

# “У *Solid Edge* – очень большой потенциал для роста”

Интервью *Karsten Newbury* и *Bill McClure*, топ-менеджеров *Siemens PLM Software*

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

*aleksandra@cadcamcae.lv*

Предлагаем вниманию читателей беседу сразу с двумя руководителями компании *Siemens PLM Software*: **Karsten Newbury**, старшим вице-президентом, управляющим директором сегмента *Mainstream Engineering*, и **Bill McClure**, вице-президентом по разработке продуктов линейки *Velocity Series*. Разговор, всецело посвященный бизнесу *Solid Edge (SE)*, состоялся во время конференции *Solid Edge University 2013*, проходившей 24–26 июня с.г. в Цинциннати (репортаж с мероприятия публикуется в этом же номере журнала). Напомним, что и г-н *Newbury*, и г-н *McClure* уже не раз появлялись на страницах *Observer*'а, когда редакция поднимала вопросы развития бизнеса *Solid Edge* в мире и в России (см. интервью в *Observer* #5/2011, #5/2012, #7/2012).



*Karsten Newbury*

– Господа, давайте первым делом поговорим о динамике финансовых показателей бизнеса *SE* и о положении *SE* на глобальном рынке в 2012 году. Как выросли продажи *SE* за 2012 финансовый год? О чём свидетельствует это достижение и как характеризуется вами?

– **Karsten:** В 2012 финансовом году рост бизнеса *Solid Edge* в глобальном масштабе снова выражался двузначным числом процентов; так было и в 2010, и в 2011 гг. Этот тренд, конечно же, нас радует.

В США рост продаж лицензий *Solid Edge* во втором квартале 2013 года составил 25% в сравнении с 2012 годом. Как Вы знаете, состояние экономики в разных странах порой сильно отличается. В некоторых странах бизнес *Solid Edge* показывает очень высокие темпы роста. Разумеется, мы понимаем, что иногда это объясняется низкими стартовыми позициями. Но вот, например, **бизнес *Solid Edge* в России демонстрирует уверенный и постоянный рост, который в этом году уже составил 60%.**

Как Вы знаете, мы продолжаем вести работу по формированию российского канала продаж *SE*. При этом в России очень хорошо идут прямые продажи *SE*. Это несколько нетипично для нашего бизнеса, в котором 90% дохода приносит именно партнерский канал. Благодаря совместным усилиям, **бизнес *SE* в России стал приносить ощутимый доход.**

Есть и другие интересные для бизнеса *SE* страны – например, Италия. Несмотря на то, что экономика этой страны пребывает не в лучшей форме,

бизнес *Solid Edge* там показывает потрясающие результаты.

– Что, на Ваш взгляд, оказывает большее влияние на результаты продаж *SE* в том или ином географическом регионе: состояние экономики, уровень конкуренции, успешность вашей собственной работы, в том числе в сфере *Business Development*, развитость и качество сети реселлеров?

– **Karsten:** Да, я тоже размышлял над тем, что же влияет на наш бизнес и его результаты. Очевидно, что первым и главным фактором является состояние экономики в стране. Если она здоровая, то и вендорам ПО легче показывать рост.

Во-вторых, это степень развитости партнерского канала. В этом отношении мы провели реорганизацию менеджмента в 2012 году. До этого в обеих Америках, Европе и АТР у нас действовали три разрозненные группы, отвечающие за взаимодействие с партнерами (*channel enablement*). В прошлом году я попросил, чтобы **Don Cooper** возглавил эти три группы на глобальном уровне и стал управлять ими как единым целым. Это можно считать новым этапом развития нашего канала продаж, через который когда-то проходил и *SolidWorks*.

