

“Потенциально SAP и Oracle могут представлять для нас опасность”

Интервью John Squire, вице-президента по глобальному маркетингу ENOVIA

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

John Squire, вице-президент ENOVIA, дочерней компании Dassault Systèmes, отвечает за продвижение продуктов под брендом ENOVIA. Г-н Squire обладает 20-летним опытом организации продаж и маркетинга высокотехнологичных изделий, а также опытом создания альянсов и объединения компаний. Как вице-президент, ответственный в компании ENOVIA за маркетинговое направление, он руководит продвижением на мировом рынке систем управления жизненным циклом изделий (Product Lifecycle Management – PLM) и систем поддержки принятия решений (Decision Support Systems – DSS).

Свою карьеру г-н Squire начал как системный инженер-программист в корпорации IBM. Затем он работал в компании Interleaf, которая была одним из пионеров в создании и применении языка XML и технологий управления документооборотом. Там он занимал различные должности, связанные с управлением продаж и организацией маркетинга.



Помимо прочего, у него есть опыт работы в инновационных компаниях с венчурным капиталом.

До прихода в компанию Dassault Systèmes в 2002 году г-н Squire занимал пост вице-президента по маркетингу и развитию бизнеса компании Formation Systems, создателя PLM-приложений для производителей генераторов тактовых или синхронизирующих импульсов (CPG).

Степень бакалавра физики и компьютерных наук John Squire получил в Ursinus College в городе Collegeville (штат Пенсильвания), а степень магистра делового администрирования (Master of Business Administration – MBA) – в знаменитом Гарвардском университете (штат Массачусетс).

В настоящее время г-н John Squire работает в штаб-квартире компании Dassault Systèmes, расположенной в административном районе (коммуне) Suresnes в предместье Парижа.

Предлагаем вниманию читателей эксклюзивное интервью, которое дал нашему журналу John Squire, вице-президент Dassault Systèmes, ответственный за глобальный маркетинг системы ENOVIA, на Европейской конференции пользователей ENOVIA в Мюнхене. На наш взгляд, этот материал проливает свет на некоторые актуальные вопросы стратегии компании и на её отношения с другими поставщиками ПО.

– Г-н Squire, не окажется ли так, что многими прекрасными идеями онлайн-сотрудничества, взаимодействия, визуализации, конструирования, симуляции и игры, которые обеспечивает PLM 2.0 и поддерживает V6, нельзя будет воспользоваться из-за неразвитости инфраструктуры интернета в стороне от блестящих столиц и крупных промышленных центров? Не обстоит ли дело так, что ваши прекрасные новшества предназначены для очень больших, очень развитых корпораций, а малый и средний бизнес (SMB), особенно на периферии, будет лишён возможности вкушать их плодов и, следовательно, будет дискриминирован? Подтвердите или развеять такие опасения...

– Это одновременно так и не так. Если рассматривать выпущенный первый релиз ENOVIA V6, то он действительно ориентирован на крупные предприятия, поскольку это решение изначально по своей сути было приложением для корпораций (corporate edition). Именно крупные компании смогут наилучшим образом применить его и получить от этого выгоду. Однако **одно из принципиальных отличий новой платформы V6 состоит в том, что она построена на SOA** (сервисно-ориентированная архитектура). **Мы сделали это для того, чтобы наши решения можно было достаточно легко превращать в SaaS-решения** (Software-as-a-Service).

Когда мы будем готовы выпустить наше SaaS-решение на рынок, то, в отличие от предыдущей версии V5, его преимуществами смогут воспользоваться как раз малые и средние предприятия. Более того, ENOVIA SmartTeam – решение для малого и среднего бизнеса, теперь также будет доступно на платформе V6, а скоро появится SaaS-версия. Помимо прочего, наше предложение для SMB будет более выгодным с экономической точки зрения. Выход первоначальной версии такого решения запланирован на конец

текущего года, а расширенные функциональные возможности станут доступны пользователям в первой половине 2009 года.

Мы в *Dassault* уверены, что продукт, который мы готовим для рынка *SMB*, является оптимальным для того, чтобы наши пользователи могли получать выгоду от архитектуры, предлагаемой *Microsoft*. Например, наше решение очень хорошо интегрировано с *Microsoft Office*, оно работает на платформе *.NET* и может взаимодействовать с теми приложениями и инфраструктурой от *Microsoft*, которые уже имеются у пользователя – *Windows server* или другими основными компонентами. Наше решение разработано именно с учётом этого.

