

PLM – хорошее слово из трех букв

Неформальный репортаж с московского PLM-форума “UGS Connection – 2007”

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

Ровно через 20 дней после официального завершения сделки о приобретении концерном *Siemens* компании *UGS* (которая теперь носит официальное название **UGS PLM Software**), её российское представительство 23-24 мая 2007 года провело ежегодный PLM-форум. Многочисленным участникам, представлявшим внушительную часть российской промышленности, а также большинство стран СНГ, вряд ли потребовалось много времени (скорее – сильные линзы) для того, чтобы привыкнуть к обновленному бренду и разглядеть за огромными логотипами **Siemens** “родную” аббревиатуру своего поставщика. Отмечу, что ребрендинг был проведен повсеместно и достаточно оперативно. Теперь на визитных карточках, на брошюрах, во время презентаций взгляд сразу выхватывает яркое лого *Siemens* цвета морской волны, в то время как надпись *UGS PLM Software* (где-то рядом и мелким шрифтом) заметит лишь внимательный. Хочется думать, что со временем часть сверхизвестности европейского гиганта, имя которого известно практически каждому, перейдет и на *UGS*, и что более чем семитысячный коллектив компании с пониманием воспримет потерю некоторой доли самоидентичности.

UGS + Siemens = = Соединенные Штаты Европы

Впервые приехавший в Москву вице-президент *UGS PLM Software* по маркетингу в регионе EMEA г-н **Henry Seddon** выступил с получасовым обзором стратегического характера. Он посвятил его презентации роли *UGS* в составе группы **Siemens Automation and Drives (A&D)**, а также разъяснению выгод произошедшего

слияния для самой компании и её пользователей. Дабы у многочисленных российских клиентов *UGS* не возникло опасений за судьбу уже сделанных инвестиций, г-н *Seddon* заверил присутствующих, что *Siemens* совместно с *UGS* уже сейчас активно разрабатывает стратегию дальнейшего развития PLM-решений на предстоящие 10 лет.

“Причина, по которой *Siemens* выбрал *UGS*, заключается не только в том, что его предприятия давно и масштабно используют наши решения, то есть ценят качество наших продуктов, но и в том, что он видит *UGS* в качестве единственного поставщика по-настоящему интегрированных решений для поддержки всего жизненного цикла изделия, от рождения до смерти продукта. *Siemens*, со своей стороны, обладает огромнейшим опытом в промышленной автоматизации и производстве, а *UGS* – в цифровом проектировании, анализе, расчетах и симуляции производства. **Комбинация физического и виртуального миров позволит нашим заказчикам трансформировать весь жизненный цикл их изделий**”, – объяснил г-н *Seddon*.

Руководство *Siemens* считает, что в скором будущем вся информация о том, как создается изделие (включая все изменения в моделях, комплектующих и процессах), будет автоматически передаваться на производство для поддержки “бесшовного” интегрированного процесса создания изделия, большую роль в котором будет играть совершенство связи ПО и “железа”. Благодаря такому подходу, клиенты смогут уменьшить время, затрачиваемое на весь цикл создания изделия, обеспечивая при этом высокое качество. Очевидно, что в



Heinz Melus, генеральный директор UGS PLM Software в России



Продукция крупнейших заказчиков UGS в России

нынешних условиях глобализации оба эти фактора являются ключевыми. Более того, *Siemens* и *UGS* хорошо подходят друг другу, поскольку обе компании разрабатывают инновационные технологии, занимают лидирующие позиции по всем направлениям своего бизнеса, работают в областях с быстрорастущим потенциалом, а также строят долгосрочные отношения со своими заказчиками.

Впрочем, близость корпоративных культур и общий дух лидерства не являются абсолютными гарантиями для сохранения менеджментом поглощаемой компании своих постов. Так, г-н **Tony Affuso** (участник №1 исторического VIP-проекта *Observer*'а "Портретная Галерея САПР") лишился должности президента, но сохранил за собой посты Председателя Совета директоров и CEO в *UGS PLM Software*. Новым президентом компании назначен ставленник *Siemens* – г-н **Tilo Brandis**, непосредственно отвечавший в *Siemens* за процесс интеграции *UGS* в подразделение *A&D*. Как водится в таких случаях, сменился и финансовый директор; им тоже стал сотрудник нового владельца – г-н **Peter Bichara**. (Примечательно, что ранее г-н *Bichara* отвечал в *Siemens* за новые приобретения и слияния. Видимо в связи с этим обстоятельством г-н *Seddon* в своем выступлении сделал особое ударение на том, что **впредь UGS будет вести агрессивную политику приобретений**, чем окончательно заинтриговал представителей прессы).

