

Постоянство в изменчивости

“Инновации сегодня – ключ к вашему успеху завтра!”

Интервью **Jean-Marc Deshays**, вице-президента **Dassault Systèmes** по продажам

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Jean-Marc Deshays – вице-президент компании **Dassault Systèmes**, отвечает за организацию продаж **PLM**-решений и развитие бизнеса с крупными заказчиками во Франции, Швейцарии, на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Назначение на эту должность г-н **Deshays** получил в 2009 году. Параллельно он контролировал внедрение **PLM**-решений компании на нескольких крупных промышленных предприятиях.

В **Dassault Systèmes** г-н **Deshays** работает с 2006 года. В его обязанности входило развитие продаж системы **CATIA** во всём мире, руководство отделом по прямым продажам и каналом дистрибуции.

До перехода в **Dassault Systèmes** г-н **Deshays** более 15 лет работал



в **IBM** на различных должностях в области коммерческих продаж. Он отвечал за взаимодействие с предприятиями автомобильной промышленности (*Automotive Executive*), занимал пост директора по внедрению **PLM**-решений (*PLM Solutions Director*) в Западной Европе.

Еще раньше, до прихода в **IBM**, г-н **Deshays** работал в **Dassault Aviation**, где руководил разработкой встроенного программного обеспечения для истребителей.

На всех должностях, которые занимал **Jean-Marc Deshays**, он выделялся глубокими знаниями, широким кругозором, видением стратегических направлений развития бизнеса, а также компетентностью в области комплексных решений в промышленности.

Г-н **Deshays**, у меня есть к Вам несколько вопросов, на содержание и характер которых повлияли недавние заявления президента **Dassault Systèmes** и членов его команды на конференции пользователей продуктов **Dassault** в Орландо. А для Вас, я надеюсь, это станет поводом еще раз аргументированно и взвешенно сформулировать новое видение вашей компании в отношении себя, своей роли в отрасли и на рынке, а также новую стратегию построения своих решений с учетом новых реалий в мире и новых вызовов.

– Руководство **Dassault Systèmes** публично заявляет о своём намерении “to rethink and reinvent their business”. Я хотела бы понять, какой должна стать обновленная **Dassault Systèmes**, по мнению её руководства, и как аргументируется необходимость этой “перестройки”? На что ориентирован вектор развития компании, в чём состоит новизна её стратегии?

– Я хотел бы выделить здесь несколько направлений, в которых мы развиваем нашу активность. Во-первых, это развитие **PLM 2.0**, подразумевающее параллель с **Web 2.0**. В нашем понимании **PLM 2.0** должна позволять делать всё то, что мы делаем средствами **Web 2.0**. То есть, мы постепенно отходим от стандартного принципа использования наших решений, смещая фокус в сторону поддержки сообществ (*communities*).

Один из главных трендов развития **PLM** – выход за рамки подразделений предприятий, в которых традиционно используются **PLM**-решения, и

вовлечение в работу всех сотрудников предприятия и, более того, сообществ специалистов извне. Мы движемся в сторону нового подхода к ведению бизнеса. Для иллюстрации этой идеи, хочу обратить Ваше внимание на то, как сегодня играют в интернет-игры наши дети. Они подключаются к огромной Сети, которая позволяет им и их друзьям вместе играть, управлять разнообразными героями, помещенными в различные условия. Заметьте, они не используют для общения друг с другом внешний чат или электронную почту – в игры уже встроены средства для взаимодействия и общения. Почему же тогда их родители на своей работе должны общаться посредством неуклюжей **PDM**-системы, вводя какие-то сноски и числа? Согласитесь, странно, что такие богатые возможности есть в играх наших детей, но недоступны нам самим в нашей работе. Эти возможности появляются в **V6** в рамках концепции **PLM 2.0**. Цель – получить доступ к имеющейся информации через **3D**-модель, когда можно, просто кликнув мышью на электронный элемент, попасть в структуру создаваемого изделия, получить перечень требований к изделию, список проведенных изменений, системные требования и другие необходимые данные. Это – одна из причин, почему интерфейс программы становится другим, более соответствующим виртуальному миру.

