

# “Стать провайдером всеобъемлющих решений для системно-ориентированной разработки продуктов – вот истинная цель покупки *LMS* компанией *Siemens*”

Эксклюзивное интервью *Dr. Jan Leuridan*, старшего вице-президента по решениям для моделирования и испытаний, *Siemens PLM Software*

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

[aleksandra@cadcamcae.lv](mailto:aleksandra@cadcamcae.lv)

**Доктор Ян Лёридан** (*Jan Leuridan*) – старший вице-президент по решениям для симуляции и испытаний компании *Siemens PLM Software*, являющейся подразделением *Siemens Digital Factory Division*. Одновременно он занимает должность главного исполнительного директора компании *Siemens Industry Software NV*.

Высшее инженерное образование Ян Лёридан получил в 1980 году, пройдя обучение на факультете машиностроения Университета города Лёвен (Бельгия). Год спустя он получил степень магистра, а в 1984 году – степень доктора в Университете города Цинциннати (штат Огайо, США), факультет машиностроения и



организации промышленного производства.

С 1984 года доктор Лёридан работает в компании *LMS International* – сначала в качестве руководителя подразделения научных исследований и опытно-конструкторских разработок, затем на должности главного технического директора компании; в 1987 году становится членом Совета директоров.

С 2013 года, после приобретения *LMS* компанией *Siemens*, руководит направлением, связанным с разработкой решений для моделирования процессов и испытания изделий (*Simulation and Test Solutions*), в рамках которого компания *Siemens PLM Software* теперь развивает продукты *LMS*.

Наша беседа с доктором *Jan Leuridan* состоялась 26 октября 2015 г. в Берлине на исходе первого дня *PLM Connection Europe* – ежегодной конференции пользователей решений *Siemens PLM Software*. Подходящего случая для встречи редакция ждала давно – чтобы обсудить темы и вопросы, зрелище в наших головах в связи с покупкой в ноябре 2012 года концерном *Siemens* бельгийской компании *LMS*, разработчика инновационного ПО в области испытаний и моделирования мехатронных систем. Компания *LMS*, в которой работает полтысячи докторов, напоминает уникальный по эффективности частный научно-исследовательский и проектный институт с годовым доходом свыше 200 млн. евро. За счастье обладать таким институтом *Siemens* заплатил внушительную для нашей отрасли сумму – 870 млн. долларов; крупнее была лишь сделка по покупке концерном самой компании *UGS*, прародительницы *PLM Software* (3.5 млрд. долларов).

Нам приятно вспоминать, что на страницах *Observer'a* материалы о решениях *LMS* появились еще в 2011 году, как плод сотрудничества редакции с российским офисом этой компании. Далее наш журнал выступал информационным спонсором первых конференций для российских пользователей *LMS*, среди которых такие известные имена, как Корпорация “Иркут”, КАМАЗ, ЦАГИ. Отдельного упоминания заслуживает содержательный материал “**Продукты *LMS* обеспечивают инновационный подход к моделированию и испытаниям сложной техники**”, подготовленный в рамках редакционного проекта “Формула успеха” (#4/2015) и рассказывающий о достижениях Южно-Уральского госуниверситета в создании и применении уникальной методики проведения виброиспытаний сложных, дорогостоящих изделий.

Доктор *Leuridan* – ветеран отрасли *CAE*, человек с огромным практическим опытом и десятками научных публикаций. На должности

руководителя и главного технолога LMS он работал с 1984 года! Кроме того, он еще и исключительно умный собеседник. Полтора часа плотной беседы пролетели незаметно, и мы были готовы проговорить еще столько же, но, к большому сожалению, график нашего нынешнего участника проекта “Портретная галерея САПР”, расписан очень плотно. Дело в том, что сфера ответственности доктора *Leuridan* существенно расширилась: теперь в его ведении не только решения LMS, но и все CAE-решения *Siemens PLM Software*. Наш собеседник называет это естественным и планируемым шагом. А нам остается поздравить его с таким блестящим развитием профессиональной карьеры.

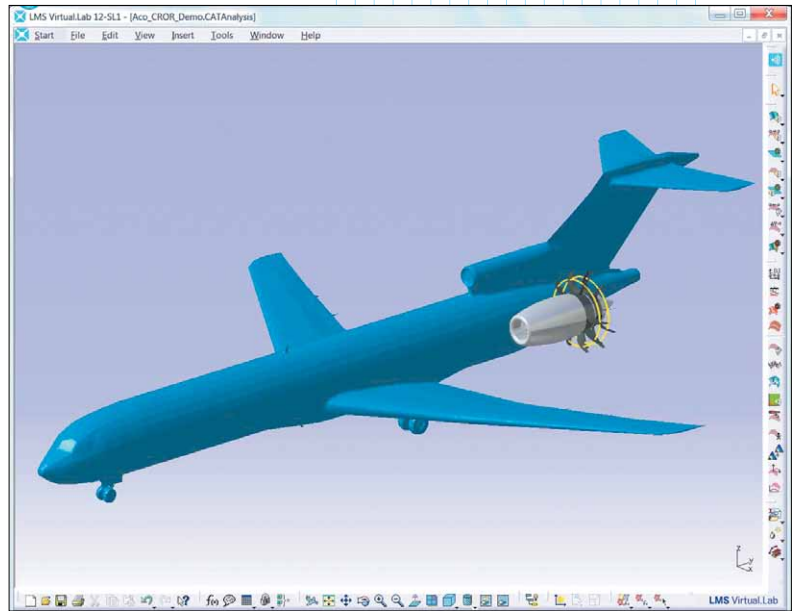
*– За три года, прошедшие после присоединения LMS, менеджмент и разработчики проделали большую работу по интеграции решений LMS с NX и Teamcenter. Д-р Leuridan, давайте напомним читателям, в какой области Вы работаете. Назовите, пожалуйста, ключевые рыночные тенденции, на которые ориентированы современные решения LMS...*

– Для начала следует отметить, что современное машиностроение уделяет особое внимание разработке “умных” изделий. Наши заказчики выпускают сложную продукцию с всё большим количеством интегрированных систем и программного обеспечения. Очень широко внедряются различные системы управления, направленные на оптимизацию эксплуатационных характеристик. Например, управление механизмами экономии топливных ресурсов автомобиля, или системы контроля сцепления колес с дорогой в условиях гололеда. Эта тенденция оказала заметное влияние на процессы разработки изделий.

