Возможно, для малых предприятий SmartTeam – то, что нужно, и необходимости мигрировать на другую платформу пока нет. Что же касается средних по размеру предприятий, то они обязательно увидят полезность новой платформы. Действительно, мы предлагаем им “облегченный” вариант V6. С другой стороны, сегодня практически никто не начинает вести новые проекты в SmartTeam – это делают с помощью V6.

– **Laurent Valroff:** Да, у нас есть два решения для рынка СМБ. Вполне логично, что сейчас DS предлагает пользователям PLM-систему нового поколения. Тем предприятиям, которые хотят развивать PDM на базе SmartTeam, мы предоставляем все возможности для этого. Им вовсе не обязательно мигрировать – всё зависит

от их бизнес-задач. В процессе беседы с заказчиком очень быстро выясняется, на какое решение он созрел.

Хотел бы отметить, что мы больше не называем нашу PDM-систему – *ENOVIA MatrixOne*. Сегодня заказчик может приобрести только V6. Прошли времена, когда в нашем портфеле были “чистые” приложения из приобретенного набора *MatrixOne* – всё это было не только переформировано, но и “вписано” в новую архитектуру V6. Более того, мы не называем это унифицированным решением, как *Siemens PLM Software*, которая пытается объединить разные PDM-системы в одну. **V6 – новая платформа, и она унифицирована с первого дня своего существования.**

– В таком случае, что внедряла ваша компания на предприятиях России в 2010 году – *SmarTeam*, *ENOVIA VPM* или унифицированное решение V6?

– **Laurent Valroff:** В течение 2010 года мы продавали в России *ENOVIA SmarTeam*, *ENOVIA VPM* и *ENOVIA V6*.

– Возвращаясь к теме *SmarTeam*... У этой системы колоссальная база пользователей – порядка 8 тыс. предприятий. Какие настройки доминируют у этих клиентов: остаются на *SmarTeam*, переходят на облегченный вариант *ENOVIA V6* или на полное high-end-решение?

– **Fabrice Mekersi:** Для начала я хотел бы пояснить читателям, что у V6 в принципе нет деления на “легкое” или “тяжелое” решение. Это набор инструментов, причем в базовом варианте – очень легких и простых. Однако заказчик может наращивать его в соответствии со своими потребностями, добавляя управление требованиями и прочее из обширного списка.

– **Laurent Valroff:** Большинство СМБ-компаний хочет получить выгоды, предоставляемые *PLM*. При этом внедрение решения должно идти с учетом уже сложившихся на их предприятии процессов и не требовать больших затрат. Мы предлагаем им то же решение на платформе V6, но только в готовом виде – с преконфигурированными процессами, администрированием, установками и т.д., что ускоряет внедрение. Аналогичный подход мы применяли, когда поставляли *SmarTeam* для СМБ – такую версию мы называли *SmarTeam Design Express* и *Engineering Express*.

В России, в связи со спецификой рынка, мы практически не предлагали преконфигурированное решение V6. Все наши проекты – это полный набор V6, подразумевающий внедрение и настройку под потребности заказчика. За рубежом, где рынок СМБ развит, преконфигурированные решения продаются успешно.

– Г-н Mekersi, не могли бы Вы прояснить ситуацию с брендом *SmarTeam*? Известно, что в Израиле была образована независимая частная компания *artizone*, которую возглавил **Alex Zeltcer**, бывший до этого вице-президентом *DS* и CEO подразделения *SmarTeam*. Вместе с ним туда ушли 70 сотрудников. В этой ситуации *DS* вынуждена была заключить с *artizone* эксклюзивный договор с гарантированным

финансированием работ по *SmarTeam V5*, по поддержке существующих пользователей и переходу на платформу V6. Это выглядит как компромисс, которого *DS* удалось достичь, чтобы разрешить конфликтную ситуацию...