– Вы затронули сотрудничество с *Microsoft*. В недавнем интервью нашему журналу *Don Richardson*, директор *Microsoft* по *Global Innovation and PLM Industry Strategy*, сказал, что их стратегия в сфере *PLM* заключается в плотной работе с партнёрами и клиентами для того, чтобы технологии *Microsoft* получили наилучшее применение и позволили наиболее эффективно функционировать существующим на рынке и создаваемым *PLM*-решениям. Ведётся ли у вас подобная работа?

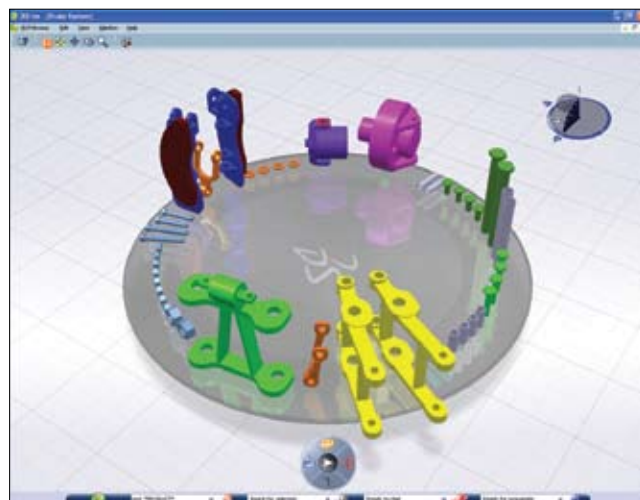
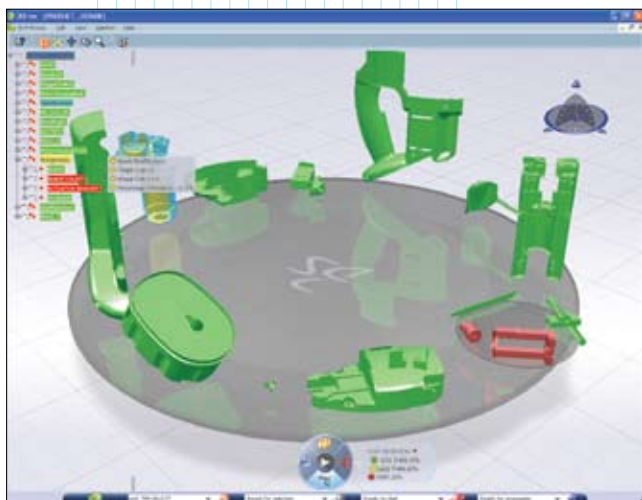
– Да, конечно, здесь ведётся очень много работы. Мы изучили все технологии *Microsoft*, и если вы посмотрите на новую платформу *V6*, то найдёте практически все из них – для работы с персонального компьютера, с сервера, а также с *Microsoft Office*, включая *SharePoint*, который используется как *application server* для тех, кто работает с *Office*, а также в качестве бесплатно-поставляемой технологии в комплекте с нашими решениями. Наши клиенты могут применять *SharePoint* для решения одних задач, и наш *PDM* – для других. Нужно понимать, что есть всё-таки значительная разница между общей структурой файлов (*file structure share*) и работой в *PDM*-системе, которая считается более надёжной и безопасной с точки зрения сохранности информации

(процессы *check-in, check-out; user, not user*). Мы используем все технологии от *Microsoft*, особенно в решениях для сегмента *SMB*. В скором времени вы станете свидетелем этого, поскольку и в Западной Европе, и в США операционная система *Microsoft* абсолютно доминирует на рынке *SMB*.

– С вашей точки зрения, каков практический аспект *PLM 2.0* и *V6* для большинства российских предприятий, уже само наличие интернет-подключения считают за благо?