Во-вторых, это сообщества пользователей (*communities*). Наша цель заключается в том, чтобы уйти от искусственных ограничений по работе с создаваемым изделием внутри предприятия. Каждый сотрудник должен иметь доступ к

единой интеллектуальной собственности (*Intellectual Property – IP*) предприятия. Конечно, такой доступ должен быть максимально защищенным и безопасным. Это сегодня единственный путь для того, чтобы ускорять инновации. Мы должны дать людям новый способ взаимодействия. Вы наверняка слышали о “спирали инноваций” (*spiral of innovation*), которая является символом V6. Потребитель находится в начале спирали и задает требования и характеристики будущего продукта. Середина спирали – это жизненный цикл создания изделия, а в конце спирали опять появляется потребитель для того, чтобы проверить, все ли его требования учтены в новом продукте. На этих этапах роль двух сообществ – пользователей системы и потребителей – очень важна. Мир меняется, и мы тоже больше не можем работать так, как делали это раньше.

Если обратиться к реальным примерам из отраслей промышленности, то в автомобилестроении до появления PLM разработка новой модели машины длилась 60 месяцев. Сегодня этот процесс занимает менее 18 месяцев, благодаря тому, что разработка компонентов автомобиля ведется параллельно. Прежде в авиастроении только 18-я по счету модель – прототип будущего самолета – обладала необходимыми для запуска в серийное производство качествами; сегодня уже первая выпускаемая модель обладает высоким качеством, подлежащим сертификации. Значительные изменения произошли и на рынке высоких технологий (*high-tech*). Если раньше новая модель выходила на рынок один или два раза в год, то сегодня таких моделей появляются сотни в год. Таким образом, средства для оперативного создания и изменения моделей изделий должны быть удобными и очень эффективными. То есть **появилась жесткая необходимость ускорить процесс инноваций, процесс создания новых изделий**. Вот почему пользователям нужно переходить от PLM к PLM 2.0.

Я хотел бы подчеркнуть, что когда мы говорим о сообществах, то делаем это не потому, что это модно, а потому, что мы стали по-другому работать. Наша компания хотела бы стать первой, предлагающей **универсальный принцип 3D** (*universal 3D*) не только в моделировании, но и для коммуникации, для совместной работы по созданию инноваций. В этом заключается наше видение – то, почему мы сами следуем этому принципу и почему предлагаем новые решения и средства в портфеле решений PLM 2.0.

Понятно, что модернизировать свою компанию в соответствии с новым подходом PLM 2.0 – не просто. Однако наиболее сложным делом в этом процессе является отнюдь не внедрение и освоение новых технологий, а изменение организационной структуры предприятия. Для конструкторов или специалистов по продажам, например, не просто свыкнуться с тем, что вся их работа должна вестись в рамках сообщества, что даже промежуточными результатами своей работы следует делиться с членами этого сообщества. Ранее работа показывалась и выносилась на обсуждение, будучи практически готовой; теперь же все этапы создания изделия, от начального чертежа до финальной

проработанной модели – прозрачны и доступны для других участников. Тот факт, что **промежуточные этапы разработки изделия – то, что называется enterprise IP – должны публиковаться и быть доступными**, – является частью нового подхода.

