

Dassault Systèmes: Платформа знаний и ноу-хау

Комментарий компании *CIMdata* по итогам встречи *Dassault Systèmes* с аналитиками и прессой

©2018 *CIMdata, Inc.*

Ключевые тезисы:

✓ *Dassault Systèmes* позиционирует себя как научную компанию, которая способствует промышленному ренессансу XXI века, предоставляя глобальному рынку технологии, процессы, исследования и образование.

✓ Компания неустанно заботится о будущих кадрах путем увеличения числа партнерских связей, охватывающих более чем 6000 школ и университетов. Торговая площадка *Dassault Systèmes Marketplace* помогает связать инженеров с провайдерами промышленных услуг, покрывая весь процесс создания ценности.

✓ Давняя приверженность *Dassault Systèmes* видению и стратегии *3DEXPERIENCE* выливается в быструю эволюцию из платформы как бизнес-модели, в платформу знаний и ноу-хау.

Как и в предыдущие годы, компания *CIMdata* с удовольствием приняла участие в ежегодном мероприятии для аналитиков *PLM*, которое проводится в головном офисе *Dassault Systèmes* в *Vélizy-Villacoublay* (Франция). Хорошо организованный двухдневный форум высветил грандиозное обновление стратегии компании и её идейное лидерство на глобальном *PLM*-рынке.

Мероприятие, как и обычно, было наполнено презентациями и демонстрациями, которые проводили высшие менеджеры *Dassault Systèmes*. Вся повестка дня была разделена на 4 блока: утренние блоки были отведены рассказам руководителей компании об обновлениях, а послеобеденные посвящались подборкам отраслевых обновлений – их представляли лидеры отраслевых сегментов компании *Dassault Systèmes*. В целом, эти хорошо согласующиеся между собой сообщения продемонстрировали четкое понимание руководством *Dassault Systèmes* общекорпоративного видения в отношении создания и улучшения продукта, природы и жизни, а также отразили непосредственный опыт работы с клиентами. Это видение было четко изложено от начала до конца, и похоже, что оно хорошо усвоено всей командой высших менеджеров, независимо от роли каждого и продолжительности работы в компании.

Несомненно, достигнуто это благодаря г-ну **Bernard Charlès**, вице-председателю Совета директоров, главному исполнительному директору и лидеру, а также благодаря энтузиазму команды топ-менеджеров и согласованности их действий с корпоративной политикой. Такая сплоченность сверху донизу является исключением для

PLM-отрасли, где по мере смещения от руководства компании к исполнителям корпоративный месседж часто обретает фрагментарный характер, а в некоторых исключительных случаях его интерпретации противоречат исходному послыю.

Промышленный ренессанс XXI века

Г-н *Charlès* открыл форум провоцирующей дискуссией презентацией, описывающей роль *Dassault Systèmes* в промышленном ренессансе XXI века, в которой она была позиционирована как научная компания, предоставляющая отраслевые решения, процессы, исследования и образование. Напомнив слова Альберта Эйнштейна “Единственный источник знаний – опыт”, он подчеркнул, что торговая площадка *3DEXPERIENCE Marketplace* является будущим источником знаний. Она чем-то напоминает современный учетный журнал, но намного мощнее. В отличие от статичного журнала, она обладает, к примеру, такими качествами, как динамичность, социальность, коллаборативность, а её актуальность поддерживается и выражается многими способами.

Г-н *Charlès* подчеркнул важность промышленного ренессанса, а также то, каким образом решения и стратегии *Dassault Systèmes* указывают путь компаниям по всему миру. Особенно следует отметить, что *Dassault Systèmes* тратит много сил и денег на поддержку во всём мире центров разработки, относящихся уже к следующему поколению, где проводят обучение и демонстрируют будущее всех этапов создания изделий, начиная от зарождения концепции. Важно, что компания, продолжая инвестировать, демонстрирует свое долгосрочное видение. Её выбирают в качестве партнера для воплощения промышленного ренессанса в жизнь, и она желает, чтобы это продолжалось.

Как и всегда, г-н *Charlès* дал аналитикам много пищи для размышлений. Согласно видению *Dassault Systèmes*, промышленный ренессанс опирается на опыт, что четко указывает на его важность для компании. В качестве иллюстрации этого, г-н *Charlès* взял путь развития *3DEXPERIENCE* – от платформы для ведения бизнеса в платформу знаний и ноу-хау. Затем он рассказал, что *Dassault Systèmes* делает нечто совершенно противоположное тому, что делают провайдеры *ERP*-решений. Если конкретнее, компания хочет, чтобы люди могли дифференцировать свои программные решения и использовать их именно тогда и так, как это удобнее им, а не соглашаться в обязательном порядке с

одним predeterminedным способом работы. В конечном счете, как считает г-н *Charlès*, самым большим вызовом для *Dassault Systèmes* является необходимость сбалансировать лояльность имеющихся клиентов, которые хотят использовать решения *Dassault Systèmes* такими, какие они есть, с желаниями тех новых клиентов, которые хотят двигаться вперед и полностью задействовать новые способы работы, которые быстро становятся доступными.