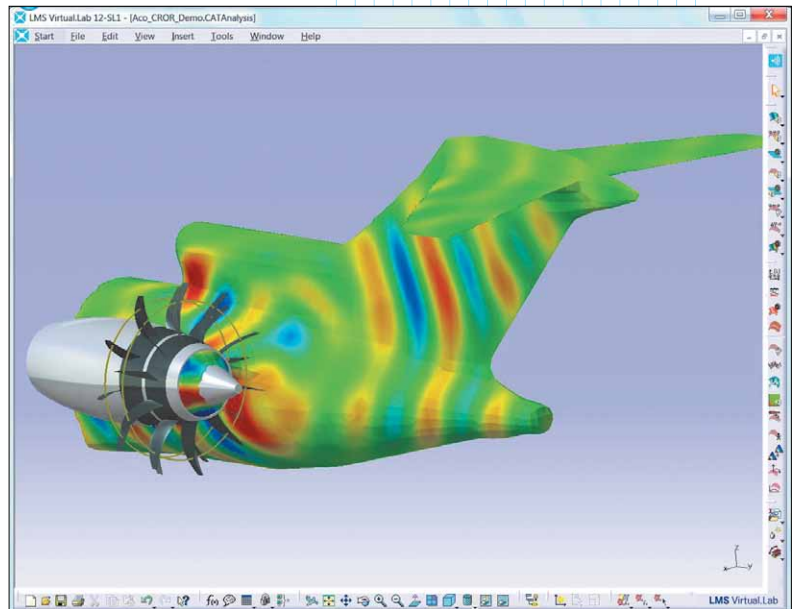
Во-первых, при создании новых изделий необходимо справляться со сложностью мультифизических расчетов. Решения LMS позволяют достичь этого за счет объединения 3D-анализа с междисциплинарным 1D-моделированием и моделированием систем управления. Кроме того, в новых “умных” изделиях применяются подсистемы, имеющие свои собственные жизненные циклы. Поэтому при разработке всего изделия в целом необходим модельно-ориентированный подход. Всё это требует работы с огромными объемами данных и согласованности действий. Поэтому решения LMS идеально дополняют глобальную линейку решений *Siemens PLM Software* по управлению жизненным циклом.

Второй тенденции уже много лет. Из-за грядущей нехватки ископаемых источников энергии и других экологических факторов (например, глобальное потепление) вопрос экономии топлива становится главнейшим. Среди решений LMS имеются системы 1D-моделирования, выполняющие оптимизацию конструкции по критериям энергоэффективности, а также позволяющие оценивать эффективность применения альтернативных источников энергии. Это помогает соответствовать всё более жестким стандартам и нормативам.

Помимо экономии топлива, нередко встает задача снижения уровня шума. Решения LMS



*Модель двигателя с открытым винтовентилятором летательного аппарата (LMS Virtual.Lab)*



*Акустическое воздействие на хвостовую часть фюзеляжа летательного аппарата (LMS Virtual.Lab)*

помогают выполнять численное моделирование акустических явлений, прогнозировать уровни создаваемых изделием шумов, выявлять их основные источники и принимать соответствующие проектные решения. В конце цикла конструирования, когда уже изготовлен опытный образец, решения *LMS* обеспечивают проведение широкой программы акустических испытаний – как с целью дальнейшего совершенствования конструкции, так и для прохождения сертификации.

Еще одна тенденция, которую мы наблюдаем, заключается в том, что требования покупателей растут. Речь уже идет не только о таких классических вещах, как удобство и долговечность изделия – сегодня покупателям нужна свобода выбора. Поэтому производителям приходится предусматривать большое количество различных вариантов выпускаемых изделий. А для этого необходимы гибкие средства численного моделирования, способные просчитать множество вариантов. Решения *LMS* помогают повысить эффективность работы.

*– Каким образом все эти тенденции повлияют на развитие решений LMS в будущем? Что, по Вашему мнению, потребуется, чтобы оставаться на передовых позициях?*

– Мы полагаем, что **при создании изделий будущего абсолютно необходима тесная интеграция 1D-моделирования, 3D-анализа и натуральных испытаний для эффективного контроля проектных решений.** Одно из важнейших направлений нашей работы – интеграция перечисленных решений в более широкую информационную среду, охватывающую весь жизненный цикл. Кроме того, необходима и тесная связь с системами управления жизненным циклом. В целом наши решения должны обеспечивать эффективную совместную работу исполнителей, особенно в глобальном масштабе.

Параллельно с этим мы продолжаем совершенствовать специализированные решения *LMS*. Это, так сказать, “наша ДНК”. У нас накоплен огромный опыт в таких областях, как механика, динамическая прочность, акустика, усталостная долговечность, тепловые расчеты и др. Мы продолжаем создавать революционные технологии численного моделирования и проведения испытаний, помогающие нашим заказчикам в нахождении точных решений специализированных инженерных задач.