Реорганизация представительства в России

Год назад наш журнал опубликовал интервью руководства *UGS* с многообещающим названием "К 2010 году мы планируем расширить наш бизнес в России вчетверо!" (# 3/2006), в котором достаточно подробно рассказывалось о мотивах временного подчинения российского офиса вице-президенту *UGS* по операциям в Скандинавии г-ну **Arie van Essen**. Представители компании поделились тогда почти наполеоновскими планами на текущую пятилетку, для реализации которых обещалось проводить последовательную политику и реорганизацию



Новые лица UGS в России.
Присоединяйтесь! Телефон: +495 9670773

представительства с целью "построения независимого российского подразделения, которое будет способно обеспечить и поддерживать агрессивный рост бизнеса".

Итак, за истекший год численность московского офиса компании выросла до 40 человек и, как сказал его генеральный директор г-н **Heinz Melus**, это еще не предел. Как следствие, расширились и офисные помещения. Кроме того, создан новый отдел по продвижению решений *Velocity Series*, предназначенных для малых и средних компаний. Заметим, что ни один из конкурентов *UGS* на поле *PLM* пока не располагает столь мощным представительством в России.

Важным шагом в наращивании присутствия *UGS* в России, на наш взгляд, стало **открытие двух региональных офисов – в Екатеринбурге и в Белгороде**. Вот-вот свои двери откроет и новый офис в Северной столице.

Реальному улучшению технической поддержки и взаимодействия *UGS* с заказчиками на местах способствует расширение существующей партнерской сети. За истекший год партнерские соглашения были заключены еще с тремя компаниями, специалисты которых уже прошли соответствующее обучение. Руководство представительства отнюдь не ставит



Производство крупнейших заказчиков UGS в России

перед собой цель максимально расширить свою сеть, а, напротив, полагается на качество и эффективность работы избранных партнеров, число которых достигло 20.

Не нужно быть провидцем, чтобы понимать, насколько важна работа поставщиков ПО со сферой образования. С одной стороны, они работают на свое будущее, обеспечивая тем самым стабильный спрос и популярность своих решений среди молодых инженеров, ежегодно пополняющих измученный кадровым голодом рынок труда. С другой стороны – для вузов открывается прекрасная возможность быть “на гребне волны”, когда за символические деньги учебный процесс можно укомплектовать самыми современными и новаторскими CAD/CAM/CAE/PDM-решениями, востребованными на рынке. В рамках образовательных программ поставщики ПО оснащают своими продуктами тысячи мест и сотни учебных классов.

Практически в каждом репортаже *Observer* намеренно обращает внимание читателей на образовательные программы ведущих игроков российского рынка САПР с целью привлечь дополнительное внимание не только студентов технических вузов, но и ректоров, преподавателей к возможности присоединиться к одной или нескольким из них. Так, **представительство UGS завершило, что ведет активную работу по реализации в России специальной образовательной программы GO PLM, которая уже имеет глобальный характер и работает во многих странах мира.**

Несколько слов о результатах работы московского офиса в 2006 году. По данным руководства компании, план роста бизнеса в 2006 году был слегка перевыполнен: рост составил 124% в сравнении с 2005 годом. Если брать прошедшие шесть лет деятельности в целом, то бизнес ежегодно растет в среднем на 120%. В период с 2004 по 2006 год темпы роста бизнеса UGS в России превысили показатели в других странах, входящих в регион EMEA. Цифры за первое полугодие 2007 г. также дают все основания рассчитывать на достижение поставленной планки роста. Порадовал компанию прошедший год и крупными сделками. Так, объем двух сделок превысил 1 млн. долларов, пять контрактов были заключены на сумму в диапазоне от 500 тыс. до 1 млн. долл., восемь – в диапазоне от 100 тыс. до 500 тыс. долл. **Таким образом, можно говорить о предпосылках к трансформации понимания менеджерами и владельцами крупных промышленных компаний необходимости перехода из состояния “островной” автоматизации к реализации комплексных внедрений.** Впрочем, рынок малых и средних компаний также дает о себе знать – в 2006 году представительство UGS обслужило более 200 заказов на стремительно набирающую популярность пакет среднего уровня *Solid Edge*.