Главной моей целью в 2013 году было создание правил (политики или культуры) ведения продаж через партнеров, к чему мы долго шли. Мы уже отладили процесс взаимодействия, написали методики, разработали обучающие материалы. Больше всего сил ушло на то, чтобы максимально упростить процессы и доступность материалов. Сейчас у нас действует отлаженная партнерская программа в глобальном масштабе. В тех странах, где нам удалось завязать тесные отношения с партнерами и применить разработанную политику, мы получили хороший рост продаж *Solid Edge*. Например, Мексика, с которой мы начинали работать по новой программе, показывает рост порядка 50%.

Наша задача – мотивировать партнеров для того, чтобы они проявляли больше активности на локальных рынках, привлекали внимание, генерировали запросы со стороны клиентов и продажи. Когда их деятельность начинает приносить прибыль, они нанимают новых сотрудников для развития бизнеса. Поэтому, важным аспектом в такой работе является баланс между численностью персонала партнера и его

возможностями успешно действовать на локальном рынке. Буду с Вами откровенен: бизнес *Solid Edge* в разных регионах и странах идет очень по-разному. Есть страны, обеспечивающие нам очень большой рост, есть и такие, где мы фиксируем падение дохода. Во всех случаях основными предпосылками являются состояние экономики и то, как работает наш канал. Если мы будем успешно развивать партнерскую программу, то результаты будут: **у *Solid Edge* – очень большой потенциал для роста.**

*– Удовлетворены ли Вы достижениями в аспекте роста продаж SE? Насколько полученный результат отличается от планируемого?*

**– Karsten:** Я никогда не испытываю полного удовлетворения от полученных результатов. Я рад тому, что нам удастся продолжать показывать рост, который в процентах выражается двузначным числом. Мы перевыполнили план по доходам, который был нам установлен, поэтому Чак Гриндстафф доволен моей работой и успехами нашей команды, если Вы об этом спрашиваете. ☺ Но я хотел бы добиваться большего и большего!

*– Как распределились продажи SE в 2012 году по основным географическим регионам? Есть ли здесь какие-то изменения в сравнении с 2011 финансовым годом? Какие регионы являются драйверами продаж, какие – аутсайдерами?*

**– Karsten:** В 2012 году мы не наблюдали существенных изменений в распределении доходов по трем основным регионам мира – обе Америки, Европа и АТР. **Европа по-прежнему является драйвером продаж *Solid Edge*.** Что касается АТР – ситуации в разных странах отличаются. В некоторых странах этого региона мы получили отличные результаты, в других дела идут не так хорошо. Например, в Индии мы столкнулись с тем, что в ожидании выборов бизнес в этой стране замер, что отразилось и на наших доходах

в 2012 году. При этом в 2011 году Индия обеспечила нам хороший рост дохода от продаж *SE*.

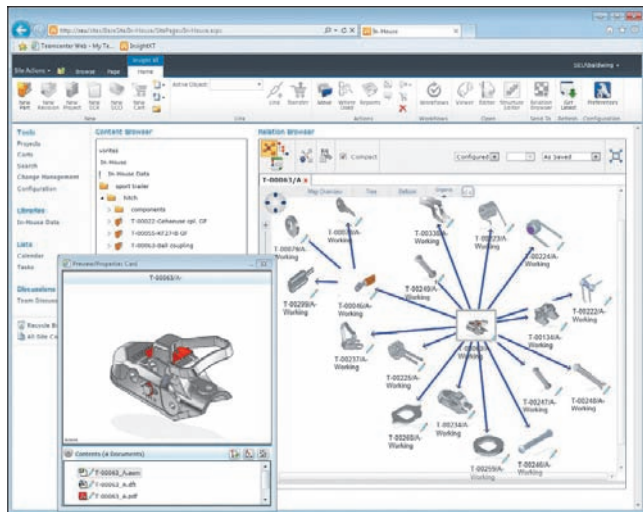
*– Вы уже упомянули о 60%-м росте бизнеса SE в России в этом году. А как смотрятся достижения вашего российского офиса в сравнении с результатами в Бразилии, Индии и Китае, а также в Германии?*

**– Karsten:** Мне приятно отметить, что **из стран БРИК Россия показывает наиболее стремительный рост объема продаж *Solid Edge*.** Да, в абсолютных цифрах Россия – пока еще не номер один, но рост, который мы наблюдаем там уже на протяжении трех лет, приближает объемы продаж *SE* в России к некоторым странам БРИК. Как я уже говорил, в Индии мы сегодня наблюдаем проблемы политического характера, в Китае же наши дела идут хорошо.

