

## Benchmarking or intuition?



What is better: professional comparable analysis – *benchmarking* or owner's feeling? As practice shows both approaches to the choice of PLM tools and methods can take place. However, in order not to let intuition let you down it is recommended regularly check its suggestions with rational criteria.

Pragmatic and prudent leaders of Western European consortium **EADS** (group includes: *Airbus* – civil airplanes, *Astrium* – satellites and carrier rockets, *Eurocopter* – helicopters, *MTAD* – military aviation, *Defense & Security* – systems for military purposes: telecommunication, special communication, security and so on, including for Air Forces) recently has made a choice of cPDM system that will become as a standard for all *EADS* plants and divisions. This undertaking was made in the scope of the grand *PHENIX* program, aimed for harmonization of PLM methods and software tools used inside the consortium. Naturally that among the main candidates were software products from three CAD/CAM/PLM “kings” – *ENOVIA* from *Dassault Systèmes*, *Teamcenter* from *Siemens PLM Software* and *Windchill* from *PTC*. How it was made public *EADS* requirements, formulated on 600 pages, to the larger extent meets **Windchill** system. (With the materials of this benchmarking organization we plan to introduce our readers in one of the nearest issues). Thus, environment as well as collaboration and data management tools will be unified on *Windchill* base, but the design environment will be left heterogeneous, however to the larger extent based on tools provided by *Dassault*.

Such *EADS* move is big success for *PTC* and the largest deal in its history. It was stated that the contract would be signed in the end of September. It seems that *PTC* should extend its success – all the more following the results of the current financial year company will become a member of the billionaire club... Contrary to this *PTC* leadership is intended to sell the company and for this purpose has appointed *Goldman Sachs* investment bank, whom was entrusted to find the deserving buyer. Two highly interesting facts confirm *PTC* resoluteness to do this. Company has named the price for itself as \$2 billion, that is even a little less than its current market capitalization (\$2.1B for September 23<sup>rd</sup>, 2008) and much less than expected deal price (following the statistics of the earlier deals on CAD/PLM market this price could vary in the diapason between three to five *PTC* annual revenue volume, i.e. \$3÷5B).

The second fact – signed in June by Board of Directors the approval of special conditions (“gold parachute”) for *PTC* leadership encouragement in case of company's sale. For example, *Dick Harrison*, president and CEO (participant of our Project “*CAD/CAM/PLM Portraits Gallery*”) will receive \$15.5M bonus. Quite good known for our readers *James Hoppelmann* will receive \$1.3M, but the rest top management – \$1M each. It appears that not high price rate consisting of \$2B is fully reachable during the sale, so that bonuses distribution is practically guaranteed...

Giant *SAP* could become possible *PTC* buyer that would give him some advantage in the permanent struggle over *Oracle* that we have spoken about on our magazines pages. Although *Microsoft* has made statements that it is not intended to become the key player on the PLM market and is fully satisfied with its so-called technological role, one shouldn't strike it off from the potential buyer list. Industrial concern *Siemens* that has bought *UGS* few years ago disproved the existed opinion regarding impossibility of co-existence of “anxious software doe” in the same harness with industrial “rhinoceros”. With this move *Siemens* has showed the automation high road for the rest industrial giants. It seems to us that hypothec and financial crises would encourage many investors to invest in still growing technological sector. And, consequently, *Goldman Sachs* would be able to easily manage with *PTC* leadership task.

Adherent follower of the intuitive approach to the choice of PLM tools is the current participant of our Project “*The Success Formula*” **Mr. Dmitry Trifonov**, “*Tyazhmash*” company's deputy general director, responsible for all aspects of company's development. His very detailed and interesting interview opens this magazines issue. I urgently recommend readers not to leaf over the pages, but to read every word very attentively, because this is a rare case of interview with not only big plant's boss, but co-owner of the enterprise, that holds three bright characteristics – good background, youth and perseverance in meeting of his goal. At the large Russian (former Soviet) industrial plants the lack of private-owner approach can be seen with the naked eye. Instructive in the offered success story is *Dmitry Trifonov* and his team mood for the victory. Therefore whichever PLM solution they would choose – from *Dassault Systèmes*, *PTC* or *Siemens PLM Software* – positive result would be obligatory achieved. Intuition has helped *Dmitry Trifonov* to stop his choice on *Dassault's* products and it is practically blameless choice. Possibly, “rather weak” unit of this complex is PDM system *SmarTeam* that with time probably would be substituted with, let's say, *MatrixOne*.