– **Fabrice Mekersi:** Я был в Израиле две недели назад и могу подтвердить, что там – всё хорошо. ☺ Информация, которой обладаю я, несколько отличается от того, что рассказали мне Вы. Так называемый *spin-off* был организован *DS* по просьбе бывшего CEO *SmarTeam*. На это у него наверняка были определенные причины. Новая компания располагается в том же здании, где работает *DS Israel*. Да, это отдельная компания, которую финансирует *DS*. Каких-либо других изменений я не увидел. Те же люди оказывают оперативную техподдержку, занимаются развитием системы. Конечно, со временем всё большее количество предприятий выразит желание мигрировать со *SmarTeam* на V6. Мы готовы к этому, и внутри *DS* разработана специальная программа по переходу (*transition program*). В целом же у пользователей *SmarTeam* поводов для беспокойства нет.

– **Laurent Valroff:** Замечу, что часть ПО, которое предлагает *DS*, разрабатывается третьими компаниями. Поэтому ничего нет страшного в том, что разработчики *SmarTeam* теперь работают в независимой компании. Права на эту интеллектуальную собственность принадлежат *DS*, и мы продолжаем продавать *SmarTeam*. Я регулярно общаюсь с людьми из *SmarTeam* и даже не заметил, что у них что-то изменилось.

– Как помочь предприятию, вступающему на путь модернизации и перехода на “цифру”, сохранить свои наработки? Как сделать переход максимально безболезненным? Как привнести лучшие



Управление 3D Live данными в STEP формате

практики? Можно ли сделать так, чтобы интеллектуальная собственность (IP) предприятия накапливалась и была доступна всем нуждающимся, но оставалась закрытой для конкурентов? Какие инструменты для этого предлагает ENOVIA?

– **Fabrice Mekersi**: В принципе, трансформация нашей технологии в рамках новой платформы V6 была направлена на обеспечение этих возможностей для наших заказчиков. Мы много и долго изучали процессы, принципы работы наиболее представительных компаний из каждой отрасли. Мы анализируем лучшие практики и переводим их в стандартные процессы. Именно поэтому инструментарий V6 позволяет заказчику настроить процессы правильным образом, корректно вести проекты. Управление IP предприятия (IP Lifecycle management) сегодня действительно становится для многих важнейшим аспектом существования – тем, что напрямую влияет на изделие и его создание.

Если подробнее рассмотреть, что из себя представляют так называемые приложения для новых отраслей (например, **CPG** – Consumer Packaged Goods Accelerator), то мы увидим, что это – квинтэссенция лучших практик. Фиксация знаний и практик имеет очень большое значение. Прекрасные инструменты для этого есть и в нашем решении Portfolio Configuration Management.

Еще одно универсальное приложение – **DS SWYM** (See What You Mean), подобие социальной сети, целая инфраструктура, которая предназначена для общения, накопления знаний, обмена опытом и информацией среди расширенного круга пользователей. В его основу положена технология ENOVIA. Замечу, что мы в DS сами пользуемся SWYM для обмена информацией.

– **Laurent Valroff**: Разумеется, в наши решения включены и классические инструменты для накопления и повторного использования опыта. Если говорить о PDM – это средства для создания шаблонов (templates). Мы учим пользователей создавать свои собственные шаблоны и применять их. В составе CATIA имеются средства для фиксации идеи конструктора и для автоматизации процесса конструирования, а также возможности назначать правила (knowledge-based rules). Все эти инструменты позволяют нашим заказчикам работать так, чтобы второй проект выполнялся эффективнее, чем первый.

– В последнее время из уст многих ведущих специалистов как PLM-вендоров, так и компаний-пользователей, всё чаще приходится слышать, что главной компонентой современного PLM-решения является вовсе не MCAD-, а PDM- или cPDM-система. Вы согласны с этим?

– **Fabrice Mekersi**: Вообще-то я не очень согласен с разбиением PLM-решения на CAD- и PDM-средства. Это не совсем корректно, принимая во внимание то, каким образом предприятия переживают трансформацию своего бизнеса в аспекте выпуска изделий на рынок. В чём сегодня главная задача PLM? В оцифровке интеллектуальной собственности (digitalization of IP), которая является настоящим активом компании. Она может быть представлена Word-документами, CAD-данными

и пр. PLM-платформа позволяет компании корректно управлять IP.