Что касается Германии, то в этой стране бизнес *Solid Edge* развивается наиболее успешно. В последнее время мы отметили там следующую особенность: хотя продажи новых лицензий растут достаточно умеренно, показатель роста дохода от поддержки достиг 10%. Учитывая, что в Германии и прежде было большое количество пользователей на поддержке, показанный рост выглядит почти невероятным. Но этому есть объяснение. Как я уже рассказывал Вам в одном из интервью, крупнейший реселлер *SolidWorks* в Германии принял решение переключиться на продукты из состава *Velocity Series*. Благодаря своей активности и мотивированности, ему удалось перевести в стан *Solid Edge* две с половиной тысячи пользователей *SolidWorks*. Условия перехода были следующими: заказчик бесплатно получает столько же лицензий *Solid Edge*, сколько у него было лицензий *SolidWorks*, но принимает на себя обязательство оплачивать поддержку. По этой причине доходы от поддержки заметно увеличились на фоне умеренного роста продаж новых лицензий. Когда эти заказчики начнут докупать лицензии, мы почувствуем отложенный эффект от этой акции.

*– Как бы Вы могли охарактеризовать результаты в деле рекрутирования новых реселлеров по основным регионам?*

**– Karsten:** Признаюсь, результаты работы нашего партнерского канала в последние несколько лет заставили меня немного изменить мое мнение в отношении того, какими должны быть реселлеры *Solid Edge*. Если говорить о небольших компаниях, то да, конечно, для достижения успеха они должны фокусироваться именно на *Solid Edge*. Что же касается крупных реселлеров продуктов *Siemens PLM*, то наиболее успешно бизнес *Solid Edge* идет у них тогда, когда в рамках компании формируется отдельное подразделение или сегмент для продвижения этого пакета. Особенно хорошо для нас, когда партнер параллельно занимается еще и внедрением *Teamcenter*, поскольку это автоматически означает его вовлеченность в бизнес-процессы заказчика. Я хочу сказать, что думать категориями “черное – белое”, “NX или *Solid Edge*” в современных условиях



*В Solid Edge SP добавлены новые средства визуализации, помогающие эффективнее управлять сложной конструкторской информацией*

уже нереалистично. Мы не запрещаем нашим партнерам заниматься другими решениями, входящими в портфель *Siemens PLM*, мы лишь хотим убедиться, что фокус, внимание и ресурсы направляются и на *Solid Edge* в необходимом объеме. (В своём первом интервью *Observer*'у, опубликованном в #5/2011, г-н *Newbury* отстаивал гораздо более жесткую позицию в отношении реселлеров *Solid Edge* и весьма скептически отзывался о возможности существования партнеров, успешно продвигающих связку *NX/TC* и *Solid Edge* под эгидой одной компании. – Прим. ред.)

Со временем, когда наш канал продаж достигнет некоторой зрелости, мы определенно начнем усиливать маркетинг *Solid Edge*. Это является следующим стратегическим направлением нашей деятельности. Многие спрашивают меня, почему мы не делали этого раньше. Да, мы можем организовать и провести безупречную глобальную маркетинговую кампанию *Solid Edge*, которая сгенерирует нам много активных контактов, но вряд ли нам удастся их обслужить должным образом. И все наши инициативы пойдут насмарку или будут использованы нашими конкурентами. Не во всех регионах мира мы к этому уже готовы. В США мы чувствуем себя уже комфортно в аспекте формирования канала продаж, поэтому в очень скором времени Вы станете свидетелем усиления нашей маркетинговой активности.