– *Способ, которым изъясняется Dassault, нередко напоминает нам, и не только нам, Эзопов язык. Например, Bernard Charles сказал: “Our vision of the future is about lifelike experiences”. Не могли бы Вы объяснить, что он подразумевает под словами “получить реалистичный опыт” в аспекте ваших продуктов?*

– Преимущества реалистичного опыта (*lifelike experience*) понять несложно. Попытаюсь объяснить читателям. Представьте конструктора, у которого готова виртуальная модель нового изделия. Цель подхода *lifelike experience* – объяснить, продемонстрировать еще не существующий в реальности продукт, дать поэкспериментировать с ним средствами, доступными в наших решениях. Модель изделия уже содержит в себе многие функции, которые должны быть у реального изделия. Для того чтобы наглядно проиллюстрировать это, я хотел бы показать Вам небольшое видео. (Открывает свой лаптоп и загружает виртуальную модель ноутбука.)

В этом виртуальном ноутбуке с помощью нажатия на клавиши-активаторы можно опробовать в действии ряд функций: посмотреть видео, включить *web*-камеру, сделать эскизный набросок. Я могу также войти в интернет и увидеть на мониторе виртуального компьютера реальную *web*-страницу, как если бы я сейчас сидел за своим настоящим рабочим компьютером. Обратите внимание, что даже текстура корпуса очень реалистична (кстати, её окраску тоже можно оперативно изменить). Симулятор с набором доступных пользователю функций также можно конфигурировать. Только представьте, что такую “живую” модель будущего изделия вы можете выложить в Сеть для тестирования сообществом! Если бы это была модель новой стиральной машины, то, нажав на кнопку, пользователь увидел бы, как барабан начинает вращаться и стирать белье. Можно было бы открыть виртуальную дверцу машины и положить внутрь свои виртуальные вещи. Еще один пример, который мы вместе пробовали в компании, – это цифровая камера. Нажимая на виртуальные кнопки камеры, мы, как будущий пользователь, двигались по пунктам меню на её дисплее, включали различные режимы съемки. Вот это мы и называем реалистичным опытом. Эти возможности позволяют нам понять, как же в действительности будет применяться тот или иной продукт.

Для того чтобы осуществить это технически, мы используем средства продукта *Virtools*, приобретенного Dassault Systèmes еще в 2005 году и являющегося сегодня частью решения 3DVia. Второй очень важный аспект – это новые возможности, которые представляет включенная в состав CATIA V6 единая платформа для моделирования гибридных многопрофильных встроенных систем, имитационного моделирования поведения изделий и их согласования. Она построена

на базе другого нашего недавнего приобретения – продуктовой линейки *Dymola* компании *Dynasim*, использующей язык моделирования *Modelica*.

– Не окажется ли так, что увлечение *PLM 2.0*, онлайн-взаимодействием через интернет, модными и красивыми “штучками” визуализации и *lifelike-симуляции*, принесением в *PLM*-решения технологий из социальных сетей и созданием приложений для *iPhone* затмит главное? А главным, с позиции весьма закрытых предприятий российского ВПК, является наличие удобной, надежной и эффективной *PLM*-системы – пусть с веб-архитектурой, но всё-таки ориентированной на изделия и процессы машиностроения, построенной на базе *CATIA* и *MatrixOne*. Примеров этого в России мы пока не видим, а видим только решения на базе *ENOVIA SmartTeam*...

– Очень важно не путать видение и стратегию. Наша компания, наверное, является единственной на планете, имеющей столь ясное и понятное видение – *PLM*. В этом смысле мы очень продвинуты в сравнении с нашими конкурентами. Мы уже достигли очень многого. Да, верно, мы говорим много о вещах, которых пока не существует: виртуальный мир, сообщества, реалистичная симуляция. Это всё, так сказать, **идеальный мир**, который мы себе представляем. Его еще нет, но он – не за горами. Для того чтобы попасть в идеальный мир, наша компания предпринимает ряд определенных шагов.

Первое и самое важное – помочь нашим существующим и будущим пользователям применять наши решения, получая от этого удовлетворение и становясь при этом более конкурентоспособными, чем их соперники: инновационнее, эффективнее, быстрее. Для этого необходимо иметь самую последнюю версию нашего продукта – *V6*. Мы работаем над “мостом”, который поможет перейти пользователям *V5* на *V6* и налаживанием правильного использования нового решения на их предприятиях. Мы делаем просто огромные инвестиции в *CATIA*, *DELMIA*, *ENOVIA*, *SIMULIA* и *3DVIA*, то есть во все наши бренды для того, чтобы шаг за шагом приближаться к идеальному миру.