– **Laurent Valroff**: “CAD vs PDM” – старое противопоставление. Но для PLM-решения на предприятии с производством дискретного типа необходимы обе эти составляющие. Как мне кажется, в вашем вопросе между строк затронуты две темы. Первая – осознаёт ли сегодня компания DS, что PDM является важнейшей компонентой PLM (что повсеместно пропагандирует Siemens PLM)? Вторая – становится ли CAD-система продуктом массового потребления (commodity)? Сложно ответить на это. Мы успешно продаем и CAD-, и PDM-системы. И мы действительно всё реже дифференцируем их. Хотя это, конечно, зависит от рассматриваемых отраслей – в банковской сфере, например, CAD не нужен.

У обоих наших решений теперь – общая архитектура, “хребет” и модель данных. С позиции качества интеграции CAD и PDM, платформа V6 является лучшим предложением на рынке.

– По данным компании CIMdata в 2010 году Dassault, лидер среди “старых королей” САПР/PLM по величине совокупного дохода, называющая себя технологическим лидером, заработала от продажи PDM порядка 300 млн. долларов и опередила лишь компанию Autodesk, но оказалась позади SAP (~700 млн.), Siemens PLM (~600 млн.), Oracle (~480 млн.) и PTC (~480 млн.). В чём причина этого – неправильный маркетинг, отсутствие унификации PDM-решений в предыдущие годы, или же конкуренты обладают лучшими PDM-инструментами?

– **Fabrice Mekersi**: На мой взгляд, дело тут больше в видении PDM специалистами CIMdata. Мы не можем согласиться с их пониманием границ PDM. На наш взгляд, аналитики компании засчитали нам в доход от PDM только часть денег. Я просто уверен, что не были учтены многомиллионные проекты, которые мы ведем в так называемых нетрадиционных отраслях – хотя именно там внедряются “чистые” PDM-средства, без CAD. Еще один пример: функционал приобретенного нами решения Geensoft теперь встроен в CATIA. Согласно методике CIMdata, проекты на его базе не включаются в доход от PDM (хотя system engineering – это тоже элемент управления данными), а ведь наш проект с BMW очень существен в денежном выражении. То же касается и ряда других технологий.

Опубликованные данные порождают неправильное понимание расстановки сил. Нашим конкурентам приятно видеть это, но реальность другая: Dassault – лидер рынка PLM, и по темпам роста мы превосходим их! Более того, еще до приобретения в 2006 году MatrixOne наши цифры по продажам “чистых” PDM-средств были выше тех, что представила CIMdata в этом году.

– **Laurent Valroff**: Мне кажется, что “война цифр” началась в тот момент, когда Siemens PLM и PTC поставили знак равенства между PLM и PDM и стали разглашать свои объемы продаж “чистого PDM”, акцентируя на этом внимание общественности. Наши конкуренты тоже предлагают хорошие PDM-решения, и никто этого

не отрицает. Но меня больше впечатляют показатели SAP. Если бы я был PLM-вендором, делающим основной упор на PDM, я был бы сильно обеспокоен успехами ERP-игрока на рынке PDM. Через пять лет он, вероятно, будет зарабатывать больше, чем «классики» PDM-рынка. Но нашу компанию этот момент не беспокоит, поскольку мы знаем, что такое PLM – это не CAD, и не PDM в чистом виде. Кстати, за шесть последних лет в России и СНГ мы ни разу не сталкивались с SAP или Oracle в конкурентной борьбе у заказчиков из машиностроительной отрасли – это факт.

– Нам представляется, что бунтарский дух, свойственный французскому народу, порой мешает DS выстраивать отношения с клиентами. Вы устроили революцию, создав отличную платформу V5, и втянули пользователей в кошмар перехода на неё с V4. Теперь появилась революционная V6... Может быть надо тщательнее планировать наполняемость версий новшествами, выпускать их чаще, а переходы делать более плавными, с наследованием всего, сделанного ранее? Клиенты не должны жить в ожидании потрясений...