Bill McClure

– Какой процент доходов в сегменте *Mainstream Engineering* приходится на прямые продажи, а какой – на реселлеров? Отмечены ли здесь какие-то изменения по сравнению с 2011 годом?

– **Karsten:** Каких-то существенных изменений в том, что касается канала получения дохода, в 2012 году не произошло. Наши партнеры-реселлеры приносят нам 90% дохода, прямые продажи составляют 10%. Как мне кажется, такое распределение вполне естественно для бизнеса *Solid Edge*. Верно и то, что мы могли бы продавать существенно больше лицензий *Solid Edge* напрямую. Крупные компании, которые являются заказчиками *Siemens PLM Software*, нуждаются и в *CAD*-системах среднего уровня и нередко используют системы, конкурирующие с *SE*. Но мне сложно достучаться до наших аккаунт-менеджеров. Поэтому большего мы добьемся именно путем расширения и укрепления своей партнерской сети.

– Какие комплектации *SE (Design and Drafting, Foundation, Classic, Premium)* наиболее популярны и почему?

– **Bill:** В этом рейтинге по-прежнему лидирует *Solid Edge Classic*. Я думаю, пользователи отдают предпочтение именно ей потому, что *Classic* предлагает оптимальное соотношение функциональных возможностей и цены. На втором месте по популярности находится комплектация *Premium*, которая,

помимо прочего, включает функционал для расчетов и анализа.

– Опросы, которые компания *Siemens PLM* несколько лет назад проводила среди пользователей *SE Classic*, выявили, что только 20% из них применяют для управления *CAD*-файлами систему *Insight*, поставляемую в комплекте. Видимо это стало одной из причин того, чтобы вдохнуть в *Insight* новую жизнь. На конференции 2012 года было объявлено, что *Insight XT* будет поставляться как отдельное приложение за отдельную плату, вне зависимости от того, какой вариант комплектации *SE* использует клиент. Зачем понадобилось переименовывать *Insight XT* в *Solid Edge SP*, и будете ли вы развивать *Insight*?

– **Bill:** Система *Insight* продолжает оставаться частью комплекта *Solid Edge Classic*. Это – базовое решение, предназначенное для управления *CAD*-файлами *Solid Edge*.

Решение *Solid Edge SP*, прежде известное как *Insight XT*, в основе которого лежит *Microsoft SharePoint*, способно воспринимать модель *Solid Edge* уже как набор файлов и ревизий. С функциональной точки зрения эта возможность существенно отличает эти два решения. У нас много пользователей системы *Insight*, и если им достаточно имеющейся функциональности, они могут применять это решение и в дальнейшем. Мы продолжим развивать и *Insight*, и *Solid Edge SP*.

Чтобы перейти с *Insight* на *Solid Edge SP*, пользователям нужно будет заплатить за лицензию, при этом её стоимость варьируется в зависимости от того, какой вариант комплектации *Solid Edge* используется. Данные из *Insight* можно экспортировать в *Solid Edge SP*. Мы провели тестирование и убедились в том, что все данные будут в полном порядке, то есть линки, и имена файлов не будут дублироваться. В новой системе модель данных уже может охватывать множество ревизий детали и файлы различного формата. Помимо *CAD*-файлов *Solid Edge* это могут быть *JT*-файлы для просмотра, *PDF*- или *Excel*-файлы со спецификацией, *TIFF* и др.

– Только что было объявлено о замене *Teamcenter Express* на *Teamcenter Rapid Start*. С какой целью это сделано, и на какие изменения вы рассчитываете?

