

# “Сегодня преимущество у того, кто предлагает открытую PLM-платформу”

Интервью *Tony Hemmelgarn*, старшего вице-президента и управляющего директора *Siemens PLM Software* в регионе *EMEA*

Александра Суханова (CAD/CAM/CAE Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

Интервью с *Tony Hemmelgarn* состоялось в Австрийском Линце 22 октября сего года, когда там проходила конференция *Siemens PLM Connection Europe 2012* (отчет о конференции публикуется в этом же выпуске журнала). Поводом для встречи послужило недавнее его назначение на должность старшего VP, ответственного за бизнес *Siemens PLM Software* в регионе *EMEA* (*Europe, Middle East and Africa*), в который входит и Россия.

– Г-н *Hemmelgarn*, Вы были назначены на должность вице-президента по региону *EMEA* совсем недавно. Обрисуйте, пожалуйста, три основные задачи, которые поставило перед Вами руководство *Siemens PLM Software*?

– Наша задача номер один в любом регионе – обеспечивать более быстрый рост бизнеса, чем у наших конкурентов. Этот четко измеряемый показатель важен по целому ряду причин: для привлечения в ряды сотрудников *Siemens* лучших специалистов нашей отрасли, для поддержания уверенности у наших заказчиков в том, что они используют лучшие САПР/*PLM*-решения, для усиления мотивации наших партнеров и реселлеров во всём мире оставаться с *Siemens PLM* – чтобы у них у всех не было сомнений в правильности выбора. Крайне важно, чтобы рост бизнеса был сопоставим с достижениями конкурентов. Хотя я согласен, что адекватно сопоставить показатели порою бывает сложно, поскольку они складываются из роста органического и роста неорганического, который обеспечивается за счет приобретения других компаний. Как Вы знаете, после вхождения в состав *Siemens AG* мы больше не публикуем данные о финансовых параметрах нашего бизнеса, хотя очень часто были рады сделать это.

Задача номер два – обеспечивать предсказуемость (*predictability*) нашего бизнеса. То есть, требуется четкое понимание того, где мы находимся сегодня и где будем завтра, каков будет объем дохода и прочее. Это необходимо для грамотного управления компанией и обеспечения её развития, для определения величины инвестиций в *R&D*, в персонал, в наш канал продаж.

Третья задача, которая поставлена передо мной – это развитие нашей команды в регионе *EMEA*, повышение уровня её компетенции. У нас работают прекрасные специалисты, но технологии сегодня развиваются с огромной скоростью, и нам нужно быть уверенными в том, что наши люди владеют этими



Тони Хеммелгарн (*Tony Hemmelgarn*) – старший вице-президент и управляющий директор компании *Siemens PLM Software* (входит в *Siemens Industry Automation Division*) в регионе, объединяющем Европу, Ближний Восток и Африку (*EMEA*). Отвечает за обеспечение бизнес-показателей компании, а также за организацию продаж и сервиса в регионе.

Предыдущая должность г-на *Hemmelgarn* в *Siemens PLM Software* – старший вице-президент и региональный директор в США. Еще раньше он отвечал за вертикальные отраслевые рынки, а также за взаимодействие с компанией *Ford* во всём мире.

До того как влиться в коллектив *Siemens*, г-н *Hemmelgarn* в течение восьми лет работал в софтверной компании *Intergraph Corporation*, поднимаясь по служебной лестнице от менеджера в технической дирекции до регионального технического директора и директора по продажам и маркетингу. В *Intergraph* он перешел из компании *Cad Cam Incorporated*, где руководил сервисным подразделением.

Степень бакалавра в сфере технологии машиностроения г-н *Hemmelgarn* получил в Дейтонском университете (штат Огайо, США).

В настоящее время вместе с женой живет в гор. Саннингдейл в Великобритании. Двое взрослых сыновей проживают в США.

