

“В России есть рынок для *Solid Edge*, и он очень интересен для нас”

Интервью *Karsten Newbury* и Виктора Беспалова (*Siemens PLM Software*)

Александра Суханова (*CAD/CAM/CAE Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Предлагаем вниманию читателей эксклюзивное интервью *Karsten Newbury*, старшего вице-президента и управляющего директора сегмента *Mainstream Engineering* компании *Siemens PLM Software (SPLM)*, и Виктора Евгеньевича Беспалова, генерального менеджера *Siemens PLM Software* в России и СНГ.

Это интервью состоялось в Москве во время конференции пользователей *Solid Edge*, посвященной выходу нового релиза *ST5*. Всем, кому интересна судьба и бизнес *Solid Edge*, рекомендуем также прочесть наш репортаж-интервью под названием “*Solid Edge is back on track!*” (*Observer* # 6/2012), поскольку участники предлагаемой ниже беседы не раз ссылаются на анонсы, сделанные в Нэшвилле во время конференции *Solid Edge University 2012*.

– Как известно, *накорм Solid Edge* находится в роли догоняющего, прежде всего в отношении *SolidWorks*, по ряду важнейших параметров бизнеса: объем продаж, размер инсталляционной базы, число компаний-пользователей. Появлению возможности сократить разрыв с *SolidWorks* способствовал ряд решений, принятых руководством *Dassault* – в том числе, отказ от *Parasolid* и переход на ядро *CATIA*, уход в “облако”, ориентация на сферу архитектуры и строительства и пр. Эти решения были, мягко говоря, неоднозначно восприняты рынком, что создало весьма благоприятную ситуацию для *Solid Edge*. Удалось ли вам использовать это во благо *SE*, и если да – в какой мере?

– *Karsten Newbury*: Немного фактов: все версии *SolidWorks* на сегодняшний день работают на ядре *Parasolid*. Мы продали более 3 миллионов лицензий *Parasolid*, в этой сфере мы являемся безусловным лидером рынка. Действительно, действия и заявления наших конкурентов создали на рынке ощущение неопределенности и это, конечно же, помогло нам. Когда, *John Fox*, назначенный в сентябре 2010 г. на должность вице-президента по маркетингу линейки *Velocity Series*, спросил меня, в чём состоит первоочередная задача его отдела, я ответил: **надо сделать так, чтобы пользователи стали рассматривать *Solid Edge* в качестве альтернативного CAD-решения.** И постепенно это стало происходить. Конечно, совершенных CAD-систем нет, программное обеспечение постоянно развивается, но, тестируя *Solid Edge*, конструкторы чувствуют, что эффективность их работы существенно повышается за счет возможностей синхронной технологии (**СТ**), которая является главным преимуществом *SE*.



Karsten Newbury

Сложившаяся ситуация способствовала тому, чтобы *Solid Edge* стал восприниматься как достойная альтернатива и отличное решение на рынке систем среднего уровня.

Интересно, что в последнее время пользователи конкурентного ПО стали более открытыми для диалога с нами и восприимчивее к информации о других CAD-системах. Это, пожалуй, главное отличие текущей ситуации от той, которую мы наблюдали на рынке еще три-пять лет назад. И откровенно видеть, как окупаются результаты упорного труда!

– Как будет корректироваться наступательная тактика *SPLM* в связи с тем, что руководство *DS* недавно фактически дезавуировало ряд сделанных ранее экстравагантных заявлений относительно *SolidWorks* – к примеру, заявление, что развитие *SolidWorks* на ядре *Parasolid* будет продолжаться еще долго?

– *Karsten Newbury*: Мы ни на секунду не перестаем думать над тактикой поведения на рынке. Даже после недавних заявлений из стана конкурентов рынок вряд ли быстро успокоится. Комментировать эти заявления я не буду. Однако, мы по-прежнему считаем, что **синхронная технология является нашим основным конкурентным преимуществом.** В Нэшвилле, на форуме *Solid Edge University*, Вы были свидетелем тому, что наши пользователи “со стажем” обратили большое внимание на новую функциональность *SE*, они заинтересованы испытывать её и применять в работе. При этом, я всегда говорю своей команде, что нам следует демонстрировать колоссальные

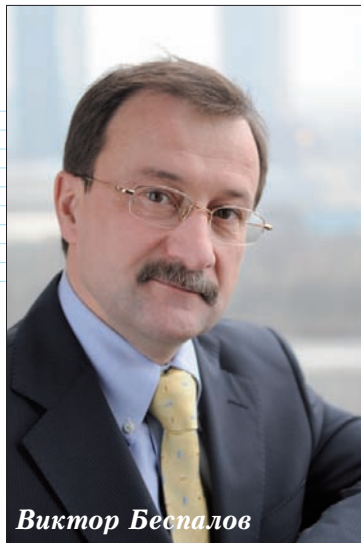
преимущества наших решений для бизнеса. Что бы там ни происходило дальше, сейчас мы наблюдаем на рынке смятение, и это открывает для *Solid Edge* и некоторых других CAD-систем хорошие перспективы. И пользователи от этого выиграют больше всех.

– Нам представляется, что руководители *DS* и *DS SolidWorks* стараются успокоить рынок и своих пользователей, сместив акцент в конкурентной борьбе из сферы стратегии в сферу маркетинга и каналов продаж, где у *SolidWorks* имеется явное преимущество. На первый план вновь выдвигается функциональный аспект конкуренции, то есть сравнение функционалов *SW* и *SE*.

Так получилось, что на рынке практически одновременно появились *Solid Edge ST5* и *SolidWorks 2013*. Не могли бы Вы сформулировать, в чём *SE* сейчас превосходит *SW* по функциональности и другим потребительским качествам, если смотреть с позиции клиентов, которые приняли решение переходить с 2D на 3D? Понятно, что вопрос не совсем однозначный в том, что касается сферы применения, но попытайтесь ответить на него хотя бы в телеграфном стиле или, как говорят, крупными мазками.

– **Karsten Newbury**: За многие годы у пользователей, конечно же, сложились определенные предпочтения в отношении того, какие CAD-системы наиболее подходят для решения тех или иных задач. Традиционным и основным рынком *Solid Edge* является сектор промышленности, связанный с производством машин и механизмов (*machinery*), однако сегодня наш продукт задействован и во множестве других отраслей.