– **Bill:** Всё это – очередная стадия эволюции, которую проходит наше решение для СМБ. *PDM*-система *Teamcenter Express* была создана на базе *Teamcenter*, но её функциональность была существенно ограничена отсутствием возможности подключать, при необходимости, другие модули из состава этого решения – например, для управления требованиями. По просьбе заказчиков мы сделали так, чтобы часть необходимой им функциональности, обеспечивающей

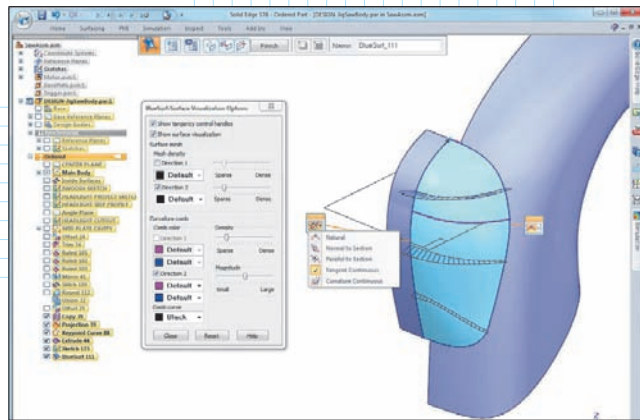
решение задач для рынка СМБ, всё-таки можно было использовать в рамках *Teamcenter Express*. Однако, решив одну проблему, в дальнейшем мы столкнулись с другой: стало ясно всё больше пользователей *Teamcenter Express*, чей бизнес расширялся, что влекло за собой усложнение бизнес-процессов и задач – к примеру, появилась необходимость управлять соответствием законодательным нормам (*compliance*), изменениями (*change control*), требованиями...

Нам понадобился примерно год, чтобы перенести на платформу *Teamcenter* функциональность, добавленную в *Teamcenter Express* специально для нужд рынка СМБ. Быстро развертываемый вариант системы *Teamcenter* для рынка СМБ мы назвали *Teamcenter Rapid Start*. То есть, мы продолжаем двигаться в рамках нашего видения *PDM*. Отныне заказчики *Rapid Start* смогут добавлять модули к имеющемуся решению без каких-либо ограничений и без необходимости заменять решение. Это и было главной целью эволюции *Teamcenter Express* в *Teamcenter Rapid Start*.

– **Karsten:** Верно, система *Teamcenter Express* была недостаточно масштабируемой. Проблемой было также то, что многие наши партнеры воспринимали *Teamcenter Express* как отдельную версию решения *Teamcenter*, что неправильно. Поэтому мы приняли решение слить *Teamcenter Express* с полнофункциональным *Teamcenter* и, кроме того, провести ребрендинг, чтобы это решение лучше воспринималось каналом продаж и поддержки. Мы ведем разъяснительную работу с заказчиками *Teamcenter Express* для того, чтобы они понимали смысл этого нововведения и знали о возможности использования без ограничений любых приложений из состава *Teamcenter*.

С точки зрения трудозатрат, переход с *Teamcenter Express* на *Teamcenter Rapid Start* для пользователя очень похож на обычный переход с предыдущей на текущую версию системы, не более того. Мы больше года исследовали эту тему и провели множество тестов, прежде чем дали новому решению зеленый свет.

Еще раз уточню: если заказчик из сферы СМБ хочет управлять данными на базовом уровне, то он



Для создания гладких форм добавлены средства контроля качества поверхностей и целостности в местах переходов

может выбрать *Solid Edge SP*. Если же его задачи сложнее, и он тяготеет к *PLM*, то ему нужно приобрести *Teamcenter Rapid Start* – для быстрого развертывания *PDM*-системы с перспективой наращивания функционала за счет приложений из состава *Teamcenter*.

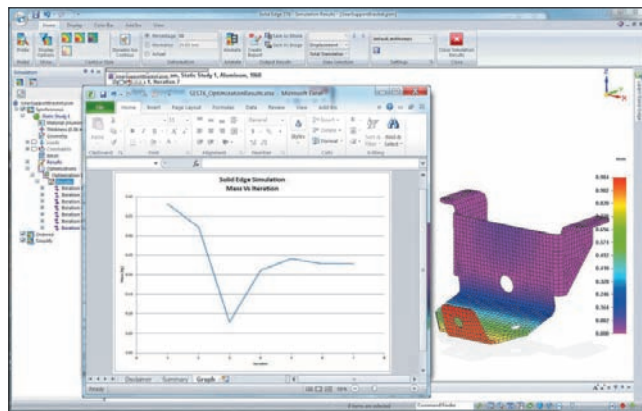
– В прошлом году на первой конференции *SE University* отмечалось, что не удается привлечь внимание пользователей к *SE Simulation*. В результате это замечательное решение оказывается невостребованным и неиспользуемым. Удалось ли изменить ситуацию за прошедший год?

