

“Наши позиции на рынке уникальны!”

Эксклюзивное интервью Джима Раска (*Jim Rusk*), старшего вице-президента и *CTO* компании *Siemens Digital Industries Software*

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

aleksandra@cadcamcae.lv

Наша беседа с главным технологом *Siemens Digital Industries Software* Джимом Раском (*Jim Rusk*) состоялась в октябре этого года, во время ежегодной европейской конференции пользователей решений этой компании, традиционно проходившей в Берлине. Как объявили организаторы, под брендом *PLM Connection Europe* конференция проходит в последний раз – уже в 2020 году её преемницей станет **Realize LIVE Europe**. Новое название отражает стремление разработчика не ограничивать себя рамками *PLM* – о чём свидетельствует и недавний ребрендинг самой компании. Поменяется не только вывеска мероприятия, но и его организаторы. Если прежде два десятка лет пользователей в Европе собирали под эгидой некоммерческой организации *PLM Europe User Group*, то со следующего года всей управленческой и организацией будет заниматься *Siemens Digital Industries Software*. Как поговаривали в кулуарах, руководство компании считает, что сосредоточив все организационные функции в своих руках, компания сможет полнее передать свой новаторский дух, продемонстрировать те достижения, которые многие все еще считают уделом будущего, хотя на самом деле это уже реализовано в решениях *Siemens*.

Основное время трехдневной конференции было отведено под различные тематические и продуктовые сессии. Главной темой пленарной части стала недавно представленная публике платформа **Xcelerator**, предназначенная для цифровизации всей цепочки создания любых изделий. При знакомстве с этой платформой, собирающей под одним зонтом все решения *Siemens Digital Industries Software*, невольно рождается аналогия с *3DEXPERIENCE* в исполнении *Dassault*.

Главным героем всего мероприятия стало приобретенное летом 2018 года решение **Mendix** для “малокодового” программирования собственных приложений обычными пользователями. По словам руководства *Siemens*, использование *Mendix* открывает перед заказчиками очень широкие возможности по персонализации решений. В результате усилий, предпринятых разработчиками *Siemens*, сегодня платформа *Mendix* включает в себя облачные сервисы и службы приложений для разработки цифровой продукции и для интернета вещей (*IoT/IIoT*).

Почему *Siemens* считает *Mendix* очень важным приобретением? В компании уверены, что **инженеры будущего будут не только пользователями решений, но и теми, кто сами в какой-то степени формируют их.**



Tony Hemmelgarn

© PLM Europe User Group e.V. / Heike Stampfer

Как отметил **Tony Hemmelgarn**, президент и *CEO Siemens Digital Industries Software*, в наше время заказчиков объединяет одна характерная особенность: все они героически пытаются справиться с вызовами по управлению сложностью (*Management of Complexity*). В выигрыше останутся те, кто не пойдет по пути уменьшения сложности изделий, а будет изменять свой бизнес так, чтобы управлять возрастающей сложностью. В результате **сложность изделий станет для них конкурентным преимуществом**, а совладать с ней помогут решения *Siemens*.

Г-н *Hemmelgarn* в очередной раз твердо заверил присутствующих, что, в отличие от конкурентов, **Siemens не будет насильно заставлять своих пользователей отказываться от постоянных лицензий и переходить на ежегодно возобновляемую подписку или облачные решения**, если такая модель для их бизнеса по каким-то причинам не подходит. Все эти возможности лицензирования *Siemens* уже сейчас предлагает рынку, но выбор остается за клиентом, который сам должен дозреть до этого – на что, естественно, понадобится время. Технически возможны и



© PLM Europe User Group e.V. / Heike Stampfer

смешанные варианты работы – когда система NX работает в облаке, а управляющая данными система Teamcenter установлена локально, на компьютере пользователя, и наоборот.