*– Г-н Leuridan, позвольте мне ненадолго вернуться в 2013 год, когда Siemens заплатил за LMS порядка 680 млн. евро – крупнейшая сделка немецкого концерна с момента приобретения компании UGS, если говорить о сфере PLM. Насколько*



*Одно из первых публичных выступлений Dr. Leuridan в должности старшего вице-президента Siemens PLM Software (2014 г.)*

*оправданной оказалась столь дорогая покупка для LMS и для Siemens?*

– Это действительно была очень крупная сделка, но, учитывая ежегодную прибыль *LMS* на тот период и её постоянный рост до момента покупки, цена была вполне оправданной и соответствующей рыночной стоимости бывшей компании *LMS*.

Несомненно, продукты *LMS* представляли стратегический интерес для *Siemens*. Они не только идеально дополняли решения *Siemens PLM Software*, но и основывались на нашем общем представлении о процессах разработки и изготовления изделий будущего.

Как я уже сказал, мы наблюдаем растущую сложность процессов проектирования из-за всё возрастающей доли программного обеспечения и систем управления в составе изделия, что абсолютно необходимо для достижения высоких эксплуатационных характеристик. Чтобы выводить такие изделия на рынок вовремя и с высоким качеством, необходим структурированный и модельно-ориентированный подход к разработке. Компания *Siemens PLM Software* создала инфраструктуру, необходимую для реализации данного подхода.

Решения *LMS* – неотъемлемая часть всего этого. Задолго до вхождения в состав *Siemens* компания *LMS* занималась вопросами численного моделирования и испытаний мехатронных систем, объединяющих механические узлы и системы управления. Это представляло особый интерес для *Siemens*. Приобретение компании *LMS* дополнило пакет решений *Siemens PLM Software* уникальными инструментами для проведения проверок и испытаний поведения конструкции на каждом этапе процесса разработки – от эскизного

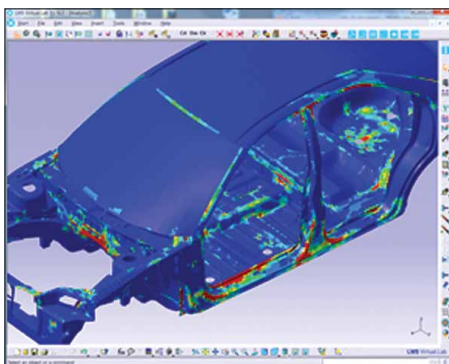
проектирования до проверки работы опытных образцов.

Покупка компании **LMS** была стратегическим решением **Siemens**, цель которого – сделать большой шаг вперед и действительно стать провайдером всеобъемлющей платформы для системно-ориентированной разработки продуктов.

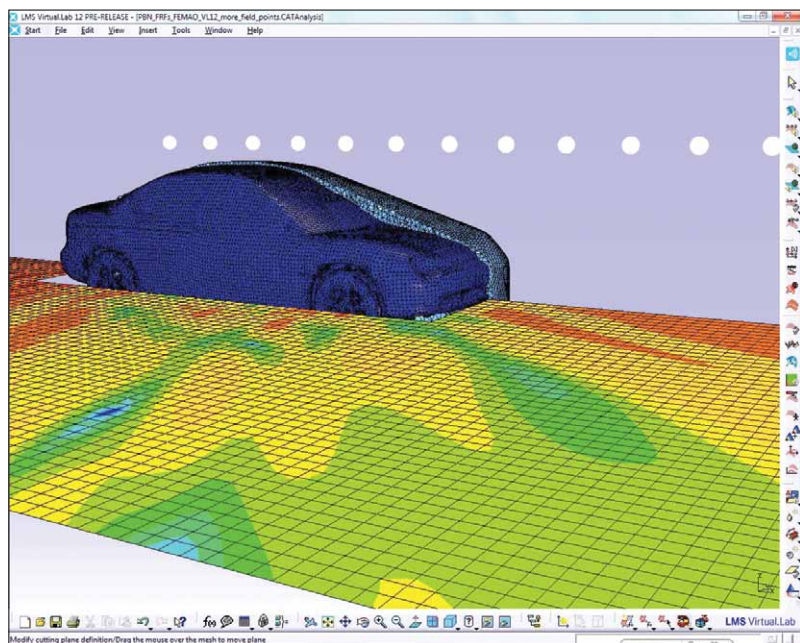
*– Что общего было у LMS и Siemens PLM?*

– У обеих компаний сходная корпоративная культура. Конечно, **Siemens PLM Software** – более американская компания, если брать во внимание её корни, тогда как у **LMS** корни европейские. Однако фактически обе компании – глобальные, с прочными традициями работы силами интернациональных команд. В **LMS** до слияния было 1200 сотрудников, из них 450 работали в Бельгии, остальные – за её пределами. К тому же мы работали на одних и тех же рынках, поэтому прекрасно знали друг о друге, что, конечно, оказалось весьма полезным.

В нашем бизнесе очень важно напрямую взаимодействовать с пользователями. Это единственный способ действительно узнать нужды и потребности заказчиков. Кроме того, очень важно, чтобы наши решения были инновационными. Поэтому мы открыли офисы продаж и техподдержки практически в каждой стране, где мы работаем, и мы рады, что всё это сохранилось и



*Модель кузова транспортного средства (LMS Virtual.Lab)*



*Виртуальные испытания транспортного средства для определения уровня проездного шума (LMS Virtual.Lab)*

после нашего вхождения в состав системы глобальных продаж и маркетинга **Siemens PLM Software**.