технологиями в достаточной степени, что у них есть соответствующая компетенция. Несколько лет назад, будучи еще в прежней роли ответственного за бизнес Siemens в США, я инициировал изменение в нашей тактике: от обсуждения функций и возможностей нашего ПО мы перешли к представлению решений с ориентацией на сектора промышленности. Этот шаг потребовал другого уровня знаний у наших специалистов. То есть, они и прежде были прекрасно осведомлены о возможностях наших решений, однако не всегда знали, как их применяют в конкретных отраслях, в чём заключается их специфика. Поэтому мы продолжаем инвестировать в повышение квалификации тех специалистов, чья задача состоит в том, чтобы создавать шаблоны и аккумулировать лучшие практики для наших заказчиков из различных отраслей промышленности.

*– В Европе (а уж в регионе EMEA – тем более) ситуация такова, что сколько стран – столько, и даже больше, менталитетов. Страны различаются по уровню экономического и технологического развития, да и политическая картина далеко не однородна. Какими принципами Вы намерены руководствоваться, управляя бизнесом Siemens PLM в этом непростом регионе?*

– Да, Вы правы в том, что регион EMEA неоднороден. С точки зрения освоения концепции и принципов PLM, здесь есть развитые страны и есть такие, которые стоят только в начале пути. И, тем не менее, инженерный язык – универсален. **Три основные проблемы, с которыми сталкиваются все инженеры, связаны с сокращением расходов, повышением качества и уменьшением времени вывода изделия на рынок.**

Конечно, мы понимаем, что руководство компании может быть обеспокоено разными аспектами своего бизнеса. Кого-то больше волнует разработка изделия, кого-то – производство, других – взаимодействие с поставщиками. Несмотря на это, первый принцип, которым я намерен руководствоваться, это обеспечение единства подходов и решений, которые предлагают нашим заказчикам локальные команды Siemens в разных регионах мира.

Есть у меня и такая задача: следить за тем, чтобы мы вдруг не стали предлагать наше ПО для удовлетворения потребностей специфических отраслей, для которых оно не предназначено. Например, с помощью нашего ПО можно решать задачи по проектированию промышленных объектов, однако наше PLM-решение предназначено для дискретного производства. Поэтому при создании 3D-моделей производственных площадок, оно будет использоваться не самым эффективным способом. Нам следует фокусировать всё внимание на ключевых рынках, на том, что мы умеем делать лучше всех. Даже внутри секторов промышленности, выбранных в качестве приоритетных, надо действовать аккуратно. Например, если мы считаем приоритетом отрасль автомобилестроения, это вовсе не значит, что наше ПО автоматически

годится абсолютно для всего, с чем связано создание автомобиля.

*– Можете ли Вы, исходя из Вашего прошлого опыта работы в США, назвать отличия в том, как ведется бизнес Siemens PLM там и в EMEA? Как помогает Вам сейчас американский опыт?*

– Работая в США, мы получили хороший опыт по взаимодействию с крупными транснациональными корпорациями. В регионе EMEA среди наших заказчиков тоже много глобальных компаний. Интересно, что помимо задач, связанных с внедрением PLM, эти компании просят нас выступить и в роли консультантов. Они хотят быть уверенными в том, что внедрение PLM в их подразделениях, расположенных в разных географических регионах, будет основываться на общих принципах и идти в одном направлении.

Очевидное отличие EMEA и США заключается в наличии языковых барьеров, в специфике составления контактов, в различии юридических норм. Однако, всё это мы преодолеваем достаточно легко.

**Основным отличием от США я бы назвал то, что во многих странах EMEA сферу PLM можно считать развивающимся рынком.** Когда я работал в США, в моем ведении не было развивающихся рынков. Поэтому, чтобы бизнес рос, я должен был выходить в новые для Siemens PLM сектора промышленности – такие, как индустрия моды, создание товаров массового спроса. Мы стремились развивать наш бизнес в этих секторах параллельно с ключевыми отраслями. Я рад тому обстоятельству, что в регионе EMEA имеются еще очень хорошие перспективы для PLM в сфере дискретного производства. Россия, Чехия, Польша и другие страны Восточной Европы открывают перед нами большие возможности.