*Dassault's* marketing department refers to 2000 happy (!) customers that have implemented *SmarTeam*. However it is unlikely that organizational structure, production and processes at these companies are comparable with what “*Tyazhmash*” is. In the meanwhile, information about real *SmarTeam* users recently has appeared in *Siemens PLM Intranet* that has caused for another scandal with the assistance of this concern. However, there was no place for theft of the secret data: it was placed in the company's net by the former *Dassault* employee, recently hired by *Siemens*.

As to *Dmitry Trifonov's* team that has gone through thorns of mastering and implementation of all major *CATIA* modules, *SmarTeam* setting and customization, learned “manufacturing” experience in creating infrastructure for design and management, able for critical evaluation of existing business processes – *Dassault Systèmes* has rewarded it with the reseller status in Russia. We like these people and we wish them henceforth to achieve creative and commercial success.

**Youri Soukhanov**

## Бенчмаркинг или интуиция?

Что лучше: профессиональный сопоставительный анализ или чутье собственника? Как свидетельствует практика, оба подхода к выбору методов и инструментов *PLM* могут иметь место. Однако, чтобы интуиция не подводила, рекомендуется регулярно верить её подсказки рациональными критериями.

Прагматичные и расчетливые руководители западно-европейского консорциума *EADS* (в группу входят: *Airbus* – самолетостроение, *Astrium* – спутники и ракетоносители, *Eurocopter* – вертолеты, *MTAD* – военная авиация, *Defense & Security* – системы военного назначения: телекоммуникационные, спецсвязи, безопасности и др., в том числе для военно-воздушных сил) недавно сделали выбор *cPDM*-системы, которая станет стандартом для всех предприятий и подразделений *EADS*. Эта работа осуществлялась в рамках грандиозной программы *PHENIX*, направленной на гармонизацию применяемых внутри консорциума методов *PLM* и соответствующего ПО. Естественно, что основными претендентами были программные продукты трех “королей” САПР/*PLM* – *ENOVIA* от *Dassault Systèmes*, *Teamcenter* от *Siemens PLM Software* и *Windchill* от *PTC*. Как стало известно, требованиям *EADS*, сформулированным на 600 страницах, в наибольшей степени отвечает система *Windchill*. (С материалами об организации этого бенчмаркинга мы планируем познакомить наших читателей в одном из ближайших номеров журнала). Таким образом, среда и инструменты взаимодействия и управления данными будут унифицированы на базе *Windchill*, а среда проектирования, как можно понять, останется гетерогенной, хотя, по большей части, опирающейся на инструменты от *Dassault*.

Этот шаг *EADS* – большой успех компании *PTC* и крупнейшая сделка в её истории. Сообщается, что контракт будет подписан в конце сентября. Казалось бы, *PTC* следует развить успех – тем более, что по результатам текущего финансового года компания станет членом клуба миллиардеров... Вопреки этому, руководство *PTC* намерено продать компанию, для чего наняло инвестиционный банк *Goldman Sachs*, которому и поручено найти достойного покупателя. Решительный настрой *PTC* подтверждают два весьма интересных факта. Компания назвала себе цену – 2 млрд. долл., что даже несколько ниже её текущей рыночной капитализации (2.1 млрд. долл. на 23 сентября 2008 г.) и ощутимо ниже ожидаемой цены сделки (согласно статистике по предыдущим сделкам на рынке САПР/*PLM*, эта цена могла бы находиться в диапазоне от трех до пяти годовых доходов *PTC*, то есть 3÷5 млрд.). Второй факт – это утверждение Советом директоров *PTC* еще в июне с.г. специальных условий (“золотой парашют”) поощрения руководителей компании в случае её продажи. Например, Дик Харрисон, президент и СЕО компании (и участник нашего проекта “Портретная галерея САПР”) получит бонус в размере 15.5 млн. Неплохо известный нашим читателям Джеймс Хеппелманн, вице-президент по продуктам, получит 1.3 млн., а остальные топ-менеджеры – по “лимону” каждый. Думается, невысокая ценовая планка в 2 млрд. вполне достижима при продаже, так что раздача бонусов практически гарантирована...