*– Как мы знаем, у бывшей компании LMS было порядка 5000 заказчиков. Кто эти заказчики, и каковы их потребности? Не могли бы Вы как-то классифицировать их?*

– Хороший вопрос. Говоря о заказчиках, я прежде всего должен отметить следующее. С момента нашего присоединения к **Siemens PLM Software** мы не потеряли заказчиков. Следовательно, наши заказчики положительно оценивают наше присоединение к **Siemens** и продолжают работать с нами так же, как и раньше. Все они видят, что мы, являясь частью **Siemens PLM Software**, продолжаем трудиться на их благо и решаем их проблемы столь же эффективно, как и раньше. Заказчики уверены, что мы продолжаем инвестировать в дальнейшее развитие применяемых ими решений.

Теперь к ответу на ваш вопрос. Как Вы, вероятно, знаете, исторически сложилось так, что бывшая компания **LMS** была очень хорошо представлена в автомобильной и авиационно-космической отраслях. В частности, в автомобилестроении среди наших заказчиков – **Mercedes, Honda, General Motors, Hyundai, Daimler Trucks, Lamborghini, PSA Peugeot Citroën, FAW Group** (Китай), **VOLVO Cars, American Axle** и многие другие.

В авиационно-космической и оборонной отраслях с нами работают **Airbus, Boeing, Sncma, Rolls-Royce**, корпорация “Иркут”.

Я бы хотел напомнить, что в августе 2011 года **LMS** приобрела компанию **Samtech**, у которой были очень сильные позиции в европейской авиационно-космической отрасли, включая **Airbus**. Именно столь сильные позиции решений **Samtech** (в настоящее время – **LMS Samtech**) помогли бывшей компании **LMS** расширить свое присутствие в авиационно-космической отрасли всего мира. На все прочие отрасли, вместе взятые, приходится примерно 20-25% от числа наших заказчиков.

Мы регулярно оцениваем успешность работы с заказчиками в различных отраслях. Компания **Siemens PLM Software** выпускает ежеквартальный журнал, рассказывающий о примерах внедрения решений **LMS**. Текущий выпуск представлен на сайте **Siemens PLM Software**: [www.plm.automation.siemens.com/ru\\_ru/products/lms/index.shtml](http://www.plm.automation.siemens.com/ru_ru/products/lms/index.shtml).

*– Решения LMS оказались способными ежегодно пополнять казну Siemens*

*PLM почти на 200 млн. евро. Однако такие деньги ваша компания умела заработать и самостоятельно, без Siemens. Сложилось ли у Вас предствление о том, каким будет синергетический эффект от слияния с Siemens? Если да, то в чём он проявится?*

– Наш рост как бывшей независимой компании ускоряется за счет синергетического эффекта и в плане продаж, и в плане исследований и разработок. **Синергетический эффект внес важнейший вклад в успешную интеграцию.**

Слияние региональных офисов продаж бывшей LMS с региональными офисами Siemens PLM Software уже принесло заметную коммерческую выгоду, хотя на обучение специалистов по продажам всем тонкостям двух портфелей решений потребуется время.

Например, как уже говорилось, до слияния бывшая компания LMS преимущественно работала в автомобилестроении и авиационно-космической отрасли. После слияния решения LMS оказались широко представленными в машиностроении, в нефтегазовой и энергетической отраслях, судостроении, в сфере изготовления медицинского оборудования – там, где компания Siemens PLM Software уже имела прочные рыночные позиции.

*– Как прошел процесс слияния – для обеих компаний и для Вас лично? Что больше всего заботило руководство Siemens?*

– Разумеется, главной заботой для руководства Siemens после приобретения LMS было успешное продолжение развития бывшей компании в составе Siemens PLM Software. Особое внимание уделялось трем моментам.

Во-первых, это поддержание роста прибыли от продаж уже существующих продуктов. В период своего независимого существования LMS развивалась очень быстро, и передо мной стояла задача не снижать темпы после присоединения к Siemens PLM Software. Я полагаю, это мне удалось.

Во-вторых, сохранение преемственности – это касалось всей организации и, особенно, команды сотрудников. LMS была разработчиком программного обеспечения, а, как известно, такие компании всецело зависят от профессионализма разработчиков. Я очень горжусь тем, что после объединения с Siemens PLM Software из компании ушло очень мало людей – не больше, чем уходило до слияния (менее 6%).

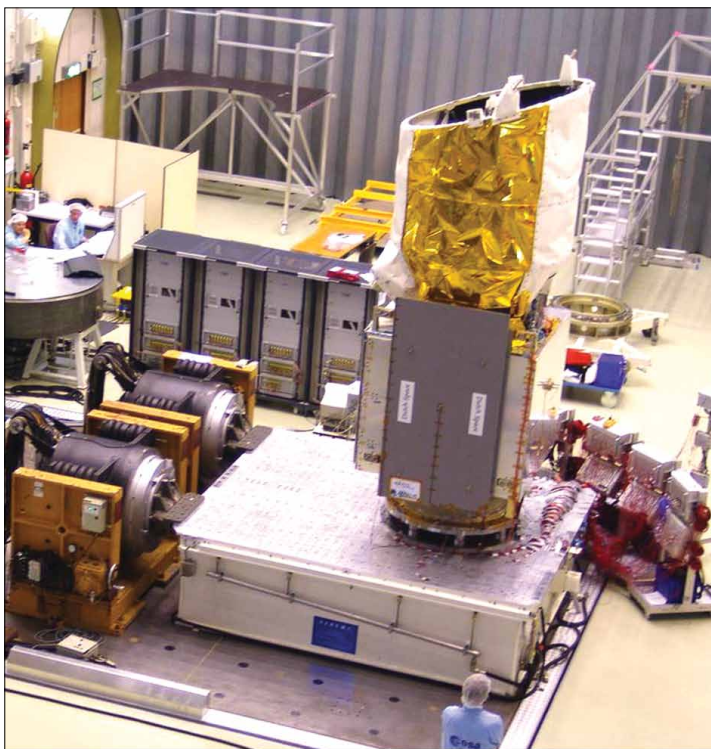
И, в-третьих, это получение синергетического эффекта в коммерческом плане, а также в плане исследований и разработок, поддержка единого направления развития и единых целей компании Siemens PLM Software. **Поскольку решения LMS для численного моделирования и проведения испытаний отлично дополняют решения Siemens PLM Software, мы быстро достигли существенного прогресса.** Например, речь идет о создании единого CAE-пакета

решений для трехмерного численного моделирования, а также о работе над интегрированными инструментами системного проектирования, объединяющими LMS Imagine.Lab и Teamcenter.