У нас есть несколько ключевых преимуществ, о которых я расскажу дальше. Главное – то, что действительно отличает *Solid Edge* от конкурентов – это наличие синхронной технологии, которая является генератором роста эффективности работы конструкторов и технологов. Даже если считать, что функциональность *Solid Edge* пока еще не закрывает отдельные специфические потребности пользователей, та польза, которую приносит повышение эффективности при работе конструкторов в *Solid Edge*, настолько велика, что именно на развитии этой функциональности мы и будем концентрировать свое внимание в дальнейшем. Достаточно представить армию пользователей, которым каждый день приходится редактировать 3D-модели, созданные в сторонних CAD-системах, а также тех, кто хочет повторно использовать старые данные. Применение синхронной технологии в такой работе экономит много сил и времени. Ведь синхронная



Виктор Беспалов

технология позволяет сокращать сроки проектирования, быстрее вносить конструктивные изменения и эффективнее повторно использовать имеющиеся наработки.

Такова стратегическая выгода, которую приносит использование *Solid Edge*. Если же говорить о других основных сильных сторонах *SE*, то среди них, конечно же, способность системы легко справляться с очень большими сборками, а также широкие возможности по работе с листовыми деталями. Кроме этого, мы много внимания уделяем высокому качеству, надежности и стабильности работы нашего ПО. Возможно, что об этом факте мы говорим недостаточно часто, но он заслуживает внимания.

В *Solid Edge ST5* пользователи очень хорошо встретили новые возможности по моделированию многотельных объектов (*multi-body modeling*) и обновленные правила (*live rules*), позволяющие управлять поведением синхронной технологии. Расширенные возможности *Solid Edge Simulation* позволяют теперь конструктору автоматически редактировать расчетные сетки. Экономия времени на этом этапе по масштабу сопоставима с применением СТ при редактировании чужих моделей.

– На форуме *Solid Edge University* в Нэшвилле было объявлено, что *Insight XT* – решение для управления CAD-файлами *Solid Edge* и связанной с ними конструкторской информацией – будет предлагаться как отдельное приложение за дополнительную плату. Оправдалась ли эта идея? Каков спрос на *Insight XT*? Если данных пока недостаточно для обобщения, поделитесь, пожалуйста, своими оценками.

– **Karsten Newbury**: На нашем глобальном мероприятии в Нэшвилле мы сделали только предварительный анонс *Insight XT*, в то время как выход самого решения назначен на первые числа октября этого года.

Задача *Insight XT* – обеспечить заказчика простым в использовании коробочным (*out-of-the-box*) PDM-решением, способным существенно облегчить поиск, визуализацию и управление CAD-данными *Solid Edge*. С июня по сентябрь проходило бета-тестирование с вовлечением ряда наших заказчиков, по результатам которого мы получили очень позитивные отзывы. Заказчики, которые были в Нэшвилле, активно интересовались выходом *Insight XT*, поэтому, как нам кажется, это решение получит хороший прием. Очевидно, что о первых реальных результатах этой инициативы мы сможем говорить месяца через три. Стоимость *Insight XT* вполне конкурентоспособна и сопоставима со стоимостью решений, предлагающих аналогичные

возможности. При этом данное решение отличается простотой в использовании и установке.

– *Каковы стратегия продаж и стоимость Insight XT в России?*

– **Karsten Newbury:** Ценовая политика для России пока еще находится в разработке. Когда решение выйдет в свет, у него сразу же будет многоязычный интерфейс – в том числе и на русском языке. В настоящее время совместно с нашей российской командой мы решаем вопрос, в какой мере необходимо поддерживать локальные стандарты в этом базовом средстве управления данными. Выпуская решение на рынок, мы хотим быть уверенными в том, что оно будет отвечать потребностям наших заказчиков.

– **Виктор Беспалов:** У нас уже состоялась внутренняя дискуссия о том, как будет дальше продвигаться *Solid Edge* в России с появлением *Insight XT*, и как же правильно позиционировать данное решение. Обратите внимание на то, что в России мы не продвигаем PDM-систему *Teamcenter Express* – мы занимаемся только полнофункциональной системой *Teamcenter*. Этому есть ряд объяснений. Главное заключается в том, что исторически сложившаяся структура российской промышленности отличается от западной, в том числе и европейской парадигмы. В других странах действует и развивается достаточно большое количество небольших инженеринговых компаний, состоящих из 10–15 человек. Им действительно необходимо, помимо *SE*, иметь очень простое в использовании PDM-решение для управления файлами, каким и является *Insight XT*. В России же любая компания, в которой есть инженерное подразделение, представляет собой достаточно крупное предприятие численностью в сотни и даже тысячи

человек. И это тоже наши потенциальные заказчики *Solid Edge*. Такие компании заинтересованы в продвинутых PDM-решениях, хотя и понимают, что внедрение *Teamcenter* потребует больших инвестиций. (Впрочем, мы с **Андреем Петрушиным**, менеджером линейки *Velocity Series* в России и СНГ, видим и другое. Мы постоянно анализируем статистику продаж *Solid Edge*. В последнее время заметной стала тенденция появления некрупных заказчиков, заинтересованных в использовании небольшого количества рабочих мест *Solid Edge*.)

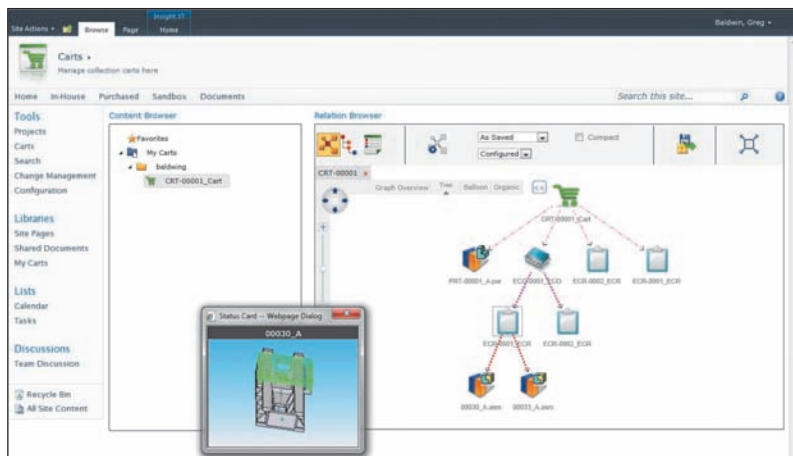
По этой и другим причинам мы в России не стремимся быстро повторять то, что делают наши коллеги за рубежом. Мы стараемся понять, в какой степени, с учетом специфики нашего региона, можно применять на местном рынке предлагаемую корпорацией стратегию и решения. Поэтому в отношении *Insight XT* мы еще ведем диалог с коллегами, чтобы не создать недопонимания среди наших заказчиков.