Мы много рассуждаем о нашем видении будущего, но мы и делаем очень многое для реализации намеченной стратегии. Думаю, что именно поэтому наши заказчики рассматривают *Dassault Systèmes* как надежного партнера. В подтверждение этому – **сегодня между *DS* и нашими заказчиками договоров о тесном сотрудничестве подписывается больше, чем когда-либо прежде**. Когда клиент понимает, что для победы над своим конкурентом ему надо сделать большой рывок, он выбирает *DS* в качестве надежного партнера. В числе таких заказчиков и *Renault*, и *Boeing*, и известные азиатские корпорации. Наши ежегодные инвестиции в НИР составляют порядка 25% от нашего годового оборота – это значительные средства.

Разумеется, мы инвестируем и в технологии будущего – облачные вычисления, создаем продукты для сообществ, работаем над *SaaS*-решением. В общем, делаем всё для того, чтобы встретить будущее во всеоружии.

– И в то же самое время немалое число ваших пользователей продолжает бороться с прошлым, решая проблему перехода со старых платформ на новую (с *V4* – на *V5* и *V6*) и переноса огромного багажа наработок и готовых проектов...

– Не могу согласиться с этим утверждением. Действительно, главное отличие между *CATIA V4* и *V5* заключалось в геометрическом ядре. Мы проделали огромную работу, чтобы предоставить средства и методики по переходу от *V4* на *V5*. Большинство наших заказчиков воспользовалось ими и успешно мигрировало. На платформе *V4* осталась малая часть заказчиков, которые самостоятельно создали так много методологий работы и собственных инструментов, что для них переход и перевод всего этого оказался слишком дорогим удовольствием. Именно поэтому **наша компания недавно официально объявила о продлении полноценной поддержки платформы *V4* до конца 2011 года**.

В отношении перехода с *V5* на *V6* – мы уже предоставляем все необходимые инструменты и средства для такой миграции. Моделлер в *CATIA* остался прежним, основная же разница между *V5* и *V6* заключается в архитектуре решения – она другая, уже глобальная. От сложной архитектуры мы перешли к упрощенной, к единой базе и структуре данных, взяв за основу *MatrixOne*. Благодаря *web*-ориентированной архитектуре наших решений, пользователи могут подключаться к глобальному серверу посредством обычной интернет-связи или к корпоративному серверу посредством интранета и осуществлять взаимодействие в глобальном масштабе, работая над общим проектом. Стандарты, которые поддерживает система, являются общепринятыми стандартами отрасли – *HTML*, *3D XML* и т.д. Я думаю, что наибольшую сложность в процессе миграции с *V5* на *V6* создают не технические вопросы, а необходимость решать организационные вопросы так, чтобы новая модель функционирования предприятия стала наиболее эффективной.

– Хотелось бы удостовериться, что унификация структур данных своих и купленных брендов *Dassault* – *CATIA*, *ENOVIA*, *SIMULIA*, *DELMIA*, *3DVIA* – наконец-то, завершена и можно говорить о создании единой *PLM*-платформы (“single *PLM platform*”). С позиции ответственного российского инженера или руководителя предприятия, этот аспект *PLM* существенно важнее возможности коллективного взаимодействия охваченных блоггерами специалистов...

– Да, верно, унификация брендов реализована. Во времена платформы *V5* у нас были отдельно *CATIA*, отдельно *ENOVIA* и отдельно *DELMIA*. Сегодня всё это работает на едином “хребте”, который называется *ENOVIA V6*, и имеет общую структуру данных. Благодаря использованию единой базы данных, в которой теперь может храниться вся *IP* предприятия, взаимодействие значительно облегчается.