*– Помимо сказанного, ставили ли Chuck Grindstaff (президент и CEO компании Siemens PLM Software) и высшее руководство Siemens перед Вами еще какие-то цели, которых обязательно следует достичь в ближайшие несколько лет?*

– Моей главной целью было обеспечить успех объединения в тех трех областях, которые я только что назвал. Руководство Siemens PLM Software и Siemens оказывало мне всяческую поддержку. Я считаю, что наша совместная работа позволила успешно достигнуть ожидаемого уровня интеграции.

Скажу немного подробнее о синергетическом эффекте применительно к нашим продуктам. **В NX 10 уже имеется ряд средств для виброакустических расчетов, созданных специалистами LMS.** В числе продуктов LMS имеется конечно-элементный решатель для анализа акустических явлений, который мы объединили с NX Nastran. Это позволяет проводить комбинированные виброакустические расчеты. Кроме того, **NX 10 поддерживает решатель LMS Samcef**, ориентированный на разнообразные задачи анализа и численного моделирования композиционных материалов. В совокупности с функционалом для моделирования и анализа композитов в Fibersim мы получаем полную поддержку всего цикла разработки композитных



*Испытания спутника с помощью связки из двух 16-тонных вибростендов на площадке Европейского космического технологического центра в Голландии*

изделий в NX. Разумеется, интеграция продолжится и в новой версии – NX 11, выход которой запланирован на первую половину 2016 года.

**Мы также провели большую работу по объединению LMS Imagine.Lab с PLM-платформой для системного проектирования.** Здесь широко применяются имеющиеся в Teamcenter возможности “моделирования требований” и “моделирования систем”, а также решение Active Workspace, упрощающее интеграцию и обеспечивающее единый пользовательский интерфейс. Такое объединение вводит численное моделирование на уровне систем в процессы проектирования систем, что обеспечивает прослеживаемость требований к системам изделия, проведение функционального анализа этих систем и контроль их характеристик. Мы называем это “замкнутым контуром системного проектирования изделий”.

Кроме того, в зоне моей ответственности теперь находится и пакет решений NX CAE для численного моделирования процессов. Теперь все инструменты численного моделирования объединены в бизнес-сегменте Simulation & Test Solutions (STS) компании Siemens PLM Software. Поэтому моя задача на сегодня – логическое продолжение работ для достижения ранее поставленных целей интеграции продуктов.

*– В какой степени, и каким образом удалось объединить группы разработчиков Siemens PLM Software и бывшей LMS?*

– Разумеется, наши объединенные группы разработчиков выполнили массу стратегической работы в двух вышеупомянутых областях интеграции наших продуктов. Теперь у нас, несомненно, **есть единая команда, занимающаяся интеграцией Teamcenter и LMS Imagine.Lab.**

Что касается объединения всех приложений для трехмерного численного моделирования на платформе NX... Как Вы можете себе представить, это крупный проект, для реализации которого требуются совместные усилия обеих групп разработчиков. И он продвигается успешно.

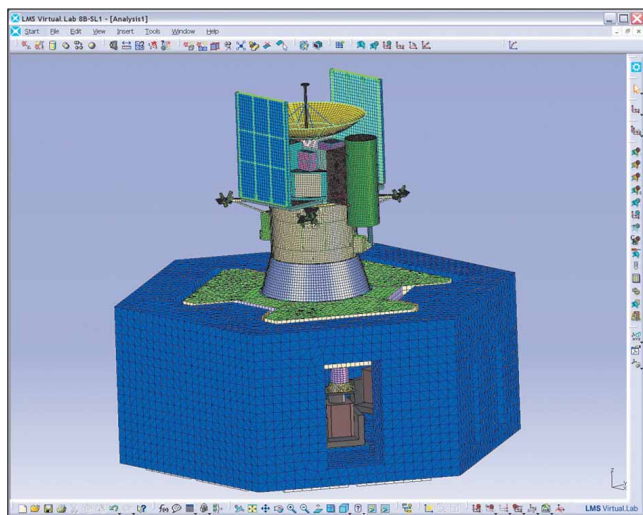
Я хотел бы отметить, что до слияния с Siemens PLM Software у бывшей LMS было 10 центров разработки программного обеспечения – в Бельгии, Германии, Нидерландах, Италии, США, Индии и Румынии. Поэтому у нас уже был хороший опыт совместной работы в глобальном масштабе.

*– Стали ли результатом вашей совместной работы в Siemens какие-либо отраслевые решения из серии Industry Catalysts?*

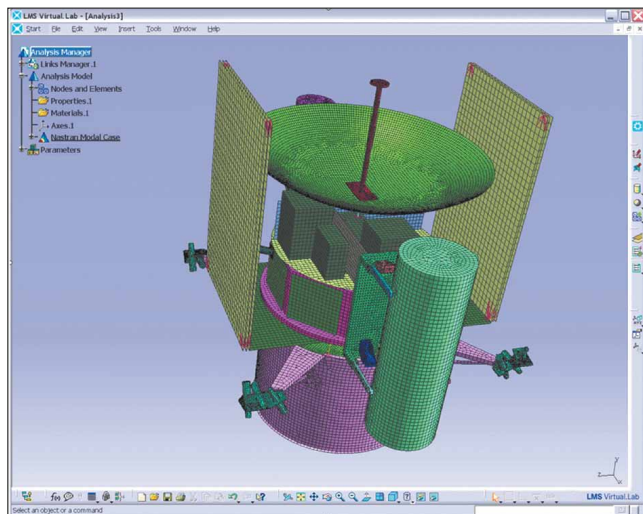
– Да, компания Siemens PLM Software уже выпустила преконфигурированный отраслевой комплект для системно-ориентированной разработки изделий (Systems-Driven Product Development), которая ведется в контексте их жизненного цикла. Он включает в себя решения LMS для системного проектирования.