– **Karsten:** Да, мы прикладываем усилия для этого. В сфере инженерного анализа (*Femap*) рост бизнеса составил примерно 50% в глобальной масштабе. Мы видим здесь очень большие перспективы. В этом году мы впервые проведем конференцию *Femap Symposium*, которая начнет свою работу сразу после окончания *Solid Edge University*.

– Не так давно компания *Dassault Systèmes* приобрела *SIMPOE* – разработчика *SimpEdge*, полного решения для симуляции литья пластмассовых деталей, интегрированного в среду *SE*. Тем самым вашему бизнесу был нанесен весьма чувствительный удар. Не станет ли это катализатором укрепления отношений (вплоть до поглощения ☺) с компанией *CoreTech System*, разработчиком *Moldex3D*?

– **Bill:** Интеграция *Solid Edge* и *Moldex3D* уже есть. Специалисты *CoreTech System* присутствуют на конференции и готовы продемонстрировать *Moldex3D eXplorer for Solid Edge* в действии. Это приложение доступно у его разработчика и его реселлеров.

– **Karsten:** Нам всем будет интересно понаблюдать за тем, какой будет политика *Dassault* в отношении *SimpEdge* для пользователей *Solid Edge*. Станет ли *Dassault* придерживаться правил, прописанных в “кодексе *PLM*-открытости”, который компания подписала? Это будет проверкой для них, действительно ли они исповедуют философию открытости...



В *Solid Edge ST6* есть возможность автоматической оптимизации конструкции на основе расчетов *Femap for FEA*

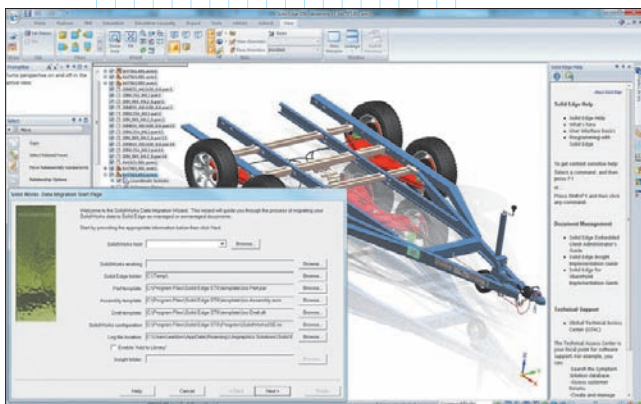
Мы же предлагаем нашим пользователям достойное альтернативное решение. Посмотрим. (*Codex of PLM Openness* создан и поддерживается в рамках инициативы ассоциации *ProSTEP iViP*. Среди её членов – *PTC, Dassault Systemes, Siemens PLM, BMW, Daimler AG, Volkswagen, Zuken, ANSYS, Kubotek USA* и др. – *Прим. ред.*)

– *Что вы можете сказать о состоянии работ по созданию нового встроенного CAM-решения для Solid Edge, предварительный анонс которого был сделан на прошлогодней конференции?*

– **Karsten:** Сегодня официально выходит **CAMWorks for Solid Edge** – решение, прототип которого мы впервые показали год назад. Это решение полностью готово, и его можно купить. За прошедший год нам и команде *Geometric* пришлось серьезно потрудиться для того, чтобы система *Solid Edge* получила встроенный CAM-функционал с фантастическими возможностями. Группа бета-тестеров *CAMWorks for Solid Edge* подтвердила, что система остается простой в использовании. Но у продвинутых пользователей *Solid Edge* по-прежнему остается возможность использовать более сложный *CAM Express*.

