

Little strokes fell great oaks



It seemed to me remarkable and even symbolic that *Siemens PLM Software* (former *UGS*) already twice (in 2005 and 2011) is delegating its presidents to our VIP project “CAD/CAM/PLM Portraits Gallery”. At that time, in 2005 **Tony Affuso**, *UGS* President & CEO has become the very first participant of the project. In 2011 at the time of overcoming the world crisis, **Chuck Grindstaff**, *Siemens PLM Software* President & CTO again is first among competitors who received the tribune for direct appeal to our readership that in our view provides his company some additional informational advantage. If to take into account that similar attention to professional press is given also at the level of company’s vice-presidents (the last people who have appealed to our readership were simultaneously two *SPLM* vice-presidents – **Eric Sterling** and **Steffen Buchwald**, see # 1/2011), leader of global marketing and territory top-management, then it becomes clear how from the number of small *SPLM* PR-achievements gradually is drawing up one large superiority of *Siemens* in Russia. The negative driven by closed type of the company is more than compensated by all-time active smart marketing, and Russian office of *SPLM* is clearly aware of that.

Speaking about *Chuck Grindstaff* interview itself, I assure you that this is definitely an exclusive material. Our part – questions – we have tried to formulate in such a way that would give *Chuck* possibility to express his opinion regarding many of the actual topics from CAD/PLM sphere. I would refrain myself from qualifying it as a big or small journalistic success. But in my view, this is professionally prepared, no less professionally realized, competently built and well cut out material just like the rest that comes out from the depths of *Observer* editorial.

Editorial continues to follow the financial health of CAD/PLM market players. The research material of my colleague *Dr. S.Pavlov* prepared in the scope of “Kings and cabbage” project this time concentrates on CAE market, its dynamics, achievements and most significant trends.

Suddenly imposed hot summer was not able to disorder solid lines of our editors; we release magazines on time, on the same 96 pages and with two dozens of original and translated articles that I’d like to offer for readers’ attention.

Youri Soukhanov

Капля долбит камень не силой, но частым паденьем

Мне показалось примечательным и даже символическим, что компания *Siemens PLM Software* (в девичестве – *UGS*) уже дважды – в 2005 и в 2011 годах – делегировала своих президентов в “Портретную галерею САПР”. Тогда, в далеком 2005-м, именно **Tony Affuso**, президент и *CEO UGS*, стал пионером – первым участником этого VIP-проекта. Теперь, на выходе из мирового кризиса, **Chuck Grindstaff**, президент и главный технолог *Siemens PLM Software (SPLM)*, тоже первым среди конкурентов получает трибуну для прямого обращения к нашей читательской аудитории – что, на наш взгляд, обеспечивает его компании некое дополнительное информационное преимущество. Если учесть, что такое же внимание профессиональной прессе уделяется на уровне вице-президентов компаний (а последними к читателям обращались с наших страниц одновременно два вице-президента *SPLM* – **Eric Sterling** и **Steffen Buchwald**, см. #1/2011), руководителей направлений и менеджеров подразделений, то становится действительно ясно, как из ряда небольших PR-достижений постепенно выстраивается одно большое превосходство *SPLM* в России. Постоянно действующий, умный маркетинг с лихвой компенсирует негатив, вызываемый закрытостью компании, и в российском офисе *SPLM* прекрасно это осознают.

Что же касается самого интервью, могу заверить читателей – это действительно эксклюзив во всех смыслах. Свою часть – вопросы – мы постарались сформулировать таким образом, чтобы у г-на *Grindstaff* была полная возможность высказаться по многим актуальным темам отрасли и рынка САПР/PLM. Я воздержусь от того, чтобы квалифицировать это интервью как большую или малую журналистскую удачу. Но, на мой взгляд, это профессионально подготовленный, не менее профессионально исполненный, грамотно выстроенный и ладно скроенный материал (какие, смею надеяться, обычно и выходят из недр *Observer*’а).

Редакция продолжает пристально следить за “финансовым здоровьем” игроков рынка САПР/PLM. Исследование моего коллеги, доктора С. Павлова, подготовленное в рамках проекта “Короли и капуста”, в этот раз концентрируется на рынке CAE – его динамике, достижениях и наиболее значимых тенденциях.

Навалившемуся вдруг жаркому лету не удалось расстроить плотные ряды редакторов, мы выходим вовремя, на тех же 96-ти страницах и с двумя десятками оригинальных и переведенных статей, которые я и хочу предложить вниманию читателей.

Юрий Суханов