*– Вы заступили на должность в непростое для многонациональной Европы время: Европейский Союз близок к тому, чтобы начать трещать по швам, экономика многих стран, в особенности южно-европейских, обременена долгами, доверие к евро падает... Промышленность в такой ситуации тоже страдает. Есть ли какие-то рецепты ведения бизнеса SPLM в такой ситуации?*

– Конечно, у Siemens нет универсального имунитета к глобальным потрясениям. Компания Siemens PLM Software только что подвела итоги за 2012 финансовый год, и они говорят о том, что год был очень удачным. Примечательно, что в Испании, которая борется с кризисом, мы наблюдаем рекордный для себя рост доходов, в сравнении с прошлыми годами. Конечно, мы обеспокоены положением дел в некоторых других странах. Но, тем не менее, наши показатели в EMEA продемонстрировали хороший рост. И дело здесь в том, что наши заказчики могут урезать расходы на PLM только до определенного момента. Если какая-то компания намерена выпускать изделия и наращивать свой бизнес, то ей необходимо думать о том, как, используя

наши инструменты, создавать инновации быстрее, чем конкуренты.

Рынок автомобилестроения – прекрасный этому пример. Некоторое время назад в США автомобильные предприятия полагались на “бухгалтерский” стиль управления. Сегодня это уже не так, и в своей политике они руководствуются тем, что необходимо для продвижения их изделий (*product-lead*). Большое количество инноваций и разного ПО, высокие стандарты безопасности, богатый выбор “наворотов” и пр. – всё это обеспечивает высокий уровень потребительских свойств и побуждает людей покупать новые авто. Возможно, что по этой причине мы и не наблюдали снижения активности в приобретении нашего ПО настолько ощутимо, как вендоры ПО, предназначенного для других задач. Я не утверждаю, что и в будущем мы не ощутим снижения темпов. Но сейчас наши заказчики продолжают инвестировать в свой бизнес, поскольку условия рынка вынуждают их работать быстрее и эффективнее конкурентов.

– *Квартальные финансовые отчеты спров-ских компаний свидетельствуют о снижении их доходов в регионе EMEA. Финансовый год Siemens закончился 30 сентября 2012 г. Мы знаем об ограничениях на разглашение подобной информации. Но, может быть, Вы всё же дадите хотя бы общие оценки показателям в EMEA... Выручка компании в регионе упала, выросла или осталась на прежних позициях?*

– **В 2012 финансовом году нам удалось достичь всех поставленных перед нами целей в регионе EMEA.** Это касается и объема общего дохода, и прибыльности. Мы добились хорошего роста продаж лицензий. Я не могу сказать, что по каждой стране региона в отдельности мы добились таких же высоких результатов, но примерно в 90% стран мы выполнили поставленные задачи. Некоторое снижение темпов наблюдалось в Италии, являющейся большим рынком для решений *Siemens PLM*. В список таких стран попала даже Великобритания. Но дело здесь в том, что в течение нескольких прошлых лет там был заключен ряд очень крупных сделок – как Вы понимаете, это сложно повторять ежегодно. С этим и было связано некоторое снижение темпов роста бизнеса в этой стране. **В странах Северной, Центральной и Восточной Европы, включая Россию, мы показали очень хорошие результаты.**

– *Какие статьи доходов наиболее подвержены влиянию ситуации в Европе – new licenses revenue, maintenance revenue, services revenue?*

– Это хороший вопрос. Да, обычно с наступлением кризиса вендоры ПО начинают беспокоиться о том, а будут ли их заказчики продолжать платить за поддержку.

Интересно, что наши **доходы от поддержки и оказания услуг в EMEA выросли очень существенно.** Это объясняется тем обстоятельством, что на площадках наших заказчиков ведутся большие *PLM*-проекты с внедрением высокой степени сложности. Там требуется вовлекать множество специалистов, которые занимаются интеграцией нашего ПО с уже имеющимися у заказчика системами. Благодаря этому обстоятельству, сервисная организация показала результаты, превышающие установленные для них планки. Что касается поддержки – доход от нее растет ежегодно. Во многом это происходит благодаря растущему пониманию со стороны заказчика всех преимуществ того, что компания находится на платной поддержке (*maintenance*).