*CAMWorks for Solid Edge* – это не просто еще одна *CAM*-система! Объединение возможностей нашей синхронной технологии, позволяющей делать изменения в детали и автоматически пересчитывать УП для станка с ЧПУ, с системой автоматического распознавания элементов, которую разработала компания *Geometric*, – всё это вкуче сильно влияет на производительность инженеров, в том числе технологов-программистов. Мы откровенно рады получившемуся результату, которого так ждали наши пользователи. При выполнении ряда задач скорость подготовки данных и расчетов траекторий обработки возрастает в 10 раз – и это при том, что технологи на производстве обычно бьются за 10÷20% ускорения.

– **Bill:** С помощью синхронной технологии новая система позволяет решить старую проблему учета допусков на размеры в моделях деталей, обрабатываемых на станках с ЧПУ.



*Перенести массивы данных из SolidWorks в Solid Edge ST6 поможет удобный Мастер переноса, позволяющий последовательно вести эту процедуру, выбирая целые папки с файлами узлов, деталей и чертежей*

– *Помнится, было объявлено о выводе на рынок нового продукта – 3DSync, способного, по мнению ваших стратегов, пробить брешь в приверженности предприятий уже используемым CAD-линейкам от конкурентов. Поскольку “Solid Edge” в названии продукта не упоминается, предполагалось, что его проникновение к клиентам, применяющим другие CAD-системы, встретит меньшее сопротивление. То есть, 3DSync должен был показать привлекательность синхронной технологии и проложить дорогу SE. Удалась ли эта затея?*

– **Karsten:** Действительно, *3DSync* является для нас своеобразным механизмом проникновения к заказчикам, использующим конкурирующие решения. Новым заказчикам наши партнеры всегда предлагают *Solid Edge*. Но если предприятие уже использует какие-то *CAD*-инструменты, всё становится сложнее. Бывают ситуации, когда вопрос о замене *CAD*-системы на предприятии просто не стоит. В таких сложных случаях мы рекомендуем нашим партнерам предлагать *3DSync* – решение на базе синхронной технологии, которое может принести заказчику дополнительную пользу (*added value*).

С помощью *3DSync* реализуется наша долгосрочная стратегия, мы не ждем от этого продукта быстрой прибыли. Благодаря этому решению “частичка” *Solid Edge* проникает в такие места, где этот пакет вряд ли смог бы оказаться по ряду причин (политических). Но сама стратегия *3DSync* пока еще находится в разработке. Мы могли бы рекламировать *3DSync* как альтернативу *SpaceClaim*, но не стали этого делать. **Наш маркетинг фокусируется главным образом на двух брендах: Solid Edge и Femap.** Тем не менее, первые результаты *3DSync* – многообещающие. Посмотрим, как пойдет. В отношении распространения этого продукта мы рассматриваем еще одну инициативу, которой я пока не могу поделиться с вашими читателями из соображений конфиденциальности.

– *Как развивается экосистема Solid Edge?*

– **Karsten:** Я уверен, что Вы обратили внимание на те радикальные положительные подвижки, которые произошли в экосистеме *Solid Edge* за прошедшие полтора года. К нам поступило так много действительно хороших предложений от технологических партнеров, что реализовать их в одночасье нам не под силу. Поэтому мы выбираем то, что сделать можно, и делаем это. При этом наша основная фокусировка остается прежней: развитие *Solid Edge* и *Femap*. Меня даже несколько удивляет тот факт, что мы представили уже шестую по счету версию *Solid Edge* с синхронной технологией, а на рынке так и не появилось достойного аналога от конкурентов. И это говорит о том, что **синхронная технология, как ключевое преимущество пакета Solid Edge, будет служить добрую службу и в дальнейшем**, когда мы выведем её на принципиально новый уровень.

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

Цинциннати, США, 25 июня, 2013 г. 