– Я думаю, что *SaaS*-версии нашего софта и возможность доступа к необходимой функциональности в режиме онлайн станет выигрышным аспектом для заводов и удалённых пользователей. Зачастую производственные компании имеют центр по разработке в одном месте, скажем, в головном офисе, а производство товаров реализуется на нескольких или многих удалённых площадках. Если вы инженер, и вам необходимо произвести то, что разработано в вашей компании, то для достижения позитивного результата и конкурентоспособности связь и взаимодействие между обеими этими сторонами процесса должны быть очень хорошими. Особенно это касается огромного количества технической информации и документации, которой необходимо обмениваться заинтересованным сторонам. И даже если интернет-обеспечение у вас не самое лучшее, то вы всё равно имеете возможность обмениваться файлами в среде *V6*, если захотите. Правда, в таком случае вы не получаете выгоду от новых возможностей, реализованных в нашей системе на новой платформе. Ведь в соответствии с потребностями рынка и участников описанных выше процессов, которые мы внимательно изучали, для тех пользователей, у которых нет ни сервера, ни *PLM*-системы, а только портативный компьютер и подключение к интернету, именно возможность получить доступ *real-time* к данным и к проектам является жизненно важной.

На наш взгляд, комбинация продуктов *V6* позволяет делать это наилучшим образом. У



Ценовой и технологический анализ компонентов сборки на поворотном стенде *3DLive*

специалистов появляется доступ к совершенно новому процессу получения данных, при котором ему не требуется наличие на рабочем месте всех инструментов, а лишь доступ к удалённым системам с помощью интернета. В этом состоит идея V6. Очень примитивной аналогией тому, о чём я рассказываю, может быть *Google Earth*. Для того чтобы начать работать с этим приложением, вам необходимо скачать небольшую программу с сайта *Google* на ваш компьютер. Каждый раз, когда вы захотите использовать её, вам понадобится подключение к интернету. Как только вы закажете подробную карту выбранной местности, программа закачает её. По этой аналогии работает и наш продукт *3DLive*: сама инсталляционная программа, которая работает локально на машине пользователя, очень мала, а все гигабайты информации хранятся на удалённых серверах. С помощью этой программы вы получаете доступ к этим данным, возможность навигации по ним, и закачиваете себе на машину только ту их часть, которая вам необходима.

– При всём при том, что технологически Dassault является лидером отрасли, вы не могли не задаваться вопросом, стратегическим и для вас, и для отрасли в целом. Вопрос этот следующий. Не является ли анахронизмом нынешняя модель бизнеса, опирающаяся на продажу лицензий и *maintenance*? Не кажется ли Вам, что принципам и возможностям PLM 2.0 больше соответствовала бы модель, в основе которой лежит оплата клиентом услуг доступа к нужному ему функционалу, причём, всегда к актуальному? И никаких лицензионных соглашений с пользователями, ограничивающих права граждан, никаких бесплатных кредитов от них на обновление версий...

– Да, сегодня мы всё ещё придерживаемся нашей привычной модели ведения бизнеса – продажи лицензий и *maintenance*. Хотя некоторый софт мы уже не поставляем на CD, он доступен для скачивания и обновления *online*. Но наше *SaaS*-предложение – это нечто большее, поскольку, даже если вы скачаете софт через интернет, вам всё равно необходимо инсталлировать его локально, и он будет функционировать только на вашем компьютере. В свою очередь, *SaaS*-лицензии работают с удалённого хоста. Это то направление, в котором мы непрерывно движемся, поскольку видим в этом очень жизнеспособный метод использования ПО для многих компаний.

Мы были мотивированы вести интенсивную работу в этом направлении не только для того, чтобы удовлетворить потребности рынка *SMB* в экономии средств. Множество крупных компаний тоже хотело бы так работать по нескольким причинам. Представьте, к примеру, компании *Boeing*, которая работает с несколькими сотнями поставщиков, использующих различные версии систем. В первую очередь, именно в интересах *Boeing* сделать так, чтобы они все применяли

одинаковый софт, чтобы была общая среда, к которой они могли бы подключаться и работать, а компания *Boeing* её контролировала бы. Помимо прочего, это поможет добиться соответствия поставщиков бизнес-процессам *Boeing*, соблюдения стандартов качества. Только такой подход даст менеджерам *Boeing* уверенность, что всё то, что было разработано и поставлено для них, соответствует корпоративным стандартам и правилам. Поэтому, для таких компаний подход *SaaS* очень привлекателен. Многие крупные компании будут пользоваться этим и хостить свою собственную среду для своих же поставщиков.