*– Углубление интеграции решений как-то влияет на график релизов? Планируется ли синхронизировать выпуск новых версий продуктов LMS с выходом новых релизов NX и Teamcenter?*

– Там, где это целесообразно и возможно, мы стараемся синхронизировать выходы новых версий продуктов в рамках всей компании Siemens PLM Software. Но нужды наших заказчиков – превыше всего. В конце концов, именно они определяют график работ. Если у продукта большая пользовательская база, то внедрение новой версии – весьма трудоемкий процесс. Поэтому новые версии таких продуктов появляются не столь часто. С другой стороны, пользователям специализированных решений нужны самые современные технологии и последние версии решателей. Всё это учитывается при планировании сроков выпуска.



*Связанная модель “спутник–оснастка–вибростенд” (КЭ-модель спутника, оснастки и стенда – LMS Virtual.Lab; электромеханическая модель стенда – LMS Imagine.Lab Amesim)*



*Конечно-элементная модель спутника (LMS Virtual.Lab)*

– Какова ситуация с лицензированием? Как оно организовано для решений LMS? Есть ли у Вас планы по поддержке облачных платформ?

– Решения LMS поддерживают различные принципы лицензирования: сетевые (плавающие), фиксированные и жетонные лицензии. (Суть жетонной системы лицензирования заключается в том, что в рамках контракта конечный пользователь приобретает не конкретный набор систем, а условные единицы лицензирования – “жетоны”, предоставляющие доступ к широкому набору инструментов подготовки моделей и инженерного анализа. – *Прим. ред.*)

Мы предлагаем и постоянные, и возобновляемые лицензии (например, в случае годовой аренды). При подготовке коммерческого предложения мы обсуждаем с заказчиком наиболее подходящий вариант с учетом потребностей конечных пользователей и нужного уровня гибкости.

Конечно, мы рассматриваем новые возможности, предоставляемые облачными и аналогичными им моделями лицензирования.

– Есть ли у LMS конкуренты на рынке? Если да, то кто они, и чем вы от них отличаетесь?

– Прежде всего, я еще раз замечу, что уникальная ценность решений LMS для численного моделирования и испытаний состоит не только в высоком совершенстве каждого отдельного приложения, но и в том, что они повышают взаимную отдачу. Все вместе они образуют полнофункциональный пакет инструментов и услуг, позволяющий заказчикам выполнять контроль проектных решений на всех этапах цикла разработки.

**Уникальность LMS как компании, а также уникальность решений LMS в новой ситуации пребывания в составе Siemens PLM Software заключается в поддержке всеобъемлющего подхода к контролю проектных решений при конструировании систем изделия.** Он объединяет различные технологии, включая, разумеется, трехмерное численное моделирование, а также 1D-моделирование (“моделирование поведения”) и моделирование на основе результатов натурных испытаний. Мы создаем инновации во всех этих областях путем объединения различных технологий. Благодаря такому подходу, мы получаем “цифровых двойников” проектируемой системы. Это виртуальная модель, позволяющая проверять соответствие конструкции предъявляемым требованиям на всех этапах – от эскизного проектирования до выпуска готового изделия.

Конечно, у решений LMS есть конкуренты во всех указанных областях – и трехмерное численное моделирование процессов, и 1D-моделирование и моделирование на основе результатов натурных испытаний. Я думаю, мне не нужно перечислять наших конкурентов. Но в том, что касается объединения технологий и всеобъемлющего подхода к контролю проектных решений, продукты LMS занимают уникальное положение.

– Каким образом вы собираетесь сохранить это уникальное положение в дальнейшем – при проведении исследований и разработке новых решений? Соответствуют ли Ваши планы корпоративной культуре Siemens PLM Software?

– Мы направляем наши исследования и инновации на дальнейшее объединение решений LMS, концентрируясь на поддержке анализа мехатронных систем. Мы уверены, что реализованный в этих решениях уникальный подход в будущем станет еще более востребованным.

У нас всегда была открытая корпоративная культура в том, что касается создания инноваций с привлечением партнеров, а также программ поддержки инноваций в странах Европейского Союза и других странах Европы. В частности, это совместные исследования в рамках программы EC *Research Framework*, а также программы академической мобильности (например, *Marie-Curie*). Благодаря им, мы принимаем исследователей из университетов всей Европы для участия в наших инновационных проектах. Компания *Siemens PLM Software* разделяет подобный подход.

– Вы по-прежнему разрабатываете и поддерживаете средства интеграции продуктов LMS с решениями Dassault? Какова политика Siemens в этом вопросе?

– Разумеется. *LMS Virtual.Lab* отличается широкой функциональностью трехмерного численного моделирования, которая чаще всего используется автономно. При объединении с *CAD* мы можем использовать различные *CAD*-системы. Работающие в сфере *PLM* компании нередко лицензируют технологии друг другу. *Siemens PLM Software* тоже лицензирует свои разработки для использования другими *PLM*-компаниями. Для меня это часть нашей открытости – принципа, который неукоснительно соблюдается в *Siemens PLM Software*.