Возможным покупателем *PTC* мог бы стать гигант *SAP*, что дало бы ему известное преимущество в перманентной

борьбе с *Oracle*, о чём мы неоднократно говорили на страницах нашего журнала. Несмотря на заявления *Microsoft* о том, что компания не намерена становиться ключевым игроком рынка *PLM* и вполне довольствуется своей, так сказать, технологической ролью, не стоит вычеркивать её из списка потенциальных покупателей. Концерн *Siemens*, купив пару лет назад *UGS*, опроверг бытовавшее утверждение о невозможности нахождения “трепетной софтверной лани” в одной упряжке с промышленным “носорогом”. Тем самым он как бы указал столбовую дорогу автоматизации другим промышленным гигантам. Нам представляется также, что ипотечный и финансовый кризисы подтолкнул немало инвесторов к тому, чтобы вложиться в по-прежнему растущий технологический сектор. И, следовательно, *Goldman Sachs* сможет справиться с поручением руководства *PTC* без особого труда.

Сторонником интуитивного подхода к выбору инструментов *PLM* является нынешний участник нашего проекта “Формула успеха” – Дмитрий Трифонов, заместитель генерального директора ОАО “Тяжмаш”, отвечающий за развитие предприятия во всех аспектах. Весьма обстоятельное и интересное интервью с ним открывает этот номер журнала. Я настоятельно рекомендую читателям не пролистывать страницы бегло, но вчитываться в каждое слово, поскольку это редкий случай интервью не просто большого заводского начальника, но совладельца предприятия, обладающего тремя яркими качествами – хорошим образованием, молодостью и упорством в достижении цели. На крупных российских (бывших советских) заводах нехватка частного-собственнического отношения к делу часто видна невооруженным взглядом. Поучительным в предлагаемой истории успеха является настрой на победу самого г-на Трифонова и его команды. Поэтому, какое бы *PLM*-решение они ни выбрали – от *Dassault Systèmes*, *PTC* или *Siemens PLM Software* – положительный результат был бы получен обязательно. Интуиция помогла Дмитрию Трифонову остановить свой выбор на продуктах *Dassault*, и это, практически, безупречный выбор. Возможно, “слабоватым” звеном комплекса является *PDM*-система *SmarterTeam*, которая со временем, вероятно, будет всё же заменена – скажем, на *MatrixOne*.

Маркетинговая служба *Dassault* ссылается на 2000 счастливых (!) компаний, внедривших у себя *SmarterTeam*. Но вряд ли оргструктуры, продукция и процессы этих компаний сопоставимы с тем, что являет собой “Тяжмаш”. Между тем, информация о реальных пользователях *SmarterTeam* недавно появилась в *Siemens PLM Intranet*, что стало поводом для очередного скандала с участием этого концерна. Однако воровства секретных данных не было: их разместил в сети компании бывший сотрудник *Dassault*, принятый на работу в *Siemens*.

Команда же Дмитрия Трифонова, пробравшаяся сквозь тернии освоения и применения всех основных модулей *SATIA*, настройки и кастомизации *SmarterTeam*, набравшаяся “промышленного” опыта отстройки инфраструктуры проектирования и управления, способная критически оценивать бизнес-процессы, была награждена правами реселлера *Dassault Systèmes* в России. Нам очень симпатичны эти люди, и мы желаем им дальнейших творческих и коммерческих успехов.

Юрий Суханов