– **Fabrice Mekersi:** Планируя выход V6, мы учитывали негативный опыт, полученный нами во время смены платформы V4 на V5. Мы не хотели повторения той ситуации. Поэтому частью стратегии V6 является интеграция данных, проектов и всего остального, что было сделано в V5. Вы правы, наши заказчики до сих пор подшучивают и напоминают нам о том, что им пришлось пережить.

На мой взгляд, нам удалось очень аккуратно решить этот вопрос. Нашим отделом R&D разработаны процессы для миграции и все необходимые инструменты. Создана специальная команда специалистов, внимание и усилия которой сосредоточены исключительно на задачах миграции с V5. Наши усилия оправдались, так как уже есть заказчики, успешно мигрировавшие на новую платформу. Пока никто не жаловался. ☺

– **Laurent Valroff:** Напомню, что самым большим вопросом при миграции с V4 на V5 была передача геометрии, что было связано с радикальными изменениями ядра системы. Сегодня это не является проблемой, поскольку геометрическое ядро было модифицировано незначительно. Проблем с обменом геометрией между платформами нет.

– Похоже, что проблема, которую мы пытались затронуть в предыдущем вопросе, является стратегической для DS. Примеры автоконцернов Chrysler и Daimler, решившихся на смену вендора, требуют самого тщательного анализа. Ни одна разумная команда управленцев не примет решение потратить десятки миллионов на переход с лучшей платформы на худшую. Бенчмаркинг, проведенный этими компаниями, позволил им утверждать, что V6 сделана не в интересах пользователей – в особенности тех, которые одновременно используют разные системы. Были ли решения этих автопроизводителей

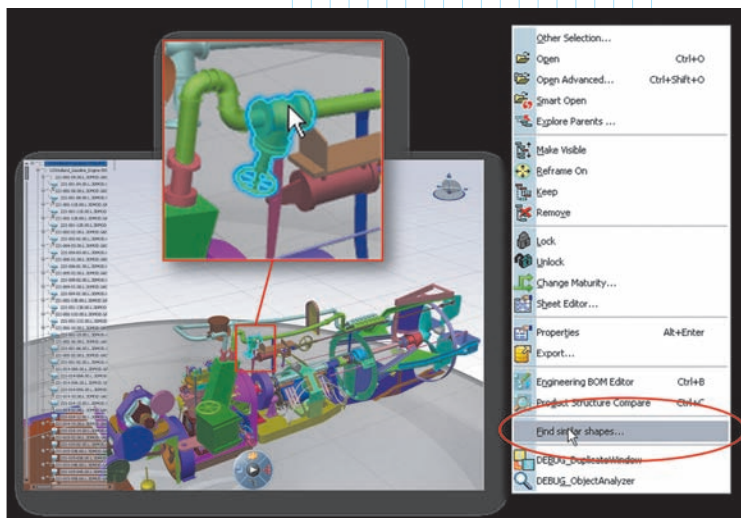
о переходе на платформу проектирования от Siemens PLM рассмотрены руководством DS не с позиции про-исходной Siemens, а как возможная проблема V6 или даже политики компании? Какие выводы были сделаны?

– **Fabrice Mekersi:** Я был вовлечен в этот процесс лично, поэтому подробности мне известны. Но комментировать это я не могу. Как известно, автоконцерн Daimler вместе с нашей CATIA использовал собственную PDM-систему Smaragd, в основу которой была положена технология из Teamcenter. Для обеспечения более тесной интеграции между Smaragd и CATIA V5, Daimler попросил нас предоставить им прямой интерфейс. Мы отказались, поскольку считали это неправильной стратегией развития. Мы объясняли, что именно новая открытая платформа V6 предоставляет им необходимый PLM-хребет, позволяющий свободно взаимодействовать с различными CAD-приложениями и состыковывать CATIA с любой системой. Однако, в ответ на наш мотивированный отказ, Daimler заявил, что будет стандартизировать для себя NX и Teamcenter. Но, что бы Вам ни говорили, Daimler не проводил сравнительного анализа ENOVIA V6 и не рассматривал её как альтернативу Teamcenter.