– *Есть ли данные о спросе на SE mobile viewer – бесплатный мобильный CAD-вьювер для iPad?*

– **Karsten Newbury:** К сожалению, я не могу огласить количество скачиваний мобильного вьювера для *Solid Edge*. Чтобы дать представление об интересе к нему, отмечу, что по числу скачиваний за день *Solid Edge mobile viewer* является лидером среди других мобильных приложений, выпущенных компанией *SPLM*. Таких скачиваний – тысячи, и мы приятно удивлены тому, что этот вьювер используется не только в целях маркетинга *SE*, но и применяется пользователями *Solid Edge* для представления CAD-моделей их заказчикам с целью более успешных продаж, а также для “совместной работы на мобильных устройствах”. Интерес к этому приложению и большое количество скачиваний стимулируют нас развивать это направление в сторону расширения его функциональности и поддержки других ОС.

– *Ведет ли российский офис статистику продаж SE? Каким комплектациям SE (Design and Drafting, Foundation, Classic, Premium) отдают предпочтение в России и почему?*

– **Виктор Беспалов:** Мы, конечно же, ведем статистику продаж *SE*, и она свидетельствует о том, что пользователи отдают свои предпочтения *SE Classic*. Однако я надеюсь, что запланированные на ближайшее время сделки могут подкорректировать статистику в сторону *Premium*. Вообще же, *mainstream*-бизнес (или массовый рынок) очень отличается от бизнеса корпоративных приложений. Как Вы знаете, мы проводили программу по продвижению *SE* – “**Solid Edge Premium по цене Classic**”. Она завершилась успешно и реально продемонстрировала нам, насколько этот рынок чувствителен к стоимости решения.



В интерфейсе Solid Edge Insight XT есть кнопка с “тележкой” Collection, предоставляющая проектировщикам и пользователям, не использующим CAD-системы, простой и гибкий метод группировки данных. Сгруппированные данные (такие, как CAD-файлы, электронные таблицы и спецификации) могут служить в качестве персонального или временного набора, допускающего выполнение множества операций по управлению данными, просмотру и контролю

– Каков в России спрос на Femap, на Solid Edge Simulation? Есть ли в российском офисе специалисты, подготовленные в такой степени, чтобы консультировать клиентов в отношении эффективных методов применения CAE-решений?

– **Виктор Беспалов:** Мы абсолютно четко понимаем, что у **Femap (CAE)** есть рынок в **России**. Это ощущается из общения с заказчиками и нашими партнерами по **Velocity Series**. Мы уверены, что по мере увеличения продаж **Solid Edge** будут расти и продажи **Femap**. То есть **Solid Edge**, как локомотив, потянет за собой всю линейку **Velocity Series**.

Отвечая на вторую часть вопроса – российский офис обладает высоким уровнем компетенции по направлению **CAE**, включая **Femap**. У нас работают выделенные специалисты, которые знают **Femap** и готовы консультировать, проводить тренинги по этому продукту. Кроме этого, у нас есть партнер, который специализируется только на системах инженерного анализа – это компания **Femto Engineering**.

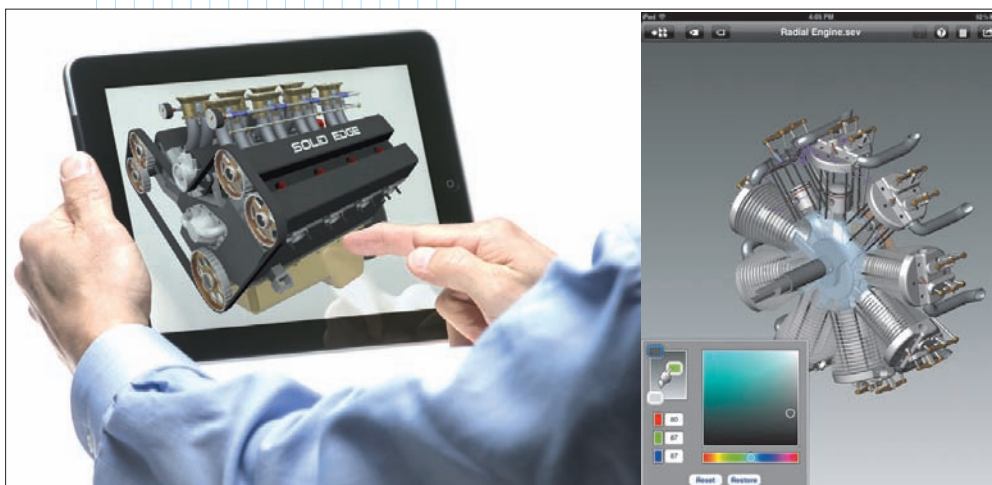
У **Femap** уже есть достижения – в российском судостроении, например. Поэтому мы рассматриваем возможность выработки некоего специализированного подхода к судпроему.

– **Karsten Newbury:** В отношении **Solid Edge Simulation...** Мы обратили внимание, что когда на корпоративном уровне мы организуем специальные рекламные кампании, предлагающие бесплатное использование полнофункциональной версии этого решения на ограниченный период времени, это, как правило, приводит к росту продаж. Это говорит о том, что нам следует активнее и последовательнее вести раскрутку **Solid Edge Simulation**.

– За развитие бизнеса **Velocity Series** в российском офисе **SPLM** теперь отвечает отдельный менеджер. Недавно на эту должность был назначен Андрей Петрушин, прежде руководивший офисом **SPLM** в Екатеринбурге. Что уже сегодня можно записать в его актив на этой должности?