– Как Вы считаете, насколько актуальна для России задача создания инструментов для *PLM*, похожих на социальные сети – таких, как *Facebook* и *LinkedIn*? Является ли эта задача приоритетной в ряду других аспектов *PLM*?

– Я, конечно, не знаток России и могу лишь сравнивать то, что мне довелось видеть здесь, с тем, что я знаю из опыта работы в других странах Европы и мира. Отвечая на этот вопрос, я могу скорее изложить личный взгляд, нежели озвучить корпоративную точку зрения.

Когда мы говорим о сообществах, социальных сетях, сложно судить, что именно из этого нужно в *PLM* и что будут реально использовать на предприятиях, в том числе и российских. Однако, следует признать, что наши дети – уже другие, и думают они тоже по-другому. Это значит, что молодые инженеры, только что получившие образование, уже живут этим миром, им это не чуждо. Они “срослись” с *Facebook* и подобными сетями. Поэтому, когда такие молодые люди попадают на предприятия, они привносят “свежую кровь”, идеи и подходы к работе. Таким образом, это и есть та потенциальная аудитория, которая оценит новые инструменты *PLM*.

Хочу подчеркнуть, что другого выбора у нас, по сути, нет. Чтобы выжить, предприятиям не остается ничего иного, кроме как двигаться в сторону увеличения своей конкурентоспособности. Если они продолжат работать по-старому, традиционными методами, то будут становиться всё менее конкурентоспособными. Если компания не удерживает или не увеличивает свою долю на рынке, то через какое-то время она исчезнет. Нет другого пути, чтобы создавать более инновационные и качественные продукты в более сжатые сроки! У нас нет сомнений в том, что новые подходы к взаимодействию и реалистичный опыт (*lifelike experience*) позволяют достичь большей конкурентоспособности. Со временем все станут применять этот новый подход к работе.

Мы уверены в том, что Dassault создает решения для следующего поколения. То, что мы делаем – это верный путь. При этом я не берусь утверждать, что *Facebook* – это хороший инструмент. По моему личному мнению, *Facebook* очень опасен. Сначала ты приглашаешь всех и хочешь дружить со всеми, не осознавая определенного риска в своих действиях. Вместо сосредоточенности, продуктивности и эффективности в работе появляется аморфность. Поняв это, по прошествии нескольких месяцев участники начинают чистить списки и удалять многочисленных “друзей”, создавать выделенные группы: “семья”, “настоящие друзья”, “работа” и т.д. Поэтому взаимодействие и сотрудничество в сообществе должны иметь свои рамки. Я уверен, что когда мы научимся лучше контролировать и управлять контактами, личная и корпоративная эффективность работы в сообществе возрастут.

Возвращаясь к Вашему вопросу: я думаю, что Россия не исключение. И дети, и молодое поколение российских инженеров – все используют интернет и “сидят” в социальных сетях. Если говорить о российских предприятиях, то да, возможно, что сложность изменения традиционной методологии работы, режим секретности, проблемы с распараллеливанием процессов и трудности преодоления консерватизма среднего руководящего звена для получения разрешения на выход “вовне” и взаимодействие там – всё это может

замедлить процесс принятия и адаптации нового подхода к работе, о котором мы сегодня беседуем.

Кстати говоря, несколько часов назад у меня состоялся разговор с представителями российской производственной компании, в котором её руководитель как раз сетовал на то, что его субконтрактор не намерен делиться интеллектуальной составляющей своей работы, а, наоборот, старается оставить всё у себя. Делается это для увеличения значимости своей роли и зависимости крупного производителя от себя как субконтрактора. Опыт показывает, что если мы хотим стать эффективными, мы должны много и часто обмениваться, делиться информацией. Конечно, это должно делаться под определенным контролем. Как мне кажется, роль менеджмента среднего и высшего звена в разрешении этого вопроса критически важна. Руководство должно осознать необходимость изменений и принять новый подход к работе. **Кризисные условия, в которых сегодня находятся большинство стран и компаний, могут стать хорошей мотивацией для того, чтобы поменять старые методы работы на новые.**

– Объясните, пожалуйста, в какой степени такие новые веяния или тренды в *PLM*, как методология *SaaS* или “облачные вычисления”, могут помочь обновить предприятие?