Яркие достижения

Руководитель отдела продаж **Илья Лавренов** в своем выступлении привел примеры наиболее значимых сделок компании за прошедший год, а также рассказал о прогрессе в автоматизации, достигнутом уже существующими заказчиками из числа известных предприятий. Хорошей новостью для UGS стало принятое

в прошлом году правительственное решение о возобновлении серийного производства самолетов “Ил-76” в России. В связи с этим UGS получила очень большой заказ на оснащение программными продуктами вовлеченных в производство предприятий, среди которых “ОКБ С.В.Ильюшина”, ОАО “ВАСО” (Воронежское акционерное самолетостроительное общество) и ЗАО “Авиастар-СП”. Корпорации “ИРКУТ” и “Сухой” были названы как примеры максимально успешного внедрения связки NX и *Teamcenter*. Другой важный заказчик UGS, принимающий активное участие во многих авиастроительных программах – “ТНТК им. Бериева” – в прошлом году увеличил количество рабочих мест NX более, чем втрое. Положительную характеристику от UGS получило и “НАПО им. В.П. Чкалова”, которое, по словам г-на Лавренова, наконец-то проснулось, и теперь там реализуется проект по оснащению решениями UGS. Нижегородский авиастроительный завод “Сокол”, видящий для себя большие перспективы, в прошлом году обновил все имеющиеся рабочие места NX и приобрел новые. Обнадеживает компанию и РСК “МИГ”, который в качестве базового решения для проектирования военных самолетов принял связку *Teamcenter/NX*.

“Ключевым фактором успеха проекта по созданию среднемагистрального пассажирского самолета *Superjet 100* на площадке ЗАО “Гражданские самолеты Сухого”, без преувеличения, стало использование PDM-системы *Teamcenter*. Участие в этом проекте – большая честь для нас и нашей компании”, – резюмировал г-н Лавренов.

Продолжая тему авиастроения, UGS поделилась совместными с компанией ЛАНИТ успехами на площадках вертолетостроения. Уже подписан тройственный договор с российским вертолетным холдингом, в рамках которого производятся поставки NX на авиационный завод в Улан-Уде и “ОКБ М.Л. Миля”. По данным UGS, “ММП им. В.В. Чернышева” в прошлом году приобрело более 50 мест NX, с помощью которых проектирует новые изделия и модернизирует старые. Там же стартовал проект по внедрению PDM-системы *Teamcenter*.

Как подметил г-н Лавренов, **в России существует и функционирует целая отрасль, на предприятиях которой работают десятки и сотни тысяч человек, которые в качестве базовой системы конструирования выбрали NX, а в качестве PDM-системы – Teamcenter, то есть применяют решения от одного производителя – UGS PLM Software. Эта отрасль – авиастроение.**

Официальная программа двухдневного московского PLM-форума как всегда была наполнена техническими сессиями-презентациями, посвященными флагманским продуктам UGS – NX и *Teamcenter*, а также линейке *Velocity Series*, рост популярности которой в России только набирает обороты. Для этих целей были не только задействованы лучшие специалисты представительства, но и приглашены ответственные лица из европейского офиса UGS. Так, директор по разработкам *Teamcenter* г-н **Stefano Mongio** провел показ 2007-й версии этой PDM-системы, которая теперь работает на общей унифицированной платформе с единой базой

данных. Директор департамента CAE г-н **Guy Wills** продемонстрировал значительно усиленные возможности для анализа и расчетов. Ну а открыл серию демонстраций портфеля решений UGS, как это ни удивительно, сам генеральный директор представительства г-н **Heinz Melus**, показавший виртуозное обращение с новым интерфейсом NX 5. Видимо, таким способом компания дала понять, как много было приложено усилий для того, чтобы сделать интерфейс системы простым и интуитивно понятным даже для большого начальника 😊. Углубиться в более сложные возможности NX 5 участникам форума помог г-н **Jan Larsson**, директор по маркетингу NX в регионе EMEA. (Подробнее о функционале NX 5 читайте в серии статей “NX 5 – новая веха в развитии флагманского пакета UGS”, #2,3/2007).