– **Karsten Newbury:** Главным показателем успешности усилий, прикладываемых для продвижения **Solid Edge** в России и СНГ, является рост количества продаж лицензий за прошлый год. **Достигнутый рост выражается большим двузначным числом в процентах.** Жаль, что по корпоративным правилам я не могу озвучить цифры. Этот рост – заслуга Виктора Беспалова и команды Андрея Петрушина, с которой мы очень тесно сотрудничаем по вопросам развития бизнеса. Андрей показал хороший количественный результат. Кроме того, была усилена маркетинговая команда **Solid Edge** в России, благодаря усилиям которой стало возможным организовать презентацию **ST5** в обеих столицах. Конечно, нам еще многое предстоит сделать, поскольку **Solid Edge** на российском рынке имеет огромный потенциал для роста. Я считаю, что можно добиться большего. Результаты, достигнутые нашей локальной командой в этом году, выглядят очень многообещающими по сравнению с прошлым.

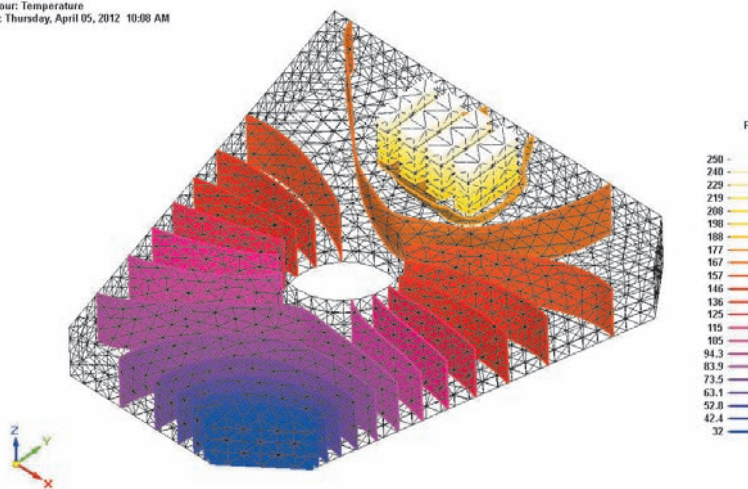
– **Виктор Беспалов:** Я и мои коллеги удовлетворены активностью и результативностью всей локальной команды **Velocity**. Впечатляющие цифры продаж **SE** говорят сами за себя, причем, есть как прямые продажи, так и продажи через партнеров. Но главное состоит в том, что **сегодня формируются очень важные основы будущего бизнеса Solid Edge в России.** Многое делается для развития канала продаж. Мы делаем просто фантастическую



Apple iPad теперь может использоваться для просмотра деталей и сборок, созданных в Solid Edge ST5. Solid Edge Mobile Viewer, который можно бесплатно загрузить из Apple App Store, расширяет возможности конструкторов при выезде к заказчику или на завод-изготовитель. 3D-файл для просмотра в iPad создается в Solid Edge простой командой сохранения "save as", и его можно посылать заказчику или поставщику по электронной почте

работу в плане маркетинга! С учетом небольшой численности нашей команды, её продуктивность очень высока. Понятно, что всему этому способствует отлаженная инфраструктура нашего представительства. Андрей, привнесший дополнительную энергию в этот процесс, работает в нескольких ипостасях, отвечая и за прямые продажи **SE**, и за развитие партнерского канала. Кроме того, он отвечает как за взаимодействие с нашими иностранными коллегами в направлении **Velocity**, так и за то, чтобы мы адекватно реализовывали в России стратегию, предлагаемую корпорацией.

1 Iso Lines and Surfaces.pat, Heat Transfer Study 1, Aluminum, 1060
Temperature
Contour: Temperature
Date: Thursday, April 05, 2012 10:08 AM



Отображение полученных в Solid Edge ST5 результатов расчета в виде поверхностей постоянного значения помогает проектировщику анализировать стационарные распределения тепловых величин внутри детали

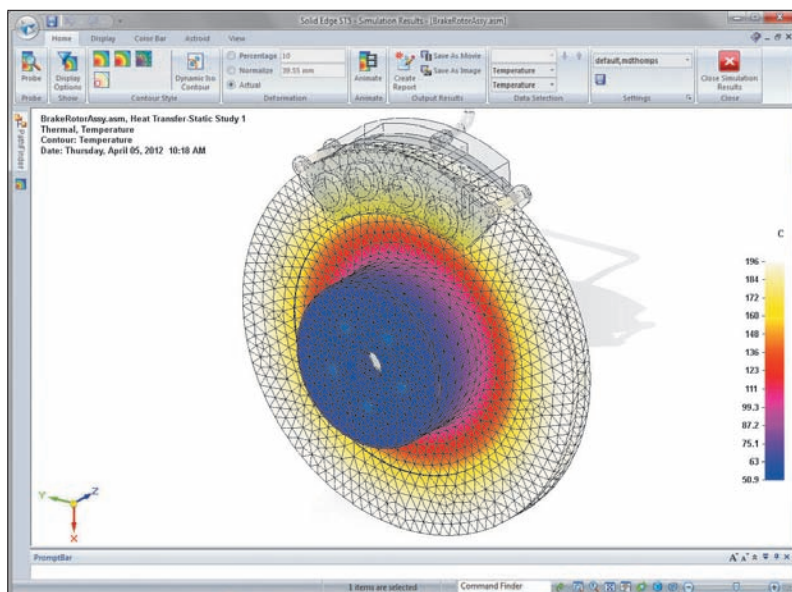
– **Выполняет ли российский офис план по продажам SE в первом полугодии 2012 года?**

– **Виктор Беспалов:** Да, мы выполняем установленный “target”.