– Облачные вычисления, *SaaS* – это новое поколение технологий, которое приходит в нашу жизнь. Мы уже демонстрировали некоторые технологии этого направления, разработанные в *Dassault*. Они дают возможность не заботиться о том, где именно находятся ваши данные, где и с помощью чьих мощностей ведется необходимый расчет. Программа может быть, а может и не быть установлена на вашем ПК. Таким образом, предприятие может полностью аутоर्सить управление своими данными. Это – новая концепция и новый подход к организации работы. Возможно, в ближайшие годы он многим придется по душе. Обратите внимание, что уже сегодня в большинстве крупных ИТ-компаний уже задумались об облачных вычислениях и методологии *SaaS*, поскольку они поняли, что это – реальный и естественный, я бы сказал, тренд.

Как я уже упоминал, мы очень продвинулись в этом направлении и работаем над соответствующими технологиями в составе нашего портфеля, чтобы быть готовыми к тому моменту, когда рынок будет готов их принять. Сказанное не означает, что *V6* устареет через несколько месяцев. Это не так. *V6* будет оставаться главной структурой, хребтом, на годы, но малые и средние предприятия смогут использовать *V6* посредством *SaaS*. Уже сегодня любой менеджер проекта через обычную интернет-связь может получить доступ к своей *ENOVIA*, увидеть создаваемое изделие, получить подробную спецификацию, подробно рассмотреть структуру виртуального изделия. Как я уже говорил, эти технологии скоро будут оценены по достоинству сектором малого и среднего бизнеса, а затем и крупными предприятиями. Я пока не могу сказать точно, когда мы сможем предложить рынку законченные решения по *SaaS* и *Cloud Computing*, но это будет точно скоро.

– В последние годы Dassault решительно выходит за пределы своих традиционных рынков – автостроения и авиастроения – и привносит новый функционал в программные продукты для таких отраслей, как научное приборостроение, аппаратура для медицинских нужд, производство одежды и товаров массового спроса. Каков нынче вклад этих новых для вас секторов в общие доходы компании?

– К сожалению, сейчас я не готов предоставить точные данные, однако с уверенностью могу сказать, что так называемые нетрадиционные отрасли, в которых мы работаем, дают очень значительный вклад в общий пул доходов нашей компании. Мы пришли в новые отрасли не на день-два, а навсегда, для чего разработали и кастомизировали решения под соответствующие потребности предприятий этих отраслей.

Я также хотел бы подчеркнуть, что у нас в этих отраслях уже появились очень важные, можно даже сказать, стратегические заказчики уровня *Boeing* и выше (речь здесь идет о доходах, а не о техническом уровне. – *Прим. ред.*). Среди таких заказчиков ключевое место принадлежит *P&G (Procter & Gamble)*. Эта компания использует *ENOVIA MatrixOne* для управления данными и процессами, *CATIA* – для создания множества привлекательных упаковок из различных материалов, *DELMIA* – для управления процессом производства. Наши решения применяются для создания техники, приборов, инструментов и специального оборудования для медицины и биологических наук (*life sciences*). В энергетической отрасли мы сотрудничаем с компанией *Intergraph* и участвуем в строительстве атомных станций нового поколения. Так что новые отрасли имеют очень большое значение для нашего бизнеса.

– Dassault ввела в практику финансовых отчетов такую позицию доходов, как “*recurring revenue*”. Для чего это было сделано?