Маленьким компаниям это тоже выгодно. Они могут иметь доступ к серверу и платить только за время и использование необходимого функционала. Сейчас мы работаем в том числе и над системой оплаты таких хостинговых сервисных услуг и технической архитектурой для реализации этого.

– В последнее время в Dassault всё чаще заявляют о том, что заботятся об интересах малых и средних предприятий, о большей доступности ПО и услуг. Судя по структуре доходов вашей компании, доля доходов, полученных от сдачи ПО в аренду, потихоньку растёт. Как вы это прокомментируете? Является это инициативой Dassault, ответом на запросы отдельных пользователей или секторов промышленности, или же такова сейчас рыночная тенденция?

– Да, верно. В наших годовых финансовых отчётах мы показываем доход от продажи новых лицензий (*new software licenses*) и *recurrent revenue* – “периодический доход”, который включает в себя платежи пользователей за поддержку, а также платежи за услугу, которую мы называем *time-on-time based licenses*. В соответствии с условиями такой лицензии, пользователь, вместо того, чтобы оплачивать всю стоимость сразу, делит сумму на порции, которые затем выплачивает в течение, например, трёх лет. Фактически клиент берёт наш софт в лизинг, а по окончании трехлетнего периода ему нужно заключать новый договор. Рост доходов от таких услуг растёт, поскольку множество компаний решает воспользоваться ими и получить выгоду от разделения платежей.

Но всё-таки, большая часть продаваемых лицензий – это обычные лицензии, за которые клиент платит сразу – мы называем их *perpetual licenses*. Если посмотреть на софтверных вендоров, то такие лицензии пока ещё доминируют и дают в среднем 90% в структуре общих доходов. И лишь 5÷10% дохода – это *SaaS*-предложения, лизинг и аренда софта. Если, конечно, речь не идет о таких компаниях, как *Salesforce.com*, предлагающей *on-demand*-услуги CRM, или *Arena Solutions*, которая преуспевает, продавая своё PLM-решение как *SaaS*-услугу.

– Вы говорите об имеющихся 11 отраслевых конфигурациях решений на платформе V6. А что бы Вы посоветовали предприятиям, принадлежащим к отраслям, не вошедшим в “список-11”? Будет ли расширяться этот список, или же его размер сейчас оптимален, с Вашей точки зрения?

– Наиболее важно то, что 11 отраслевых конфигураций наших решений охватывают 55 сегментов рынка. К примеру, производство товаров массового спроса (*Consumer goods*) включает в себя такие сегменты, как создание одежды и обуви, белья, бытовой техники и многие другие. То есть, 11 отраслевых конфигураций покрывают значительную часть сегментов рынка. Количество компаний, не вошедших в этот список, весьма невелико.

Здесь следует обратить внимание читателей на то, что для ключевых, самых крупных отраслей – таких как автомобилестроение, авиакосмическая отрасль, тяжёлое машиностроение, хай-тек, электронная промышленность и индустрия моды – у нас есть преконфигурированные *out-of-the-box*-решения, призванные значительно сократить время внедрения и настройки наших систем. Однако для многих сегментов из “списка-55” – таких, как финансовый и банковский сектор, например, который также нуждается в *PLM* – преконфигурированного решения у нас пока нет. Это то, над чем мы работаем, и чем будем пополнять свой портфель в ближайшем будущем.

– Представляют ли опасность появившиеся на рынке *PLM* лидеры *ERP*-рынка – *SAP* и *Oracle* – для традиционных разработчиков *PLM* на базе *CAD/CAM/CAE*-систем, в том числе для *Dassault Systèmes*? Какое влияние их появление окажет на рынок *PLM*? Чего Вы ждёте – войны, сотрудничества? Или новые “короли” будут просто игнорировать старых?

– Мы естественно относимся к ним и воспринимаем их очень серьёзно, поскольку это – действительно крупные компании с обширными ресурсами. Их решения используются на большом числе предприятий, и у этих компаний налажены там очень хорошие связи. Правда, сегодня их внимание к *PLM* еще невелико. Если рассмотреть общий доход, например, *Oracle*, то доля *PLM* в нём исчисляется в очень-очень маленьких процентах.