Следующей перед аналитиками выступала г-жа **Florence Verzellen**, исполнительный вице-президент *Dassault Systèmes* по отраслевым решениям, маркетингу, глобальной политике и коммуникациям. Для нее это была дебютная конференция, так как в компании она работает первый год. Их совместная презентация с г-жой **Valerie Ferrer**, вице-президентом по опыту обучения, была посвящена будущей рабочей силе и тому, как *Dassault Systèmes* дефинирует и поддерживает путь преобразований, который сделает возможным промышленный ренессанс, описанный г-ном *Charlès*. Она рассказала про многогранный подход, который включает партнерство с академическими кругами, разработку и предоставление новых форм обучения и сертификации, создание сообщества участников.

CIMdata одобряет подход *Dassault Systèmes* и их бесспорный энтузиазм в этой критически важной области. Они ясно понимают, что одних только технологий недостаточно для истинных всеобъемлющих изменений, которые необходимы для промышленного ренессанса. Исследования и опыт компании *CIMdata* показывают, что академические круги во многих странах, в основном, не ориентированы на потребности промышленности и завтрашние рабочие места, равно как и на сегодняшние.

Следующим выступал г-н **Olivier Ribet**, вице-президент по отраслевым решениям; в своём обзоре он прояснил фокусировку *Dassault Systèmes* на различных отраслях, а также обрисовал глобальную перспективу происходящего преобразования промышленности. Он представил набор ключевых фактов и цифр, опубликованных на Всемирном экономическом форуме и четко иллюстрирующих глобальные тенденции, многие из которых отслеживает и поддерживает *Dassault Systèmes*. Г-н *Ribet* прокомментировал, как компания продолжает использовать отраслевой опыт в своих 12-ти отраслевых сегментах. Разработчики следуют **трём С** (*Connected, Contextual, Continuous* – подключенный, контекстный, непрерывный), что обеспечивает возможность создания специфичных для каждой отрасли *3DEXPERIENCE*-двойников, ориентированных на конечных пользователей продукта, а не на продукт или на его создателя. Концентрация *Dassault Systèmes* на точном определении и поставке заказчиком отраслевого опыта дает компании конкурентное преимущество в её стремлении стать ключевым фактором промышленного ренессанса.

Г-н **Sebastien Massart**, представлявший корпоративную стратегию, описал некоторые важные разработки с учетом партнерской стратегии

Dassault Systèmes. Он сказал, что компания строит коллаборативную платформу для всей экосистемы жизненного цикла, и результатом этого строительства является сеть обеспечения добавленной стоимости – *3DEXPERIENCE Value Network*, которая поддерживает деловые связи различного вида, включая “компания с компанией”, “компания – потребителю”, “компания с компанией – для потребителя” и др. Это хорошо согласуется с общей корпоративной стратегией *Dassault Systèmes*, связанной с дефиницией, поставкой и поддержкой платформ – не просто платформ для данных, а платформ для бизнеса и коллаборативных платформ для будущих начинаний.

Последнюю утреннюю презентацию первого дня делал г-н **Pascal Daloz**, новый исполнительный вице-президент, главный финансовый директор и главный стратег *Dassault Systèmes*. Он затронул ряд связанных с бизнесом компании тем, но, главным образом, коснулся его динамики. На первый взгляд кажется, что должностные обязанности г-на *Daloz* не очень-то связаны между собой, но он четко показал, что отвечает за обеспечение гарантированного роста и доходов, которых желает компания. Г-н *Daloz* поделился следующими основными фактами и цифрами: **32% доходов Dassault Systèmes получены не от традиционных для компании основных отраслей** (таких, как транспорт и авиакосмическая промышленность). Также он сделал несколько веских комментариев касательно эффективности корпоративного сервиса и бренда. Не пытаясь скрыться за цифрами, он скорее старался прояснить, где имеются проблемы и что делается для их решения.