– **Как продвигается поиск подходящих партнеров для продажи Solid Edge в России? Какова сейчас структура российского канала продаж?**

– **Виктор Беспалов:** Когда мы обсуждали стратегию продвижения *Solid Edge* на российском рынке, то пришли к пониманию необходимости развития непрямого канала продаж. Это обусловлено многими факторами, первый из которых – огромная территориальная разбросанность потенциальных заказчиков. Во-вторых, *Solid Edge* в сравнении с *NX*, представляет собой продукт другого класса, и он не требует столь высокой степени вовлеченности со стороны вендора. Ни у одного из наших партнеров по *SE* нет какого-либо преимущества перед остальными. Предложение по развитию бизнеса *Velocity Series* в России и СНГ мы сделали всем партнерам *SPLM*, которых уже насчитывается около двух десятков. С большинством из них были проведены предметные переговоры. Замечу, что не все партнеры сразу отозвались на наше предложение, поскольку понимали, что это направление – новое в их бизнесе. С ключевыми партнерами, чье участие в развитии бизнеса *SE* в России мы считали важным, проводились длительные переговоры. Мы старались помочь им понять, что для их бизнеса направление *Velocity* может стать выгодным как с экономической, так и со стратегической точек зрения, и что не следует замыкаться на *NX*. Те, кто согласились, думаю, не пожалели, поскольку им удалось увеличить объем продаж. Специалисты нашего офиса проводили большую работу с партнерами на предмет бизнес-планирования этого направления.

Большая часть наших партнеров закреплена территориально – то есть, они отвечают за продажи *Solid Edge* в конкретных регионах, где расположен их офис. Например, на Урале работает “ПЛМ-Урал”, в Нижнем Новгороде – “NS Labs”, в Северо-Западном регионе – “Ideal PLM”, в центральной части России и Казахстане – “Борлас”. Это не означает, что эти компании не могут продавать наше ПО в соседних регионах, но было бы логично, чтобы они работали с заказчиками, которые находятся в относительной близости к ним. Жесткого территориального деления пока нет. Партнеры имеют достаточно большие базы имеющихся в каждом регионе потенциальных заказчиков, которых нужно обслуживать. При этом мы уже ощущаем, что существующих партнеров по продажам *Solid Edge*, видимо, будет недостаточно. Мы будем расширять партнерскую сеть, но очень аккуратно. Резкое увеличение численности партнеров сделало бы бизнес этих партнеров невыгодным из-за падения маржи до минимума. Интерес



Solid Edge Simulation ST5 содержит инструмент для анализа переноса тепла от стационарных источников и его влияния на конструкцию изделия. На иллюстрации показано распределение тепла в автомобильных тормозах. Цветное изображение помогает более оперативно анализировать результаты

партнеров в сделках по SE мы хотим сохранить высоким.

– *Что намерен противопоставить российский офис SPLM авторитету CAD-системы SolidWorks и великолепно поставленной работе компании SolidWorks Russia?*

– **Karsten Newbury:** Конечно же, нам надо напряженно работать над формированием сообщества пользователей Solid Edge. Для этого мы намерены не только ежегодно проводить форум Solid Edge University в крупных странах, но и увеличить количество семинаров технического характера (*productivity summits*), которые ориентированы на демонстрацию возможностей SE, направленных на увеличение продуктивности работы. Мы работаем с пользователями и с локальными офисами SPLM для того, чтобы способствовать формированию так называемых локальных групп активных пользователей SE (*local regional user groups*). Это – наш следующий шаг. Наша цель – развивать сообщество Solid Edge.

Три года назад бизнес SPLM в России рос стремительно, с опережением плана. Местная команда была загружена работой с крупными заказчиками и не имела возможности отвлекаться на что-то еще. Однако, топ-менеджмент SPLM в регионе EMEA и Виктор Беспалов посчитали, что не следует ограничивать себя и что можно добиться большего, работая параллельно также и в другом сегменте рынка – среднего и малого бизнеса (СМБ). Для этого в российском офисе была создана отдельная команда, в которую входили менеджеры по предконтрактным работам, менеджеры по продажам и маркетингу. Далее мы инвестировали время и средства в то, чтобы Solid Edge начал поддерживать российский стандарт ЕСКД. То есть, мы постепенно реализуем нашу стратегию. В результате бизнес SE в России показывает явный рост.

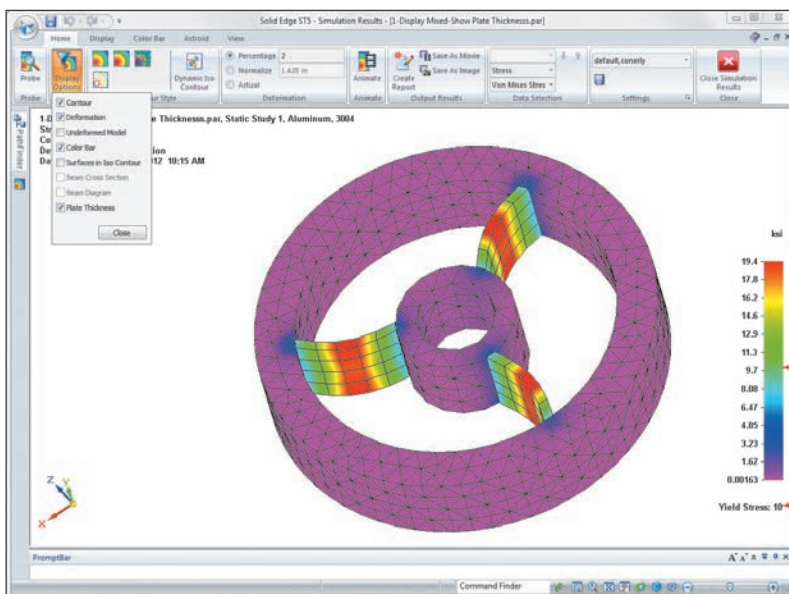
– **Виктор Беспалов:** Мы должны существенно увеличить долю Solid Edge на рынке массовых 3D-систем. И мы имеем представление, за счет чего этого можно добиться. Кроме того, бренд Siemens – очень сильный. На сегодняшний день решения Siemens PLM Software заняли сильные позиции в основных и наиболее развитых отраслях российского машиностроения. Это и станет ключом к успеху Solid Edge в России.

– *Карстен, в своем прошлом интервью Observer'у Вы с удовлетворением отметили, что пошли более избирательным путем в отношении “облаков”, нежели некоторые ваши конкуренты. Чем такой путь предпочтительнее пути, который выбрала, скажем, компания Autodesk?*

– **Karsten Newbury:** Я не стал бы комментировать стратегию наших конкурентов. Как я уже говорил ранее, на наш взгляд, в “облаке” имеет смысл переводить такие вещи, как рендеринг, расчеты и симуляцию, средства для взаимодействия. У пользователей обязательно должен оставаться выбор относительно того, где хранить свои данные – у себя или в “облаке”. Последние исследования подтверждают высокую степень обеспокоенности пользователей в отношении данных о своих проектах, потому как это для них самое ценное: это их деньги, их интеллектуальная собственность...