– Оказываете ли вы своим клиентам инженерные услуги? Если да, то помогает ли это вам в разработке новых программных продуктов?

– Да, оказываем. Это небольшая, но очень важная составляющая нашего бизнеса, которая тоже отличает *LMS* от конкурентов. Специалисты ***LMS Engineering Service*** работают с заказчиками рука об руку, нередко решая крайне сложные задачи. В процессе решения заказчики учатся использованию наших приложений для решения подобных задач. Кроме того, мы помогаем заказчикам в преобразовании процессов разработки, в частности – с внедрением проектирования на основе моделей.

Разумеется, реализация таких проектов дает нам уникальную возможность знакомиться с реальными производственными задачами, что очень помогает при разработке новых, еще более инновационных продуктов. Поэтому мы считаем это направление бизнеса своим стратегическим активом.

– Как у вас идут дела в России с учетом напряженной международной обстановки?

– За долгие годы мы заработали хорошую репутацию у наших российских заказчиков. Прежде всего я должен сказать, что сотрудничество *Siemens*, нашей головной компании, с Россией началось задолго до нас, и продолжалось даже в ситуациях, когда международный климат был еще более холодным. Глобальная политика может оказывать краткосрочное влияние на коммерческую деятельность, но она не должна наносить вред нашим хорошим отношениям с заказчиками и пользователями – ни на профессиональном, ни на личном уровне. **Наш бизнес связан с техникой, и в значительной степени основывается на доверии.** Важно сохранять это доверие и в период сложных международных отношений.

– Не могли бы Вы назвать других российских пользователей решений *LMS*, кроме известного примера – корпорации “Иркут” с её проектом *MC-21*?

– Решения *LMS* очень хорошо известны в российской авиационно-космической отрасли, и особенно в Роскосмосе. Например, все действующие спутники *ГЛОНАСС* проверялись с помощью продуктов *LMS*.

В автомобилестроении – *АВТОВАЗ* применяет решения *LMS* для численного моделирования и проведения испытаний новых моделей автомобилей.

Кроме того, у нас есть ряд российских заказчиков в энергетике и судостроении.

– Какова дальнейшая судьба вашего российского офиса, и какой статус *Siemens* предоставил вашим бывшим реселлерам?

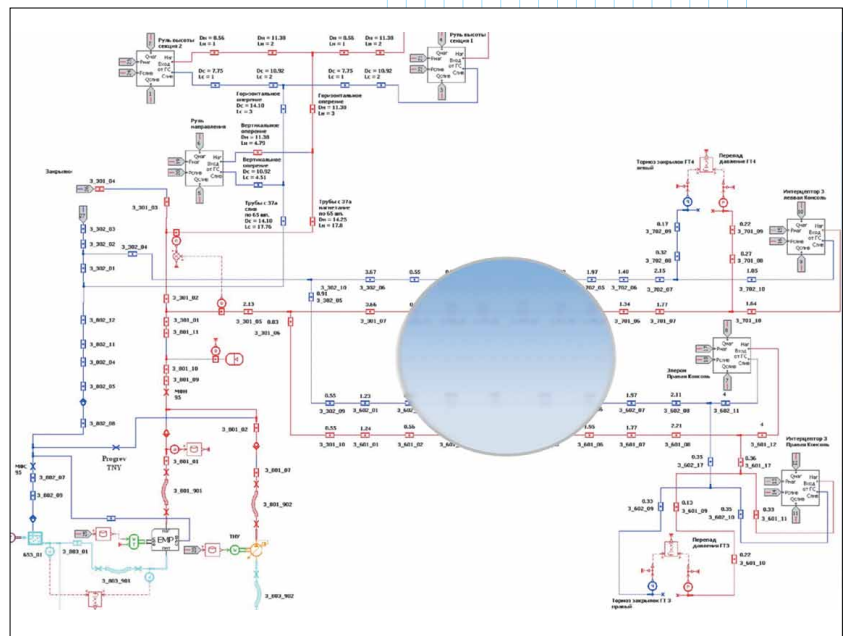
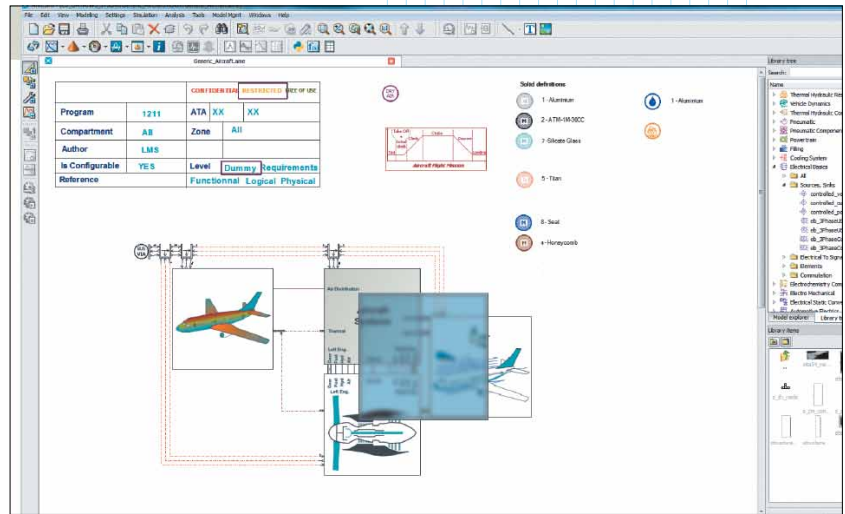
– Если в большинстве стран мы работали с заказчиками напрямую и имели собственные офисы по продажам и внедрению, то в России мы работали через партнеров – таких, как компания “Новатест”, например. Свой офис в России у нас тоже был, но он, по большей части, оказывал техническую поддержку партнерам и заказчикам, а также выполнял маркетинговые функции. Такова была ситуация в целом на момент слияния. Сказанное не означает, что мы не оказывали сервисные услуги напрямую. Напротив, мы реализовали большой проект по внедрению решений *LMS* на известном автомобилестроительном предприятии

*КАМАЗ*, а также в Южно-Уральском государственном университете, в ЦАГИ и т.д. (Читатели электронной версии *Observer’a* могут по прямой линку [https://youtu.be/8\\_zlE0yTArw](https://youtu.be/8_zlE0yTArw) посмотреть видеосюжет о проекте “Разработка более электрического самолета”, выполняемом в ЦАГИ с помощью решений *LMS*. – Прим. ред.)