Потенциально *SAP* и *Oracle* могут представлять для нас опасность. Однако в настоящий момент – с точки зрения конкуренции с этими компаниями у наших клиентов – мы опасности не ощущаем. Мы сталкиваемся с ними лишь в отдельных специфичных отраслях. Например, с *Oracle* – на предприятиях, занятых в секторе хай-тека; иногда – в сфере создания товаров массового спроса. Компанию *SAP* мы встречаем в тех же отраслях, но наиболее сильные позиции у неё – в расфасовке товаров и перерабатывающих отраслях – химической, нефтепереработной. С нашей точки зрения, потенциальная угроза со стороны этих компаний пока гораздо сильнее, нежели актуальная. Допускаю, что в отдельных отраслях

вполне возможно столкновение интересов старых и новых “королей”.

– Чем более развитые *PLM*-решения, охватывающие всё больший объём бизнес-процессов предприятия, вы предлагаете потребителям, тем глубже вторгаетесь в сферу интересов *SAP* и *Oracle*. И по-нуждаете их, тем самым, к ответным действиям.

– С одной стороны – да, так и есть. С другой стороны – наши клиенты так не думают. Они очень чётко разделяют роль и функции *ERP*- и *PLM*-систем на своих предприятиях. Если посмотреть на продажи *PLM*-решений от *Oracle* и *SAP*, то они происходят только там, где у этих компаний уже есть инсталляции их *ERP*-решений и бизнес-приложений. Нужно также помнить о том, что обе эти компании публично заявили о том, что они не просто продавцы решений и приложений, а поставщики платформы. У *SAP* – это *NetWeaver*, у *Oracle* – *Fusion Middleware*. Для них это нечто вроде собственной технологии, на основе которой они должны и будут строить все свои решения. Если их *PLM*-продукты тоже будут сделаны на общей платформе и будут предлагаться существующим клиентам как единое интегрированное решение, то в таком случае конкуренция с ними усилится. Если же клиент еще не связан, не использует пока ни одну из упомянутых выше платформ, а работает с решениями *Microsoft*, *IBM* – то есть, более гибок в этом вопросе – тогда я уверен, что такой клиент обратит своё внимание на поставщика *PLM* вроде *Dassault*. Повторюсь, что, мы пока практически не видим эти компании на наших рынках.

– Какова, с Вашей точки зрения, вероятность выхода *Adobe* и *Microsoft* на рынок *PLM* в качестве вендоров с самостоятельной политикой и своими продуктами? Будут ли у них шансы на успех?

– В настоящий момент *Microsoft* для нас больше партнёр и поставщик платформ для наших решений, нежели конкурент. Завтра, конечно, ситуация может измениться. Например, выпустив свое *CRM*- и *ERP*-решение, в сегменте *SMB* они где-то конкурируют с *SAP*. В некоторой степени это так. Однако пользователи *ERP*-систем от *Microsoft* – это всё же не те компании, которые мигрировали с *SAP*. На наш взгляд, выход *Microsoft* напрямую на наш рынок – это пока только ментальные спекуляции.

Что касается *Adobe*, у неё есть *Acrobat 3D* – вьювер, инструмент для доступа и просмотра статичной коллекции данных. Мы стали понемногу замечать эту компанию на рынке, но только в сфере применения данного приложения. Вы уже видели, что наше решение *3D Live* – это интерактивное приложение для доступа к живым (актуальным) данным на удалённом сервере. Это два разных инструмента для выполнения похожих задачи. Здесь мы лишь немного пересекаемся. Поэтому, было бы некорректно думать, что мы конкурируем с *Adobe* в сфере *PLM*. Мы конкурируем только в сфере горизонтальных приложений для

просмотра 3D-данных, которые, в свою очередь, являются составной частью полного PLM-решения. Отрасль машиностроения – в целом хороший рынок для Acrobat 3D, поскольку специалистам всегда нужен вывер для 3D-данных. Ну а за пределами этой отрасли – кому ещё нужно визуализировать 3D?..

– Нам довелось побывать на демонстрации так называемого синхронного моделирования от Siemens PLM Software. Наши редакторы разбираются в базовых CAD-технологиях, и они оценили это новшество по достоинству. Но еще больше впечатлило чувство зависти, проскользнувшее в словах представителей SolidWorks, которые там присутствовали. В этой связи, нет ли у Вас анонса, что Dassault может лишиться некоторой доли CAD-рынка из-за того, что клиенты предпочитают Solid Edge и NX, предлагающие эту технологию?