У нас заключен контракт с Daimler на несколько лет. Мы будем внимательно наблюдать за тем, как Siemens PLM будет делать это внедрение. Как Вы сами сказали, решение Daimler – весьма тяжелое и для самой компании, и для вендора ПО. Мы уже слышим о возникающих проблемах, но решать их им придется самим.

– **Laurent Valroff:** Из-за сложившейся со Smaragd ситуации компания Daimler стала искать систему, которая была бы полностью похожа по функционалу на то, что у них имелось. Dassault и V6 – это нечто иное. Судя по всему, им это пока не нужно. Но V6 не сравнивали по тем направлениям, для которых она была создана. V6 – не «плоская» PDM-система.

Кроме того, решение о переходе было принято ИТ-руководством, а не в инженерном отделе, и все это понимают. Это решение обошлось компании в сотню миллионов долларов. Сейчас она заинтересована, чтобы



Выборка фигурально схожих объектов из ENOVIA V6

сеть поставщиков и другие OEM тоже совершили переход. Они же пока “рвут и мечут”...

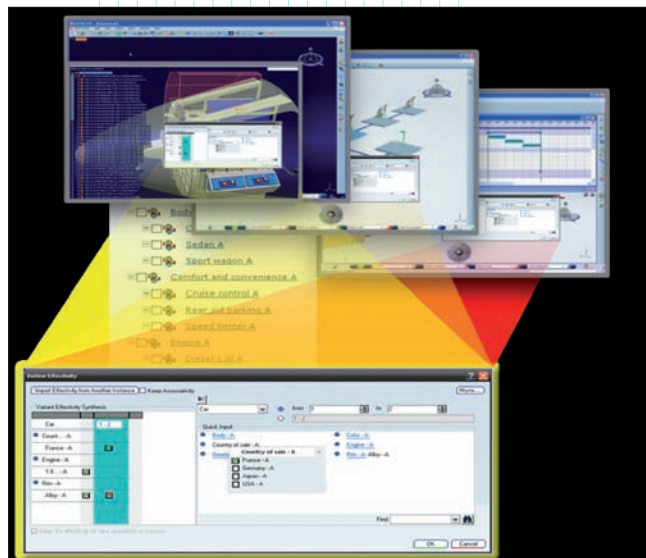
– **Fabrice Mekersi:** Тем не менее, понимая, что это только вопрос времени, мы приняли стратегическое решение “открыть” наши CAD- и PDM-системы. Недавно это было анонсировано в Японии перед представителями автомобильной отрасли, где было принято “на ура”. В самое ближайшее время от DS последует официальная информация об этом историческом шаге.

Что же касается сделки с Chrysler – я не могу её комментировать. Но я надеюсь, что в самое ближайшее время DS победит на площадке FIAT, и эта победа окажет влияние на все компании, входящие в концерн. ☺

– Не так давно DS прикупила компанию Intercim, которая специализируется на ПО для управления производством – в том числе, на САПР технологических процессов. Вопрос к Вам, Лоран: какие планы в отношении этого продукта применительно к России? Будет ли проводиться локализация или даже



Проектирование технологических процессов



Конструкторско-технологическое конфигурирование в DELMIA V6

кантрификация с учетом требований российских стандартов и традиций? Или же Вы намерены сотрудничать с разработчиками САПР ТП ВЕРТИКАЛЬ, покинувшими недавно ряды АСКОН?

– **Laurent Valroff:** Модуль Intercim теперь является составной частью DELMIA и предлагается нами именно так. В России уже есть несколько заказчиков, у которых в этом году запускаются пилот-проекты DELMIA вместе с Intercim. Локализация этого решения будет вестись планомерно в рамках DELMIA. Поскольку приобретение Intercim произошло сравнительно недавно, в марте 2011 года, мы еще не пришли к пониманию того, что именно в процессах, обеспечиваемых этим решением, должно быть дополнено и изменено с целью поддержки российских стандартов. Возможно, это прояснится в ходе реализации первых проектов по внедрению.