После объединения с *Siemens PLM Software* коллектив офиса *LMS* вошел в состав российского офиса *Siemens PLM Software*.

– А что произошло с большей частью реселлеров *LMS*? Они теперь работают параллельно с партнерами *Siemens* на одной территории?

– Да, большая часть реселлеров продуктов *LMS* продолжает работать в качестве партнеров



Корпорация “Иркут” применяет *LMS Imagine.Lab Amesim* для исследования тепловых характеристик гидросистемы самолета



*Siemens PLM Software* – это такие компании, как “Новатест”, “ОКТАВА+”. Мы с Вами вместе были в Сочи на форуме *PLM Connection Russia* в апреле этого года и воочию могли убедиться в том, какими теплыми и деловыми могут быть отношения между ними. Кроме того, ряд российских партнеров *Siemens* включил решения *LMS* в свои портфели предлагаемых продуктов.

– Что касается Сочи – каковы Ваши впечатления об этом мероприятии?

– Организация форума *Siemens PLM Russia* в Сочи был весьма впечатляющей, и я рад, что смог посетить его и представить там решения *LMS* как составную часть портфеля продуктов

бизнес-сегмента *Simulation & Test Solutions* компании *Siemens PLM Software*. Огромная аудитория форума, интересные выступления заказчиков, которые рассказывали, в том числе, и об инновационном применении решений *LMS* – всё это подтверждает стабильный рост *Siemens PLM* на российском рынке.

– Работаете ли вы над тем, чтобы постепенно передавать свои знания региональным офисам, реселлерам и партнерам *Siemens* на местах? Или же опыт показывает, что нет смысла заниматься этим ввиду сложности и специфичности задач?

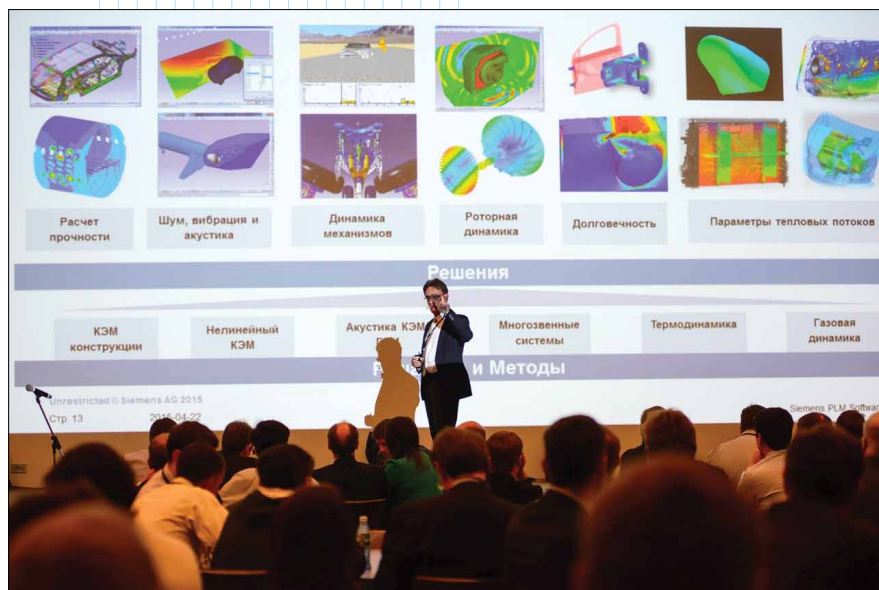
– Этот процесс идет естественным путем. Как я уже говорил, во многих странах у *LMS* были офисы по маркетингу, продажам и внедрению решений. После вхождения в состав *Siemens*, эти специалисты просто присоединились к региональным офисам *Siemens*. Теперь сотрудники вместе работают над проектами, и эта работа отличной координируется. **Хороший пример – с компанией *Ford Motor***. Прежде на площадке этого крупного клиента *Siemens* и *LMS* работали и по отдельности, а теперь мы выступаем там единым блоком, что укрепляет наши позиции.

Я должен отметить, что многие менеджеры по продажам *Siemens* уже хорошо знакомы с продуктами *LMS*, понимают их полезность и знают, как они дополняют портфель решений *Siemens PLM Software*, позволяя предлагать рынку функционально более полные системы.

– Большое спасибо за беседу! Давайте закончим на “легкой ноте”. Д-р *Leuridan*, несомненно, очень занятый деловой человек. А каков *Jan Leuridan* в свободное время?

– Всё свое свободное время я стараюсь посвящать моей семье. У меня взрослые дочь и сын, у обоих – собственный бизнес. Я стараюсь помогать им, при необходимости. Еще, как и многие бельгийцы, я люблю кататься на велосипеде. Отпуск мы с женой проводим в своём доме на юге Франции, где получаем удовольствие от морских прогулок на яхте...

Берлин, 26 октября 2015 г. 👁



Содержательный доклад *Dr. Leuridan* в Сочи был встречен с громадным интересом (2015 г.)