В отношении будущего, г-н *Daloz* описал ряд драйверов роста компании. Например, он отметил, что в релизе *2019x* (запланирован на конец 2018 года) будут все [пользовательские] роли, которые необходимы для того, чтобы предлагать платформу в облачном виде. Возможно также, что к концу 2019 года облачное решение будет поддерживать больше ролей, чем локальное. Это четко характеризует облачную стратегию компании. Кроме того, **он ожидает, что доход, связанный с платформой 3DEXPERIENCE, за следующие 5 лет вырастет с 22% до 80%**, и что 2/3 операционного денежного потока будут реинвестированы в компанию (отдельно было подчеркнуто, что они не собираются увеличивать дивиденды).

Далее г-н *Daloz* отметил, что *Dassault Systèmes* движется к модели ценообразования, основанной на результатах и сквозном процессе создания добавленной стоимости. Это еще один четкий индикатор того, что компания хочет, чтобы её видели наилучшим бизнес-партнером, а не просто провайдером технологий или программных приложений. В заключение он говорил о клиентской базе и о том, что ищут клиенты в моделях лицензирования. Коротко говоря, *Dassault Systèmes* планирует сохранить открытыми все возможности, особенно в отношении подписки и бессрочного лицензирования.

По мнению *CIMdata*, это самый логичный в настоящий момент подход, учитывая глобальный характер и разнородность клиентской базы *Dassault Systèmes*.

Обзор портфеля решений и основных отраслей 3DEXPERIENCE

В отличие от предыдущих лет, вторая половина дня вместо презентаций руководителей была заполнена экскурсией по площадке *3DEXPERIENCE Playground*. Демонстрационная площадка – это постоянно расширяющийся набор живых экспонатов, которые отображают, симулируют и демонстрируют многие решения *Dassault Systèmes*. Оказалось, что это отличный способ дать обзор разнообразного и расширяющегося набора решений компании.

После обзора последовал ряд секционных заседаний, посвященный основным отраслям, с которыми работает *Dassault Systèmes*: производство; транспорт и мобильность; энергетика, инфраструктура и непрерывное производство; авиакосмическая отрасль и оборонная промышленность. Все эти сессии помогали проводить вице-президенты корпорации, которые осветили текущие и намечающиеся подходы и решения в своих отраслях.

Экспансия за пределы основных отраслей

Второй день конференции открыл г-н **Philippe Laufer**, главный исполнительный директор подразделения *CATIA*. Его презентация была посвящена развитию системы *CATIA* и драйверам роста дохода этого бренда объемом в миллиард долларов. Он подчеркнул, что *Dassault Systèmes* собирается победить на *AEC*-рынке, на котором многие годы доминировали компании *Autodesk*, *AVEVA*, *Intergraph*, *Bentley Systems* и другие. На это может потребоваться много лет, но *Dassault Systèmes* никогда не уклонялась от долгосрочных стратегических задач. Кроме того, он выделил 4 основных драйвера для развития и продвижения *CATIA*: проектирование в эпоху пользовательских впечатлений, социальное проектирование, создание киберсистем и диверсификация по отраслям. Он подчеркнул, что *Dassault Systèmes* предпочитает расширивать аббревиатуру *CAD* не как *Computer-Aided Design*, а как *Cognitive Augmented Design* (проектирование, расширяющее понимание или проектирование, основанное на знаниях, или интеллектуальное проектирование. – *Прим. ред.*).

По мнению *CIMdata*, это иллюстрирует перспективное мышление *Dassault Systèmes* и их желание поднять заказчиков на следующий уровень возможностей. Компания делает это, интегрируя средства проектирования и инженерного анализа, предлагая функционал генеративного проектирования (*Generative Design*, *GD*), поддерживая исследования в области нейронных систем и искусственного интеллекта. Их мечта – возможность автоматически сгенерировать цифровую модель

всего автомобиля на основании функциональной схемы. Затем, г-н *Laufer* поделился инсайдерскими сведениями о мыслях *Dassault Systèmes* в отношении *GD* и о поддержке этого направления. Он подчеркнул, что *GD* ориентировано не только на 3D-печать, но помогает и в сфере традиционного проектирования.

После него выступал г-н **Hubert Masson**, старший директор *3DEXPERIENCE Platform* по опыту пользователей, который представил аналитикам обновление сервиса *Marketplace*. За последний год или около того компания *Dassault Systèmes* значительно расширила портфель возможностей *Marketplace*, а также сфокусировала свой сервис “*Make*” не только на 3D-печати, но и на всём объеме услуг, объединяющих конструкторов и производителей. Он отметил, что сейчас *Marketplace* охватывает примерно 90 провайдеров услуг, представляющих более 10 000 машин.