Доходы от продажи новых лицензий, как я уже говорил, тоже увеличились. Таким образом, рост показали все три упомянутых Вами аспекта нашего бизнеса. Прошедший год в целом был очень успешным для нас. В этой связи мне интересно, что покажет первая половина нашего следующего финансового периода, на которой как раз и скажутся последствия кризиса.

– *Какие продукты или услуги Siemens PLM оказались наиболее подверженными влиянию экономической ситуации в Европе в 2012 финансовом году – NX, Solid Edge, PDM, цифровое производство?*

– По всем линейкам продуктов наблюдался рост. *NX* и *CAD*-бизнес в целом показали очень хорошие



*Tony Affuso, председатель правления Siemens PLM; Paul Vogel, исполнительный вице-президент по продажам, маркетингу и предоставлению услуг в мире; Виктор Беспалов, региональный менеджер Siemens PLM в России и СНГ; Tony Hettelmair, старший вице-президент и управляющий директор в регионе EMEA*

результаты. Доходы от *Solid Edge* тоже выросли. Кстати, я работал в компании *Intergraph* в то время, когда *UGS* купила *Solid Edge*, поэтому этот продукт близок моему сердцу. ☺ Успехи *Solid Edge* последнего времени объясняются особым вниманием к этому решению со стороны *Siemens PLM*.

Темпы роста продаж *Teamcenter* в *ЕМЕА* стали более убедительными, и связано это как раз с тем, что заказчики стали наращивать масштабы внедрения *PLM*.

Наш бизнес в сфере *CAE* стал расти из-за давления, которое ощущают наши заказчики в связи с необходимостью ускорить вывод изделий на рынок, что требует от них сокращения периода оценки и тестирования изделия. Кроме того, изделия должны становиться легче и экономичнее, что достигается за счет использования продвинутых средств инженерного анализа в течение всего цикла проектирования изделия.

Идея процессно-ориентированной разработки изделия (*process-driven product development*) становится более близкой пользователям. Её суть кроется в том, что разработчики четко понимают, как те или иные изменения формы или конструкции изделия скажутся на его технологичности, как отразятся на производстве. Раньше связь между миром проектировщиков и миром производства была весьма прозрачной. **Сегодня решения в составе Tecnomatix и возможность их интеграции с Teamcenter позволяют этим мирам поддерживать четкую связь, поскольку оба решения основаны на общей унифицированной платформе.**

– *Почувствовалось ли в регионе ЕМЕА изменение спроса в отношении крупных PLM-проектов?*

– Пока мы наблюдаем скорее рост числа *PLM*-проектов. Связано это с рядом факторов. Например, с желанием заказчика сократить расходы на развитие и поддержку доморощенных систем и внедрить готовое, поддерживаемое и регулярно обновляемое решение. Те компании, которые хотели, уже перешли на *3D*, научились управлять данными и т.д. Сегодня заказчики ждут от своего вендора полной интегрированности ПО (*full set of integration*). При этом им нужна интеграция высокого уровня, которая позволяет на всех стадиях жизненного цикла изделия предвидеть, например, все последствия изменения внешних форм изделия, которое сделали дизайнеры. Именно поэтому существующие *PLM*-проекты разрастаются, поскольку именно так мы можем помочь заказчику получить реальную выгоду и возврат инвестиций.

Однако, Вы будете удивлены узнав, что некоторые компании способны внедрить и принять *PLM* существенно быстрее других. **Скорость внедрения PLM зависит от достаточности объема финансирования, от готовности к организационным изменениям и способности управлять этим процессом.** Я регулярно встречаюсь с ИТ-директорами корпораций. В последнее время они часто говорят о том, что готовы вести внедрение быстрыми темпами и хотят

получить преимущество от применения лучших практик, уже проверенных глобально.

– *Какие страны региона ЕМЕА можно назвать локомотивами бизнеса Siemens PLM?*

– Россию мы считаем большим локомотивом нашего бизнеса. В последние несколько лет наблюдался существенный рост, и мы видим большие перспективы для дальнейшего развития бизнеса в России и странах СНГ.