Совсем недавно на встрече с прессой в Бостоне мы предвратительно анонсировали выход Teamcenter в “облаке” – по принципу *Infrastructure-as-a-Service (IaaS)* и в рамках концепции предоставления пользователям платформы по выбору (*platform of choice*). Система Teamcenter сертифицирована для работы в трех наиболее распространенных облачных сервисах: Windows Azure (Microsoft), SmartCloud Enterprise Plus (IBM) и AWS (Amazon). То есть, пользователь может самостоятельно решать, как ему удобнее использовать Teamcenter, где и как хранить БД и т.д. Как показывают данные о спросе на такие услуги, пользователи намерены использовать эти возможности преимущественно для создания “частного облака” (*private cloud*) внутри корпораций.

Верно, что некоторые шаги, предпринятые CAD-разработчиками в направлении “облаков”, выглядят привлекательными. Но нам не следует забывать о бизнес-стороне этого вопроса. В долгосрочной перспективе вендорам нужно четко понимать, в каком виде и когда будет отдача от инвестиций (ROI). Инвестировать следует аккуратно и с умом, помня,



Новая возможность Solid Edge ST5 позволяет одновременно отображать и результаты расчетов, и распределение узловых точек с целью последующей корректировки сгущения сетки в областях с большим градиентом анализируемого поля

прежде всего, о пользе, которую должен получать конечный пользователь. Мы видим, как многие компании делают очень существенные инвестиции в технологии, которые, как представляется, не приносят им существенной отдачи. Поскольку такие компании по большей части являются акционерными обществами, акционеры будут недовольны таким положением дел; подобная стратегия выглядит слишком рискованной. По этой причине я ранее в беседе с Вами назвал подход *Siemens PLM* к “облакам” более избирательным. Мы инвестируем в технологии, приносящие колоссальную пользу конечным пользователям, в такие, например, как синхронная технология. Да, пожалуй, мы не в такой степени “облачны”, как некоторые наши конкуренты. Путь, которым идем мы, позволяет нам чувствовать себя уверенными в том, что мы делаем. При этом мы очень внимательно продолжаем мониторить развитие облачных технологий, следим за новыми интересными решениями, которые предлагают молодые стартапы. “Облака только ради облаков” – это не наш месседж.

– Мы сегодня довольно много говорили о конкуренции SE и SW. Позвольте еще вопрос на эту тему. Компания *DS SolidWorks* недавно выпустила на рынок *SolidWorks Electrical*. Планируется ли выход *Solid Edge Electrical*?

– **Karsten Newbury:** Я не стал бы комментировать стратегию наших конкурентов. Мы пока не планируем выпуск *Solid Edge Electrical*. Но мы намерены продолжать активно сотрудничать с компаниями – разработчиками электротехнического ПО (например, с *Zuken*) и наращивать количество сторонних *apps* для *Solid Edge*. Если говорить о необходимой пользователям функциональности – она присутствует в уже имеющихся приложениях.

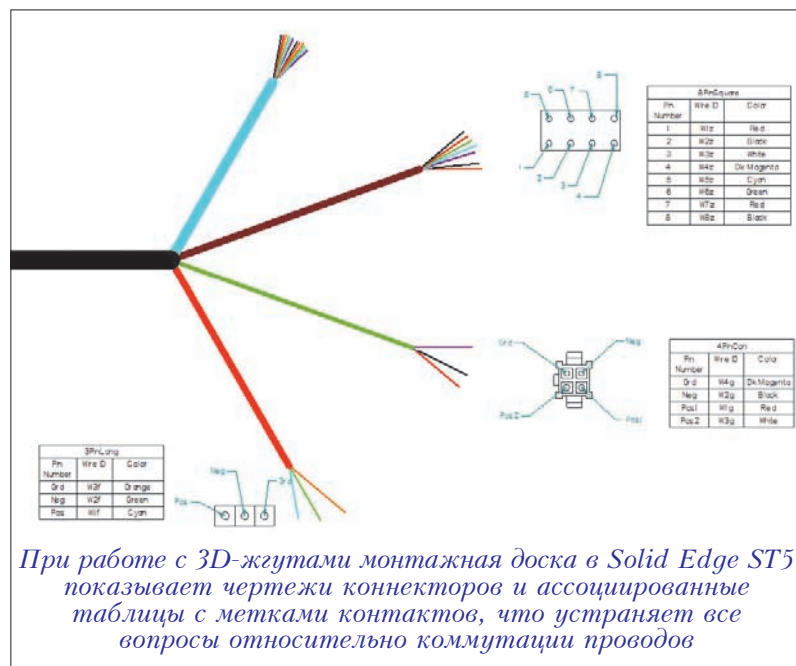
Простая перепаковка функционала неизбежно влечет потерю прибыли для сторонних партнеров. Уверен, что им комфортнее самостоятельно работать с базой пользователей *Solid Edge*. Однако на будущее мы оставляем для себя такую возможность открытой. Как Вы знаете, в настоящее время мы с помощью партнеров активно прорабатываем направление по созданию в *Solid Edge* встроенного CAM-модуля.

– Во время прошлого интервью нашему изданию Вы упомянули компанию *Geometric* в качестве CAM-партнера. Насколько продвинулась эта работа к сегодняшнему моменту и когда ожидается совместное заявление?

– **Karsten Newbury:** В Нэшвилле, в июне этого года, мы представили на суд участников форума *Solid Edge University* прототип встроенного в *Solid Edge* CAM-решения, созданный совместно со специалистами компании *Geometric Technologies*.