К нам, как и к другим игрокам PLM-рынка, обращались с предложениями о сотрудничестве бывшие сотрудники АСКОН, которые разрабатывали САПР ТП ВЕРТИКАЛЬ. В данный момент ведутся переговоры. Никаких решений или соглашений пока подписано не было.

– Поглощение PLM-бизнеса IBM – решение стратегически верное. В 2010 году доходы бывшего подразделения IBM здорово выросли DS – без них показатели роста выглядели бы значительно скромнее, поскольку органические доходы DS растут в пределах 10%. В нашей редакции рост доходов за счет поглощения компаний даже шутливо называют “методом Дассо”... С количественной пользой от поглощения IBM PLM всё понятно, а что DS получила качественно?

– **Fabrice Mekersi:** В качественном плане я упомяну несколько наиболее важных, на мой взгляд, моментов. Во-первых, изменение “правил игры” на площадках заказчиков DS, которых обслуживала IBM. Благодаря присоединению IBM PLM, процедура взаимодействия между DS и заказчиками существенно упростилась. Теперь мы можем доносить до них наше видение и стратегию напрямую.

Во-вторых, к нам присоединилось свыше 700 профессионалов, что обогатило компанию их знаниями и опытом и позволило расширить “покрытие” территории наших заказчиков.

Я думаю, произошедшее вполне закономерно. Заказчики, с которыми работала IBM, всегда были нашими заказчиками. Поэтому с ними должны работать мы сами.

Есть еще ряд аспектов, которые нельзя измерить в цифрах, но которые важны для компании. Например, тот факт, что один из опытейших менеджеров IBM был назначен ответственным за DS Nordic Operations. Внутри DS мы стали ежедневно применять некоторые полезные методики, перенятые от IBM, которые касаются финансовых аспектов, организации продаж и пр.

– **Laurent Valroff:** Мы осознаём, что теперь все наши успехи и поражения на площадках заказчиков будут именно нашими, и винить будет некого. Больше не будет разговоров о том, что IBM делает всю работу за DS, которая только предоставляет софт. Мы безмерно рады присоединению к нам команды IBM PLM. Мы перенимаем их опыт, и это позволяет нам расти качественно.

Что же касается России, то мы уже переняли всех заказчиков *IBM* – с ними были переподписаны договоры уже от лица *DS*.

– *У DS – великолепные результаты за I кв. 2011 года, рост совокупных доходов превысил 30%. Впрочем, тут есть маленькая хитрость (ее трудно угадать от нашей редакции, которая уже свыше 10 лет приглядывает за динамикой показателей “королей” САПР/PLM): доходы в I кв. 2011 года, включающие доходы бывшей IBM PLM, сравниваются с доходами I кв. 2010 года – то есть, без вклада IBM PLM. Какие показатели ожидаются во II квартале (так сказать, органический рост)?*

– **Laurent Valroff:** Ожидания в отношении роста доходов во II кв. 2011 г., а также в целом за год, были изложены руководством компании в очередном финансовом обзоре, выпущенном по завершению I кв. текущего года, который опубликован на сайте компании. (Из корпоративного отчета на сайте www.3ds.com следует, что во II кв. 2011 года ожидается доход в размере 400÷410 млн. евро, а предполагаемый рост во II кв. 2011 г. в сравнении с соответствующим периодом прошлого года составляет 2÷5%, или же 8÷10%, без учета колебания валютных курсов (*ex FX*). – *Прим. ред.*)

Руководство компании ждет от нас не только поддержания роста, но и существенного увеличения объемов продаж в сравнении с 2010 г. Эффект от присоединения *IBM* уже учтен, и для усиления позиций необходимо показывать дальнейший рост.

– **Fabrice Mekersi:** Помимо этого, внутри компании у подразделений есть свои цели, которых мы должны достичь. Так вот, наши “таргеты” предполагают обеспечение 30%-го роста во II кв. 2011 г. Это серьезные цифры.