Северная Европа продолжает обеспечивать нам стабильно высокие результаты, поскольку не столкнулась с экономическими трудностями, которые преодолевает Центральная Европа. Как я уже говорил, почти во всех странах мы имели очень хороший рост.

– *Удалось ли Вам познакомиться с сотрудниками и партнерами Siemens PLM в России и СНГ? Какую характеристику Вы можете им дать?*

– Да, я уже имел возможность познакомиться с сотрудниками нашего российского офиса и две недели назад даже побывал в Москве, а в мае – в Украине. С **Виктором Беспаловым** я был знаком еще до моего назначения в *ЕМЕА*, поэтому мы легко находим взаимопонимание. Виктор – сильный руководитель, который имеет четкое понимание того, что нужно делать. Первое, что я хотел бы отметить, это **высокий уровень знаний и инженерной подготовки специалистов российского офиса.** Наша главная задача состоит в том, чтобы поддерживать высокие темпы роста в этом регионе и продолжать курс на повышение квалификации. Нам необходим персонал, способный внедрять решения *Siemens PLM* и удовлетворять спрос на них на российском рынке.

Я также успел встретиться с некоторыми нашими *PLM*-партнерами в России – компаниями **ЛАНИТ** и **ITS**. Надо сказать, я был приятно удивлен качеством этих партнеров. Они не относятся к числу тех, кто просто продает ПО. Сотрудники этих компаний глубоко понимают наш бизнес и его принципы. Помимо продажи ПО, они оказывают полный спектр внедренческих и сервисных услуг. Это именно тот образ партнера, способного приносить пользу заказчику, который нам хочется видеть. Для меня это стало очень приятным сюрпризом.

В отношении сферы *CAD/CAM/CAE* российский офис уже обладает очень высоким уровнем компетенции, и эти модули *NX* очень широко представлены в промышленности России. Большие перспективы для нас я вижу в отношении *Teamcenter*, так как эта тема всё еще остается чем-то новым для многих российских предприятий. Эта система применяется не только для управления данными, но и для управления составами и конфигурациями изделий, для взаимодействия разработчиков с производителями и с поставщиками комплектующих. **Компания Siemens лучше любой другой знакома с действительно масштабными PLM-внедрениями в рамках транснациональных корпораций, и мы можем предложить накопленный за годы опыт нашему российскому офису и его крупным заказчикам.** Хорошие

перспективы для наших решений мы видим в российском судостроении.

Конечно, одной из важнейших для российского офиса остается такая функция, как служить проводником информации в обе стороны. Это необходимо нам для того, чтобы быть уверенными, что наши решения применимы в российских условиях. В частности, я имею в виду обеспечение поддержки норм ЕСКД в *NX* и *Solid Edge*.

– *Вы сказали, что кроме Москвы посетили также Украину. Расскажите, пожалуйста, о целях Вашего визита.*

– **Моя украинская поездка была посвящена, главным образом, встрече с руководством ГП “Антонов”.** Как Вы знаете, летом этого года на этом авиационном предприятии стартовал крупнейший совместный *PLM*-проект, который будет осуществляться силами российского офиса *Siemens PLM Software* и нашего партнера – компании “Борлас”. Мы подписали с руководством ГП “Антонов” глобальное соглашение и обсудили некоторые нюансы *PLM*-проекта. Нам очень приятно, что они заинтересованы и во внедрении функционала *Teamcenter MRO (Maintenance,*



*Tony Hemmelgarn  
и собор Василия Блаженного*

*Repair & Overhaul*) – к этому пока еще не пришли многие зарубежные авиационные предприятия.

– *Чем и как центральный офис EMEA может способствовать выполнению крупных региональных PLM-проектов?*

– Наши крупные *PLM*-пользователи предпочитают, чтобы их поддерживали локальные (региональные) офисы *Siemens*. При этом они также хотят быть уверенными в том, что получают выгоду от применения лучших мировых практик, накопленных *Siemens*, и в том, что они не будут первыми, кто проходит через такое внедрение.