Нашей главной целью было предоставить пользователям возможность опробовать функциональность прототипа интегрированной системы в действии. Мы получили много позитивных откликов не только от пользователей, но и ключевых партнеров – реселлеров *Solid Edge*. На этом основании было принято решение продолжать развивать нашу совместную инициативу. С одной стороны, любой сторонний разработчик CAM-систем может предложить пользователям *apps* для SE, поскольку наш программный интерфейс (API) открыт для всех. С другой стороны, по ряду причин мы приняли решение предложить клиентам встроенную CAM-функциональность – в одном наборе с SE (*bundled offer*). Так как этот набор решений в итоге должен появиться в прайс-буке *Siemens PLM*, сейчас мы проводим с руководством компании *Geometric* детальные переговоры, цель которых – защитить пользователей продуктов *SPLM* от возможных последствий, связанных с изменением статуса или владельцев нашего партнера. Прогресс уже достигнут, однако этот процесс обычно занимает немало времени. По предварительным оценкам, совместный продукт будет доступен пользователям к первой половине 2013 года.

CAM-функциональность будет предлагаться в виде отдельного модуля за дополнительную плату, однако, с точки зрения интерфейса, она будет интегрирована в SE. Тем пользователям, которые хотят выполнять с помощью CAM-приложения сложные профессиональные задачи, мы также по-прежнему рекомендуем применять *CAM Express* или даже *NX CAM*. Однако в большинстве случаев конструкторам необходимо иметь встроенное CAD/CAM-решение, которое было бы очень простым в использовании, не требовало бы проведения глубоких настроек. CAM-функциональность, встроенная в SE, ориентирована именно на таких пользователей. При этом объединение



При работе с 3D-жгутами монтажная доска в *Solid Edge ST5* показывает чертежи коннекторов и ассоциированные таблицы с метками контактов, что устраняет все вопросы относительно коммутации проводов

возможностей синхронной технологии с CAM открывает новые перспективы также и для *Solid Edge*.

– В заключение позвольте мне задать два стратегических вопроса, на поиске ответов на которые Вы наверняка ловили себя.

Итак, первый... Промышленность России – это постсоветская промышленность, сосредоточенная на крупных предприятиях (ныне – акционерных обществах и вертикально-интегрированных холдингах). Рынок СМБ существует, но он слаб и не имеет финансовой поддержки государства. Покупателями и пользователями как *SolidWorks*, так и *SE* в России являются, по большей части, не малые, а крупные предприятия следующих групп:

- предприятия, где продавцам *NX* или *CATIA* не удалось сломить нежелание руководства платить большие деньги;
- предприятия, где продавцам *SW* и *SE* удалось убедить инициаторов автоматизации в достаточности функционала для решения их задач;
- предприятия с действительно несложной продукцией;
- отдельные подразделения крупных предприятий (ремонтные службы и т.д.).

Мне представляется, что в России модель продаж и маркетинг *SE* должны быть во многом схожи с моделью продаж и маркетингом *NX*, если вы рассчитываете на успех и на сокращение отставания от *SolidWorks*... А как думаете Вы?

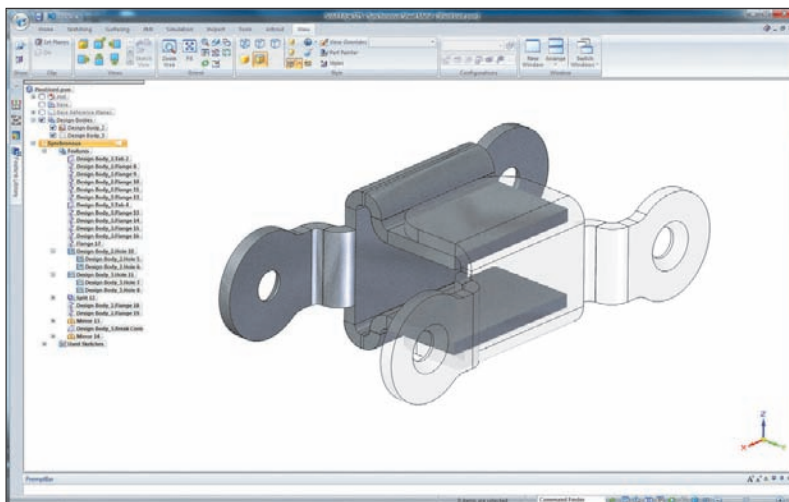
– **Karsten Newbury:** Да, мы понимаем и учитываем особенности российской промышленности. Действительно, в крупных холдингах и на промышленных предприятиях есть подразделения, которые ведут себя как небольшие самостоятельные компании, и которые являются потенциальными пользователями *Solid Edge*. Но с этим мы встречаемся во многих странах мира, это характерно не только для России. Однако, даже находясь под общим брендом компании, такие подразделения имеют другие задачи и потребности, которые мы должны удовлетворять с помощью линейки *Velocity Series*. Чем сложнее задачи и жизненный цикл изделия, тем скорее на первый план выходят *NX* и *Teamcenter*.

Как уже говорил Виктор, у многих российских компаний существуют очень жесткие рамки бюджета на покупку ПО. Поэтому для них *Solid Edge* и его развивающаяся функциональность – именно то, что надо. Для крупных предприятий, которые уже используют связку *NX/Teamcenter*, преимущество *Solid Edge* состоит еще и в том, что оба продукта основаны на одном геометрическом ядре – *Parasolid*. Поэтому 3D-модель, созданная средствами *NX*, может быть без труда передана для проведения технологической подготовки

производства в технологический отдел, сотрудники которого используют *Solid Edge*. При этом сохраняются ассоциативные связи и сопутствующая информация (аннотированные модели).

– **Виктор Беспалов:** Я бы сказал, что мы пока не видим конфликта между *NX* и *SE* на крупных российских предприятиях, которые производят сложную наукоемкую продукцию и являются пользователями *NX* и *Solid Edge* одновременно. У таких предприятий есть много задач, для решения которых можно и нужно использовать мейнстримовскую 3D CAD-систему. Это происходит, опять же, в силу структуры российской экономики – когда и разработка, и производство концентрируется практически в одном месте, на одном предприятии, и такие предприятия – наши потенциальные заказчики (в том числе, и для *Solid Edge*); мы их видим и ведем с ними работу. Еще раз подчеркну, что рынок для *Solid Edge* есть и он очень интересен для нас.