– Действительно, *recurring revenue* являются одной из наиважнейших составляющих принятой у нас бизнес-модели. (К категории повторяющихся, или регулярных, доходов в *Dassault Systèmes* принято относить доходы от продажи временных лицензий, сдачи ПО в аренду, поддержки, а также от разработки ПО на заказ. – *Прим. ред.*) Это то, благодаря чему мы еще существуем на рынке. Эти доходы дают нам финансовые возможности реинвестировать большие денежные средства в НИР (по 25% ежегодно), разрабатывать *V6*, *PLM 2.0*, создавая не только технологии сегодняшнего дня, но и будущего. Это – наша фундаментальная основа, благодаря которой наше видение постепенно воплощается в реальные продукты.

Кроме того, действующая бизнес-модель позволяет нашей компании пережить тяжелый и продолжительный кризис, страдая не так сильно, как другие. Если модель вашего бизнеса не подразумевает *recurring revenues*, а кризис всё-таки наступил, то считайте, что вы мертвы... В период кризиса продажи новых лицензий неизбежно падают; данный же подход позволяет расти и развиваться. Это – крепкая модель, которая хороша не только для нас, но и для наших заказчиков. Только представьте, что было бы с нашими



Jean-Marc Deshays,
вице-президент
Dassault Systèmes,
о пользе
реалистичной
симуляции

крупнейшими заказчиками – такими, как *Boeing*, *Airbus*, *Toyota* и другие игроки автомобильной отрасли – если бы мы остановили нашу работу хотя бы на время. Это стало бы ночным кошмаром для них!

В подтверждение слов Лорана Вальроффа, сказанных сегодня на пресс-конференции, – у нас нет планов по уменьшению количества персонала компании. **Мы решительно настроены демонстрировать рост.**

– В продолжение этой темы – как бы Вы охарактеризовали готовность клиентов *Dassault Systèmes* продолжать платить немалые суммы за поддержку (*maintenance*) в условиях кризиса?

– Нашим заказчикам хорошо известна бизнес-модель нашей компании. Они знают, что есть фиксированная цена продукта, и есть определенные ежегодные платежи (кстати, категория *recurring revenue* включает не только поддержку). Они понимают, что, благодаря такой модели, они имеют “живой” продукт, а не что-то такое, что утратит свою актуальность или способность взаимодействовать с другими решениями через

год-два. Платежи по *maintenance* дают нам возможность готовить новые версии, оперативно исправлять баги – то есть, в конечном счете, несут благо самим же пользователям. Выбирая наши решения, пользователи делают это не на год-два, а на десятилетия, вступая с нами, таким образом, в долгосрочные партнерские отношения. В рамках таких партнерских договоров мы, по желанию заказчика, можем взять на себя обязательство создать новые функции или даже модули, соответствующие их задачам. Либо, другой пример, мы можем обязаться продолжать движение вперед и развивать определенное направление, которое является критичным для данной конкретной корпорации. Условия партнерства могут быть разными, но все они направлены на взаимовыгодное сотрудничество.

Возвращаясь к Вашему вопросу... Конечно, в кризисные времена эти ежегодные платежи могут стать проблемой для некоторых заказчиков. В таких случаях они обращаются к нам за помощью. И мы, разумеется, находим взаимоприемлемое решение.

– Правильно ли мы понимаем намерение руководства DS создать инструменты для автоматизации ряда бизнес-процессов “вне PLM” (“outside of PLM”) как движение компании на территорию ERP и других корпоративных систем? Может быть, следовало бы пойти на диалог с ERP-вендорами и попытаться найти компромисс в вопросах общей платформы, интеграции, а также глубины проникновения в зону интересов (то есть бизнес-процессы клиентов) друг друга?

– Я, честно говоря, не уверен, что рынок ERP пребывает сегодня в добром здравии. Для многих компаний инвестиции в ERP оказались слишком большими, зачастую – неподъемными. Сейчас они стали намного осторожнее и стараются тщательно всё взвесить, прежде чем инвестировать...