Слева направо: Stefano Mongio, Jan Larsson, Дмитрий Абакумов, Henry Seddon, Arie van Essen

Бойтся ли “PLM-король” двух “ERP-горилл”?

В свете последних событий на рынке PLM наш журнал не мог не поучаствовать в обсуждении актуальной темы о влиянии, которое окажет приход двух таких крупных игроков, как Oracle и SAP, на судьбу “королей” САПР/PLM и на рынок PLM – в мире и в России.

Надо сказать, команда московского представительства UGS пока не испытывает никаких опасений, связанных с возможным ужесточением PLM-конкуренции в России со стороны игроков ERP. В качестве факторов спокойствия называют несколько причин. Во-первых, ERP-решения Oracle и SAP редко встречаются в машиностроительной отрасли России; их основной клиент – это нефтегазовая отрасль и банковский сектор, где применение любых PLM-решений представляется малоэффективным. В этом плане куда более реальными конкурентами остаются существующие PLM-вендоры. Во-вторых, PLM-решения компании Agile (только что поглощенной, но еще не переваренной гигантом Oracle) пока никак не интегрированы в решения Oracle. Ввиду отсутствия соответствующего функционала у ERP-игроков, говорить о реальной конкуренции с их стороны пока еще рано. В-третьих, реальная проблема, с которой столкнется как Oracle, так и SAP, – отсутствие у них опытных специалистов, готовых продавать и внедрять PLM-решения на промышленных площадках, общаться и понимать инженерную среду. В-четвертых, свою роль играет и временной аспект. Очевидно, что на интеграцию приобретенных PLM-решений понадобится как минимум столько же времени, сколько потребовалось, например, UGS для интеграции CAD-решений I-deas и Unigraphics в единый продукт на платформе NX.

Продолжая тему интеграции ERP-решений Oracle и SAP с приобретенными PLM-технологиями, специалисты UGS подчеркивают фундаментальные различия

в архитектуре для ERP и PLM. Поэтому для того, чтобы стать полноценными PLM-вендорами новоиспеченным игрокам придется переделать исходную архитектуру своих ERP-решений, чем они, очевидно, поставят себя в невыгодные позиции на родном поле ERP.

Кроме того, UGS видит фундаментальное отличие в подходах к интеграции решений, которые реализует, например, Oracle. В отличие от UGS, которая стремится развивать приобретенную платформу вплоть до того момента, пока не будет достигнута полная интеграция с родными решениями, Oracle покупает компании, в основном, для того, чтобы заполнить их пользовательскую базу, а потом долго обещает интегрировать купленные решения в общую среду. По мнению UGS, направление PLM не является для Oracle приоритетом номер один. Иллюстрацией здесь служит судьба купленной в 2005 году продуктовой линейки JD Edwards, развитие которой остановилось, а вхождение в унифицированную платформу Oracle пока так и не произошло. Второй пример – приобретенная в 2006 году компания Siebel, чье CRM-решение еще только предстоит интегрировать.

В целом, специалистам UGS кажется позитивным тот факт, что крупные игроки рынка ERP обратили внимание на поле PLM. Это в очередной раз подтверждает то, что **PLM – это хорошее слово из трех букв, реально существующий сегмент рынка ПО**. В этой связи UGS надеется, что работа мощных “маркетинговых машин” двух ERP-гигантов привлечет дополнительное внимание к PLM-решениям вообще (в том числе и среди клиентов этих компаний). Этим эффектом и собирается воспользоваться UGS, поскольку, по её мнению, именно она на сегодняшний день обладает наиболее интегрированным PLM-решением, инвариантным по отношению к используемым данным. ☺