– *Ваш конкурент SPLM настойчиво расширяет партнерскую сеть в России и СНГ, применяя два сравнительно новых способа привлечения партнеров в России. Первый заключается в агитации софтверных подразделений российских ИТ-компаний заняться PLM-бизнесом. Второй способ более оригинален: российский офис SPLM предоставляет право работать на своих территориях даже иностранным партнерам SPLM, желающим это делать и обладающим необходимой компетенцией. А как развивается российская компания DS Russia и её партнерская сеть?*

– **Laurent Valroff:** Несколько лет назад мы модифицировали применяемую в России и СНГ модель продаж. Помимо работы через партнерскую сеть, мы занялись формированием отношений с крупными заказчиками для работы напрямую. Отчасти, этот шаг был вызван желанием ряда крупных предприятий поддерживать рабочие и финансовые взаимоотношения напрямую с вендором, без посредников. Для этого постоянно наращивается наша команда менеджеров. Теперь за работу с рядом заказчиков мы несем полную ответственность. Их имена известны всем нашим партнерам, что минимизирует вероятность возникновения спорных случаев или внутренней конкуренции.

Мы продолжаем инвестировать и в развитие нашей партнерской сети, периодически подписываем новые

партнерские договоры. Число партнеров не будет сокращаться из-за наращивания сил для прямых продаж. Наоборот, рынок для наших партнеров только расширяется, благодаря включению в портфель *DS* новых решений для различных отраслей промышленности. У нас уже есть партнеры, которые внедряют ПО в нетрадиционных отраслях.

Мы подразделяем партнеров на тех, кто продает ПО (*software partners*), и тех, кто оказывает услуги (*service partners*). Одним из стратегических направлений *Dassault* не только в России, но и в мире, является развитие экосистемы сервисных партнеров, поскольку внедрение и поддержка *PLM* всё больше требует сервисного подхода. Мы сами, равно как и наши конкуренты, не являемся сервисной компанией, мы – разработчики ПО. Поэтому всё чаще возникает потребность сотрудничества с сервисными и ИТ-компаниями. Кто лучше ИТ-интеграторов понимает вопросы интеграции, управления проектами, потоками данных, реорганизации бизнес-процессов? Они прошли через это, внедряя *ERP*- и *CRM*-системы, и они готовы предлагать *PLM*.

В России мы проходим этот же путь. С рядом ИТ-компаний мы ведем переговоры, а с *IBS* уже подписали договор о партнерстве – не только по оказанию услуг, но и по продажам ПО. Я встречался почти со всеми крупными ИТ-интеграторами, и вижу, что они достаточно заинтересованы в сервисном обслуживании *PLM*-проектов.

Наши старинные партнеры, обслуживающие сектор СМБ, сейчас проходят этап трансформации. Им приходится отходить от освоенных методов продаж и внедрения *V5* и осваивать работу на более продвинутом уровне платформы *V6*, у которой другая архитектура, более широкий набор предлагаемых технологий и высокая потребность в сервисе. Этому аспекту мы уделяем особое внимание. *V6* открывает действительно широкие возможности для развития бизнеса наших партнеров в России и СНГ. Должен отметить, что “*V5*-партнеры” довольно успешно справляются с новыми вызовами.

– *Скажите, Лоран, есть ли среди ваших настоящих или потенциальных пользователей в России такие, которые хотели бы держать и использовать свою PLM-систему “в облаках”? Что Вы им говорите?*

– **Laurent Valroff:** О таких возможностях меня точно еще никто не спрашивал. ☺

– *Что Вы хотели бы сказать нашим читателям в завершение беседы?*

– **Laurent Valroff:** Наша компания постоянно инвестирует в разработку нового поколения *PLM*-решений, основанных на инновациях, на самых современных технологиях – в этом вы можете убедиться, прочитав последние анонсы *Dassault Systèmes*. Мы не перестаем развиваться и двигаться вперед. Опыт и компетентность *DS* в различных отраслях промышленности – главное преимущество, которое получают компании, стремящиеся внедрить инновационные технологии.

– *Господа, благодарю вас за заинтересованный разговор и время, которое вы уделите нашему журналу!*

Москва, 10 мая 2011 года 