Говоря о нашем бизнесе, я должен отметить, что в течение многих лет руководители компаний не относили PLM к числу самых важных и необходимых вещей. Сейчас ситуация меняется, **на PLM смотрят как на “спасителя” компании**. Ведь основа существования и выживания компаний – их изделия, а это означает, что PLM находится в самом сердце компании. Сегодня уже PLM играет центральную роль, а ERP рассматривается как средство для решения важных, но второстепенных задач. Если нужно, предприятие может даже отдать ERP на сторону, стать на обслуживание, но свое изделие отдать кому-то оно не может. В этом – важное отличие. В изделии заключается жизнь предприятия, причина, по которой оно существует. Задача PLM – помогать компаниям становиться конкурентоспособнее, эффективнее, разрабатывать новые изделия в сжатые сроки. Вот почему PLM становится всё более и более важным для них средством, а ERP свое критическое значение постепенно утрачивает.

В соответствии с нашими представлениями, PLM находится в сердце компании, а всё остальное – сателлиты PLM. Если это так, то в центре оказывается *Universal 3D*, что позволяет всем заинтересованным

специалистам получать доступ к изделию, к данным о нём, совместно работать над ним. Таким образом, 3D становится центром не только компании, но и мира вокруг неё. Ведь потребители этого продукта находят-ся вне предприятия, но при этом они должны иметь доступ к его виртуальному воплощению. **Одна из наших задач – сделать так, чтобы 3D стал универсальным средством общения и обмена информацией (universal media)**. Это пока наше видение, постепенно всё больше и больше становящееся реальностью.

В отношении переговоров с ERP-игроками и глубокой интеграции... На мой взгляд, она не нужна. Информация, которая должна передаваться из PLM- в ERP-систему, сравнительно проста и не слишком важна, для её передачи достаточно разработать несложный интерфейс. Мы говорим о двух различных циклах. PLM – это управление всем жизненным циклом продукта, от первого наброска до снятия с производства. Если мы говорим об атомных станциях, это может быть период 20 лет и более; затем узлы должны быть заменены, но и это – часть жизненного цикла. ERP фокусируется на решении совсем других задач: построить станцию и поддерживать процессы. Это – другой цикл. В отрасли автомобилестроения, которая ежедневно производит очень много изделий, роль и продолжительность работы ERP-системы, в которую стекается вся информация, может быть большей. Но я не считаю всё это важной проблемой, которую следовало бы решать.

– Что бы Вы хотели сказать в заключение нашей беседы нашим читателям из России, стран СНГ и Балтии?

– Я не хотел бы использовать предоставленную мне возможность для рекламы решений Dassault Systèmes. Моя цель – не в этом. В отношениях с заказчиками я предпочел бы играть роль советчика (*adviser*). Мир вокруг нас меняется очень быстро, вследствие чего само существование компаний становится хрупким и недолговечным.

Мой совет компаниям состоит в следующем: им нужно своевременно позаботиться о том, чтобы осуществить правильные изменения внутри себя. Сделать это нужно для того, чтобы адекватно реагировать на новые вызовы трансформирующегося рынка. Сегодня мы живем во времена кризиса. Однако руководству предприятий этот момент следует использовать как хорошую возможность заново осмыслить организацию своего бизнеса и имеющиеся методологии с целью сделать их более инновационными и эффективными. **Инновации сегодня – ключ к вашему успеху завтра!** В этом аспекте мы можем помочь заказчикам, предложив набор решений, способных изменить способ и методы их работы. Сегодня Dassault Systèmes готова оказать такую помощь! Мы уверены, что движемся в правильном направлении!

– Г-н Deshayes, благодарю Вас за теплое отношение и то внимание, что Вы уделили нашему журналу и его читателям.

Москва, 15 октября 2009 г. ☼