Вы вероятно слышали о том, что внутри *Siemens* была создана отдельная сервисная организация – ***Product Driven Services***, которая аккумулирует лучшие мировые практики. Эта организация, которой руководит ***Kevin Eustace***, поддерживает нас в стремлении следовать мировым стандартам. Другая группа – ***Industry Strategy*** под руководством ***Steve Bashada*** – помогает нам четче понимать, как те или иные лучшие практики действуют в контексте различных отраслей промышленности.

Все мы знаем, что ИТ-проекты способны выйти из-под контроля, если у внедренца отсутствуют четкие цели и он не ведет мониторинг того, в какой степени были достигнуты эти цели на всех этапах внедрения. В этой связи, при реализации действительно крупных *PLM*-проектов, локальная команда *Siemens* всегда будет усилена с нашей стороны мировым опытом и знаниями, накопленными при осуществлении других проектов. Наши специалисты готовы лично выехать на площадку заказчика для поддержки внедрения, если возникает такая необходимость. Каждое крупное внедрение мы воспринимаем самым серьезным образом, и для нас крайне важно, чтобы заказчик получил ожидаемые результаты.

– *Как выглядят показатели бизнеса компании в России по сравнению с ведущими странами Европы – Германией, Францией, Великобританией, Италией?*

– Как я уже говорил, Россия и страны СНГ по объему совокупного дохода очень важны для *Siemens*, наряду с другими ключевыми странами *EMEA*. В России разве что чуть ниже доходы от поддержки ПО (*maintenance*), что оказывает влияние на размер общих доходов. В других странах процент таких доходов в общем объеме несколько выше. Это связано, главным образом, с двумя факторами. Во-первых, в странах старой Европы этот рынок более зрелый, на нём работают заказчики с многолетним стажем, опытом и культурой выполнения таких ежегодных платежей. Во-вторых, в России пока еще не так много компаний знакомо с концепцией *maintenance*. Но в последние годы эта ситуация понемногу начинает меняться в лучшую сторону.

Что касается продажи новых лицензий, то Россия уже находится на уровне ведущих стран *EMEA*. Конечно, поквартальные результаты на российском рынке у нас бывают разными, но в целом за год мы

получаем здесь очень высокие показатели. Доля доходов от оказания услуг и сервиса в общем пуле доходов, сгенерированных российским офисом *Siemens PLM Software*, начнет расти тогда, когда мы будем вовлечены в более масштабные внедрения *Teamcenter*, а не только *NX*.

*– Намерены ли Вы предложить российскому офису какие-то новые подходы в организации бизнеса или новые лучшие практики, как-то сместить акценты в политике представительства?*

– На мой взгляд, где бы мы ни внедряли *PLM*, все те задачи и проблемы, с которыми сталкиваются заказчики, будут очень похожими. В странах БРИК, где мы наблюдаем быстрый рост и развитие, главной нашей задачей остается обеспечение локальных офисов адекватными ресурсами, лучшими практиками, шаблонами и руководствами. Всё это необходимо для удовлетворения этого растущего спроса и интереса к *PLM*.

Мне представляется, что у развивающихся рынков есть свои преимущества в плане скорости внедрения *PLM*. На таких рынках внедрение идет быстрее, поскольку у молодых предприятий нет большого наследия в виде доморощенных систем и решений от других вендоров, с которыми нам приходится обеспечивать интеграцию. Китай – наиболее яркий этому пример.

В России мы наблюдаем разные ситуации. Новым предприятиям, вследствие отсутствия груза старых решений, удастся резко опередить других по скорости внедрения *PLM*. Предприятиям с богатой историей приходится проходить весь путь. Для таких случаев у нас накоплен большой опыт по интеграции имеющихся решений с *Teamcenter*. Это мы делаем отлично. Я думаю, что главным во всех случаях остается умение уже на ранних этапах внедрения показывать промежуточные достижения. В противном случае сотрудники начнут задаваться вопросом – а в чём, собственно, заключается польза от внедрения?..