Компания *CIMdata* ожидает, что *Dassault Systèmes* продолжит расширять свои предложения, относящиеся к *Marketplace*, которые в настоящий момент охватывают четыре процесса, ориентированных на заказчика; два из них – “*Make*” и “*Part Supply*”. Такая приверженность компании [улучшению] *Marketplace* не может считаться тривиальной. И не только потому, что для этого требуется инфраструктура, но и потому, что *Dassault Systèmes* управляет проверкой квалификации. Это еще один замечательный пример долгосрочной приверженности компании поддержке будущих путей разработки изделий и новых способов работы.

Г-н **Patrick Johnson**, вице-президент по науке и корпоративным исследованиям, рассказал о новых технологиях, над которыми работает компания. Хотя мы не уполномочены говорить о деталях, здесь стоит отметить, что *Dassault Systèmes* продолжает инвестировать в исследования в объемах, необходимых для того, чтобы хорошо развиваться и в будущем.

Последнюю утреннюю презентацию делала г-жа **Florence Verzelen**; она рассказала об основных вопросах и ключевых сообщениях текущей сессии, и представила г-жу **Janet Cheetham**, исполнительного директора по разработке процессов в биотехнологической компании *Amgen*. Г-жа *Cheetham* вдохновенно представила “*Biology First Approach*” – первый биологический подход компании *Amgen* – и их совместный *PLM*-путь с *Dassault Systèmes*. Она подчеркнула, что *Amgen* искала решение, которое может создавать, фиксировать и управлять “умными данными”. Они не хотели получить просто другое решение для управления документами, и желали фокусироваться на возможностях, а не на системах. Это был, по её словам, большой процесс изменения управления и внедрения модулей. Затем она рассказала про “*The Allotrope Community*” – биотехнологическое сообщество, учрежденное фондом *Allotrope Foundation*, и инициативу по стандартизации научных данных в сфере биотехнологий с целью их переосмысления.

CIMdata приветствует эту работу и рекомендует сообществу сотрудничать с теми, кто уже многие годы работает над стандартами данных в автопроме и в авиакосмической отрасли.

Проникновение в разные прочие отрасли

Второй день, аналогично первому, завершился рядом секционных заседаний. На этот раз сессии фокусировались на “разнообразных отраслях” (“*diverse industries*”, как это называет *Dassault Systèmes*). В их числе: хай-тек; товары массового спроса и розничная торговля; науки о жизни; упаковка потребительских товаров; [благоустройство] территорий и городов; архитектура и строительство (*AEC*). Как и в первый день, выступающие старались предоставить аналитикам информацию об обновлениях стратегии и достигнутом прогрессе.

На сессиях было много интересных моментов, оставшихся за кадром. Нас особенно удивила нацеленность *Dassault Systèmes* на сектор розничной торговли, но, как пояснил **Philippe Loeb**, вице-президент *Dassault Systèmes*, компания предоставляет решения для этой сферы уже многие годы. В числе предлагаемых возможностей – подключенные к интернету объекты, настраиваемая симуляция с поддержкой материаловедения, 3D-моделирование твердых и мягких изделий, оптимизация цепочки создания добавленной стоимости. Позднее компания еще больше проиллюстрировала

свою приверженность этой отрасли, объявив во время конференции о намерении приобрести 80% акций *Centric Software* – ведущего поставщика *PLM*-решений в области [создания и распространения] обуви и одежды.

Заключение

Команда *CIMdata* покидала мероприятие с обновленным пониманием *Dassault Systèmes* – текущего состояния компании и стоящих перед ней вызовов, а также её стратегии и видения, последовательной приверженности тому, чтобы обеспечивать нынешних и будущих клиентов инновационными бизнес-решениями. Мы увидели, что организаторы мероприятия проделали отличную работу, объединив большое количество различных инициатив *Dassault Systèmes*. Например, стала очень понятна их тема науки, проходящая через широкий спектр отраслей и брендов. Слоган “от атомов до деталей”, например, для аддитивного производства означает моделирование молекулярной микроструктуры для живого сердца и мозга, что обеспечивают медицинские науки; в этот же ряд попадают моделирование аккумуляторных батарей и потоков смазки в *CATIA*, а также поддержка материаловедения для швейной промышленности.

Как и прежде, компания *CIMdata* впечатлена прогрессом *Dassault Systèmes*, и с нетерпением ждет будущих свершений. 🙄

◆ Выставки ◆ Конференции ◆ Семинары ◆



Выставка
промышленной
робототехники

23–25
октября
2018

Москва,
Крокус Экспо

Подробнее о выставке:

ir-expo.ru



Организаторы:



+7 (812) 380 6000/02/10
robotics@primexpo.ru