Кроме этого, мы внимательно отслеживаем мелкие – одно-три места – заказы на *Solid Edge*. В этом году динамика прироста таких заказов просто колоссальная. Такая статистика дает нам дополнительную пищу для размышлений. Как бы то ни было, российский рынок растет. И свою стратегию мы постоянно будем адаптировать под новые условия на рынке. Другой вопрос, что в работе с заказчиками нам нужно, в первую очередь, понять требования, которые заказчик предъявляет к системе, и оценить общую стоимость владения системой с учетом конкретных экономических условий и ограничений заказчика. При таком подходе



Применение синхронной технологии делает проектирование в среде *Solid Edge ST5* более гибким. Метод многодельного проектирования при создании отдельной детали дает конструкторам возможность рассматривать различные подходы к её изготовлению, используя разделение или слияние деталей.

Кроме того, эта новая функция позволяет вставить импортированную сборку как одну деталь, чтобы не показывать её структуру. При необходимости эти тела можно вывести в отдельные файлы

мы обладаем уникальной позицией на российском рынке.

– С моей точки зрения, утверждение “два мира – две системы” (то есть, у SPLM – NX и Solid Edge, у Dassault – CATIA и SolidWorks) не является безупречным и единственно верным. Тот, кто знает историю развития рынка CAD/CAM в девяностые годы, сегодня может ухмыльнуться. Вполне ведь могло сложиться и так, что пакет SW мог оказаться во владении UGS и потом у Siemens, а SE – у Dassault... Напрашивается мысль: то, что сейчас происходит между командами и продуктами CATIA и SolidWorks, является логичным продолжением истории консолидации. Велик соблазн “убить” SW и заменить его на CATIA везде и всюду. Нельзя исключать, что подобное может случиться и в вашем лагере с парой SE/NX...

В этой связи возникает второй стратегический вопрос. Не кажется ли вам, что правильным решением было бы создавать для обоих рынков масштабируемую систему с единой структурой данных, единым интерфейсом, единым ядром и пр.? Не следует ли внести коррективы в стратегический план развития портфолио SPLM? Какие могут быть варианты решения проблемы “двух продуктов для двух миров”?

– **Karsten Newbury:** Я одновременно и согласен, и не согласен с Вами. Согласен потому, что уже достаточно давно Solid Edge и NX используют общие базовые технологические компоненты – например, Parasolid, D-Cubed, VTK (variational toolkit), который является главной компонентой

нашей синхронной технологии. Как Вы помните, много лет назад Solid Edge пережил смену ядра – с ACIS на Parasolid. Сегодня NX и Solid Edge совместно используют пять-шесть базовых технологий. То есть, можно сказать, что в некотором смысле мы уже обладаем таким масштабируемым решением, компоненты которого понимают друг друга с позиции интероперабельности и совместимости.

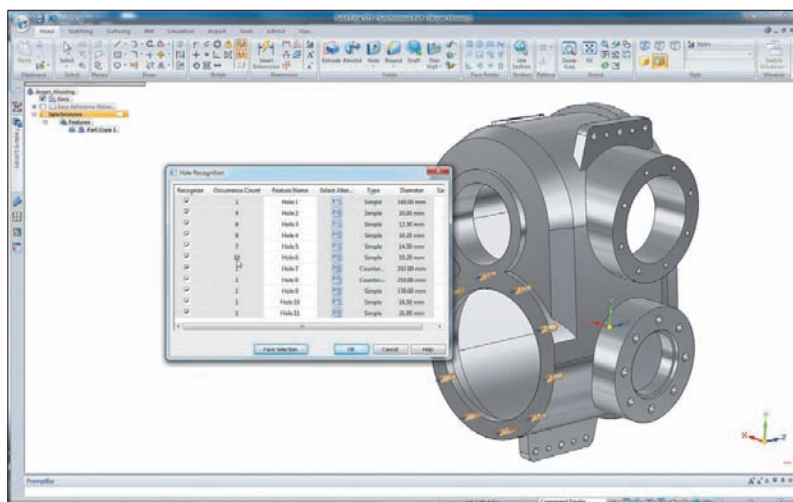
Не согласен я потому, что, с точки зрения пользователей, потребности заказчиков с корпоративным процессно-ориентированным подходом к созданию нового изделия и тех заказчиков, кому нужно готовое к работе коробочное (out-of-the-box) решение – очень различаются. Если максимально упростить, это становится очевидным даже на уровне сравнения интерфейсов систем. Поэтому мы предлагаем два разных решения, адаптированных для high-end и mid-range-рынков. Одно общее решение не будет идеальным выходом из ситуации – ни для заказчиков, ни для вендора. Потому как такое решение будет либо чрезмерно богатым по функционалу (а значит дорогим), либо будет обладать недостаточной функциональностью. Сегодня предлагаемое компанией SPLM позиционирование двух продуктов для двух разных рынков представляется оптимальным и отвечающим потребностям заказчиков. В будущем – всё возможно. При изменении конъюнктуры рынка или появлении новых ниш нам, вероятно, придется адаптировать наши решения под новые условия. При этом наши заказчики всегда смогут рассчитывать на стабильность и проверенную архитектуру наших решений.

Что еще важно отметить: синхронная технология позволяет нам достигать совместимости различных CAD-решений. Это определенно оказывает сегодня давление на других игроков рынка, которые не обеспечивают подобного уровня совместимости с чужеродными CAD-системами.

– **Виктор Беспалов:** Я могу только добавить, что сложившаяся на рынке САПР ситуация, при которой существуют два продукта для двух разных рынков – абсолютно естественна. Возьмем, к примеру, рынок ERP-систем, с которым я тесно соприкасался в своей практике. Ни у одного из ведущих ERP-вендоров нет решения, которое одновременно удовлетворяло бы потребностям корпоративного рынка и СМБ. Это – отражение ситуации и спроса на рынке. Эта двойственность характерна для любой софтверной компании, которая начинала свое развитие с корпоративного сегмента рынка.

– Господа, благодарю вас за беседу и время, уделенное нашему журналу!

Москва, 19 сентября 2012 г. 



Синхронная технология является проверенным инструментом, который помогает проектировщикам в редактировании импортированных файлов с проектными данными. В Solid Edge ST5 имеется возможность распознавания отверстий и преобразования их в редактируемый конструктивный элемент. После этого с отверстиями можно работать так же, как с “родными” объектами, созданными средствами самой CAD-системы. Такой функционал позволяет сократить затраты на проектирование за счет повторного использования 3D CAD-данных