– Мы конкурируем с CAD-решениями от Siemens PLM Software каждый день, и я не вижу, чтобы мы теряли долю на этом рынке. В системе CATIA уже несколько лет назад была реализована технология моделирования без дерева построения. Различия могут быть в том, как это «упаковано» и преподнесено публике. Так что для нас анонс технологии, сделанный Siemens PLM Software, не стал открытием. Более того, мы были немного удивлены тем, что они анонсировали это как что-то уж очень важное и новое... CAD-функционал, конечно, является важным компонентом PLM-решения, однако рекламировать его и представлять как будущее своей компании, на наш взгляд, не совсем адекватно произошедшему. Я по-прежнему считаю, что выпуск синхронной технологии не дал никакого конкурентного преимущества Siemens PLM Software над нашим решением CATIA V6.

– Сегодня на конференции мы стали свидетелями введения очередного нового термина – IPLM. Не могли бы Вы объяснить нашим читателям, что именно подразумевает Dassault под этой аббревиатурой?

– IPLM (Intellectual Property Lifecycle Management) – это работа с информацией, которая не создается непосредственно в среде нашего PLM-решения ENOVIA и не управляется им. Если рассматривать ситуацию последовательно, то у вас есть PDM-система для управления CAD-средой и CAD-файлами, позволяющая сопровождать их через весь цикл создания изделия. Далее, у вас есть PLM-система, которая является расширенным представлением PDM и позволяет управлять большим количеством аспектов создания и жизни изделия – такими, как подготовка производства, требования заказчиков к потребительским свойствам продукции (customer requirements) и пр. А если расширить понятие PLM, то мы получим IPLM, которое может включать в себя, скажем, управление гарантийной информацией

(warranty data); такие данные обычно хранятся в другой системе, которая может быть создана локально на предприятии и по своей сути будет не слишком способна взаимодействовать с другими системами, такими как PLM и ERP, например. Еще существуют инвентаризационные перечни и сведения о расценках, которые, опять-таки, управляются только ERP-системами. Однако компаниям необходима возможность объединять их вместе в одной системе, чтобы проектный менеджер мог делать корректные заключения о том, как различные изменения могут повлиять на стоимость, вес и другие характеристики его изделия, а также о том, какая гарантия установлена на компоненты, входящие в его сборку.

С появлением V6 и IPLM для наших клиентов открывается возможность собрать воедино все эти ресурсы с данными – даже при условии, что они не хранились изначально в нашей системе – и привести их в PLM-контекст. За счёт этого, пользователи смогут быстро и легко найти необходимую информацию, создав запрос в программе поиска, как если бы они работали с Google. Результаты поиска будут поступать не только из ENOVIA, но и из других систем, к которым она подключена. Затем пользователь может собрать их все в среде ENOVIA и работать с ними.

– И в завершение нашей беседы: нет ли у Вас каких-либо комментариев относительно выхода V6 и PLM 2.0 для нашей русскоговорящей аудитории?

– Российские компании и их сотрудники всегда отличались инновативностью. Это касается как индивидуального подхода отдельных специалистов, так и создания инновационных продуктов, а также глубокого понимания технических аспектов создаваемого изделия. Я бы хотел призвать их внимательно оценить наше решение ENOVIA V6, поскольку оно даст им возможность получить доступ к актуальным данным вне зависимости от того, где они находятся. Более того – получить доступ к действительно детализированным техническим данным, причём, очень быстро и легко. Это позволит им генерировать инновации не в одиночестве, а в сотрудничестве с другими, используя сильные стороны разных специалистов – математиков, механиков, электриков, программистов, расчётчиков и т.д. Через интернет-среду они смогут вместе работать над проектом и создавать новый продукт, зарабатывая этим деньги, без необходимости встречаться в одной комнате. А если они окажутся вместе, то смогут работать уже с готовым прототипом, пробовать различный его дизайн и рождать новые идеи. Всё это можно делать в среде V6. Поэтому я уверен, что наше предложение окажется очень привлекательным для российских компаний и инженеров.

– Благодарю Вас, г-н Squire, за время, которое Вы уделили нашему журналу!

3 июня 2008 г., Мюнхен ☼