Примечательно, что от российского *PLM*-офиса и от наших российских заказчиков мы регулярно (почти каждый день) получаем предложения и рекомендации по улучшению и дополнению функционала. По количеству их больше, чем поступает из других стран *EMEA*. Четыре или пять предложений, полученных из России за последний квартал, будут в срочном порядке учтены в релизах *NX* и *Teamcenter*, поскольку мы понимаем, как это важно для наших позиций на российском рынке.

*– Ваш наиболее серьезный конкурент, Dassault Systèmes, ведет свое происхождение из самого сердца старой Европы. Где конкуренция с ним ощущается острее – в США или в Европе?*

– Во-первых, я серьезно воспринимаю любого конкурента, если ему удалось

доказать, что он располагает хорошими и проверенными технологиями. Конечно, в Европе конкурировать с *Dassault* чуть сложнее, так как здесь расположен их центральный офис. При этом, как я уже говорил, мы достигли существенного прогресса на площадках заказчиков *Dassault* в США, которые являлись многолетними пользователями её решений. Я уверен, что и в Европе нам удастся повторить подобный успех, поскольку многие заказчики говорят о том, что им импонирует концепция открытых решений, в сравнении с альтернативной закрытой архитектурой.

**Сегодня преимущество у того, кто предлагает открытую *PLM*-платформу.** Прослеживаемость изменений и принятых конструкторских решений на всём протяжении процесса разработки изделия сегодня крайне важны. Достичь этого в закрытой неинтегрированной среде нельзя. Невозможно добиться прослеживаемости принятых решений и заранее узнать все их последствия, когда управление *CAD*-данными находится в одном месте, инструменты для системного проектирования (*system engineering*) построены на другой серверной архитектуре, *CAE*-данные “сидят” в третьем месте, а цифровое производство – на еще одной базе данных... Как всё это связать друг с другом? Наши конкуренты заявляют, что их решение базируется на одной архитектуре. Однако при ближайшем рассмотрении несложно увидеть, как разные дисциплины управляются с помощью средств для интеграции. У одного из наших конкурентов вообще нет решения для цифрового производства. Нам это кажется весьма



*Tony Hettelgarn, старший вице-президент и управляющий директор в регионе EMEA; Александр Рыбаков, директор по развитию бизнеса “Борлас”; Наталья Ильина, менеджер по работе с партнерами Siemens PLM Software; Paul Vogel, исполнительный вице-президент по продажам, маркетингу и предоставлению услуг в мире*

своеобразным подходом, учитывая, что заказчики всё чаще нуждаются именно в интеграции процессов проектирования и подготовки производства.

Количество рабочих мест *Teamcenter*, установленных в промышленности, существенно превышает аналогичные показатели конкурирующих *PDM*-систем. Это свидетельствует о том, что нам удалось наделить *Teamcenter* свойствами, необходимыми заказчику.

– В прошлом, когда Вы отвечали за бизнес *Siemens PLM* в США, Вы являлись и руководителем *Global Ford account*. Как мы знаем, компания *Ford* перешла с *I-deas* на *CATIA*. Нет ли шансов в будущем вернуть там позиции *Siemens* и *NX*?

– Дело в том, что мы не должны отождествлять *PLM* и *CAD*, поскольку сфера *PLM* – гораздо обширнее. Как и для каких целей *Ford* использует наши решения? Там применяют *Teamcenter* для управления всеми *CAD*-данными, вне зависимости от того, в какой системе они рождены. Инструменты из арсенала *Tecnomatix* используются для планирования и симуляции производственных процессов. То есть, процесс установки любого болта или гайки в машинах *Ford* был предварительно симулирован средствами ПО *Siemens PLM*. И качество современных автомобилей *Ford* говорит само за себя. Мехатронные изделия и встроенное ПО – всё это также проектируется и управляется с помощью наших решений. Кроме того, компания применяет *Quality Management Tools* для анализа допусков (*tolerances*). Управление *CAE*-данными осуществляется в среде *Teamcenter*. Да, *Ford* использует систему *CATIA* для проектирования, но всё остальное делается с помощью решений *Siemens*. Как Вы знаете, в отличие от конкурентов, ***Siemens PLM* выступает за открытую архитектуру**. Мы осознаём, что могут существовать такие заказчики, которые предпочтут использовать и другие решения помимо наших.

В тот момент, когда *Ford* должен был принять решение в отношении *CAD*-платформы, все понимали, что у системы *I-deas* “ограниченное” будущее, и всё это происходило до слияния *UGS* и компании *SDRC*. Одновременно с этими событиями *Ford* приобрел *Volvo* и *Land Rover*, которые были пользователями *CATIA*. В такой атмосфере *Ford* должен был принять решение. Я абсолютно уверен в том, что, если бы *SDRC* и *UGS* завершили слияние годом раньше, то сегодня *Ford* работал бы с *NX*. Очень важно, что после стольких лет использования *CATIA*, позиции решений *Siemens PLM* на площадках *Ford* остаются крепкими. Причина в том, что наши решения приносят компании пользу.

При этом было бы наивным надеяться на то, что в ближайшей перспективе *Ford* примет решение сменить *CAD*-платформу. Время для этого неподходящее. Они вложили так много сил и средств в освоение *CATIA*, что сейчас перед ними стоят совсем другие задачи. Сегодня мы вообще не говорим с этой компанией о *CAD*-платформе. Мы обсуждаем

куда более сложные и продвинутые технологии для управления спецификациями (*BOM*) автомобиля, а также получения виртуального подтверждения функциональных характеристик автомобиля. В перспективе эти технологии принесут компании огромную пользу. В отношениях с заказчиком мы не пытаемся навязать то, чего хотим мы. Заказчик сам ведет нас туда, где хочет быть.

– Какую выгоду удалось извлечь *Siemens* из ситуации, складывающейся вследствие “ядерных” маневров *Dassault*?

– Мы впервые стали наблюдать ситуацию, когда заказчики обращаются к нам с вопросами и просьбами разъяснить стратегию *Dassault Systèmes* в отношении пакета *SolidWorks*. Грядущая смена геометрического ядра и обещание разработчиков поддерживать *SolidWorks* на двух ядрах беспокоит их. Большинство пользователей *SolidWorks* никогда не сталкивалось с проблемой масштабной миграции, поэтому они беспокоятся о том, во что выльется переход с одной платформы на другую. Сейчас заказчики начинают понимать, что **переход с *SolidWorks* на *Solid Edge* (то есть на систему с тем же самым ядром *Parasolid*) может оказаться более легким делом**.

В ближайшие год-два нам будет интересно наблюдать за развитием этих событий. Я в этом бизнесе уже 30 лет. Когда кто-то говорит, что намерен поддерживать два инструмента с тождественным функционалом, но с разными ядрами, это только звучит хорошо. В реальности может оказаться так, что пользователи *SolidWorks* будут вынуждены вести существующие проекты в двух системах, что крайне сложно и неудобно. Я лично был вовлечен в ряд процессов, связанных с миграцией с одного ПО на другое, и поэтому знаю: что бы там ни говорили, это сложная задача. Да и в чём, собственно, заключается выгода для заказчика от такого перехода?

В США, например, возможность иметь открытое *PLM*-решение – в отличие от систем с закрытой архитектурой – привела к весьма позитивным для *Siemens PLM Software* результатам: мы заполучили много крупных заказчиков. К примеру, *Chrysler*, *Northrop Grumman Aviation* и *Newport News Shipbuilding* приняли решение использовать *NX* вместо *CATIA*, а компания *Johnson Controls*, многолетний пользователь решений *DS*, перешла на *Teamcenter*. Теперь нечто похожее наблюдается и в отношении *SolidWorks*. Я в этом бизнесе давно, но еще никогда не видел, чтобы так много заказчиков переходило на другие системы вследствие изменения стратегии самого вендора. Лет через пять мы, по-видимому, сможем понять, было ли это решение *DS* правильным или нет.

– Г-н *Hettmelegarn*, я искренне благодарю Вас за время, уделенное нашему журналу, и от лица всей редакции желаю Вам успехов в новой роли!

Линц (Австрия), 22 октября 2012 г. 