Мне кажется, что г-н Hemmelgarn не согласен в полной мере с утверждением, что CAD-системы правомерно относить к группе товаров с известной функциональностью и уровнем качества (Commodity). Аналогия с биржевыми товарами – уголь, нефть, зерно, металл – в данном случае не является уместной и удачной. Например, компания SONY, не нуждающаяся в специальном представлении, не была удовлетворена эффективностью имевшейся CAD-системы и после скрупулезного анализа конкурентных предложений перешла на NX. Результаты смены CAD-платформы оказались впечатляющими. Прирост эффективности работы инженеров составил +25% в первые шесть месяцев использования. Количество компонентов в сборках уменьшилось на треть, файлы стали значительно легче. В целом, в результате смены CAD-инструмента, выход новых изделий на рынок ускорился на 40%. При этом внедрение NX занимает всего лишь месяц или два, а не год, как в случае с альтернативными CAD-системами.

“Гвоздем” пленарной сессии стало выступление представителя Collins Aerospace – крупнейшего в мире поставщика изделий для авиационной, космической и оборонной отраслей, штаб-квартира которого находится во Флориде (США). Специалисты Siemens совместно с консультантами из Deloitte осуществили первый этап масштабнейшего проекта PLM-трансформации этой корпорации на базе Teamcenter. Чтобы оценить реальный объем проекта, достаточно привести несколько цифр о Collins Aerospace: более 300 площадок по всему миру, более 40 тыс. сотрудников, их них инженеров – более 16 тыс.

Первый этап трансформации охватывал спецификации в рамках всего предприятия, управление конфигурациями, поддержку коллективной работы, управление документами, соблюдение экспортных требований. В работу на этом этапе было вовлечено свыше 10.5 тыс. сотрудников компании, осуществлена миграция из восьми используемых PDM/PLM-систем в Teamcenter более 371 млн. единиц данных (записей). Разработка изделий в корпорации ведется с помощью систем NX, CATIA, SOLIDWORKS, Pro/E, Cadence и продуктов Mentor Graphics – все эти данные пришлось свести воедино; кроме того, возникла необходимость унифицировать подходы к проектированию в этих системах. На первый этап этого масштабного проекта потребовалось 17 месяцев. Залогом успеха является обучение, поэтому был создан глобальный онлайн-портал, разработаны 22 обучающие программы, через которые прошли все участники первого этапа.

Когда речь идет о заказчиках такого уровня, то победа вендора ПО на его площадке(ках) становится не просто однократным успехом, но имеет все шансы мультиплицироваться на множество его поставщиков разного уровня, тоже стремящихся к унификации с основным потребителем их изделий.

Интервью нашего журнала с CTO компании Siemens Digital Industries Software г-ном Rusk было организовано по инициативе PR-службы компании и поддержке российского офиса. Беседа была долгой и касалась множества тем, но итоговый текст, к сожалению, публикуется в сокращенном виде – PR-служба не приветствует публичные оценочные суждения о деятельности или технологиях конкурентов, будь то Dassault, PTC или Aras, даже из уст старшего вице-президента. Непосредственно перед интервью мы узнали, что оно будет последним в его карьере, поскольку в конце 2019 года Jim Rusk уходит на пенсию.

Interoperable, highly accessible and open ecosystem

>4 MILLION

Siemens Parasolid users

>130

JT Open members

>90,000

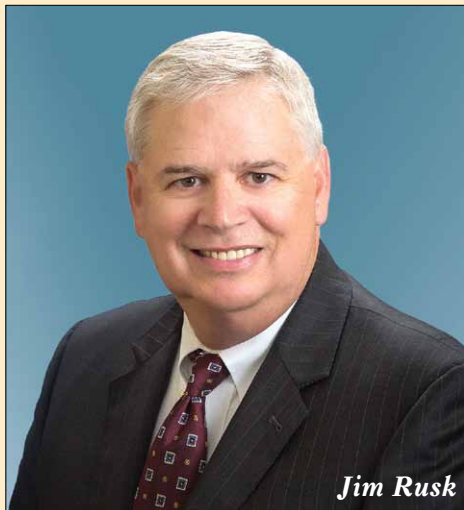
Developers

SIEMENS

SIEMENS

SIEMENS

Unrestricted © Siemens 2019 Page 25 Siemens Digital Industries Software



Джим Раск (*Jim Rusk*) занимает должность старшего вице-президента и главного технолога (CTO) компании *Siemens Digital Industries Software*, которая входит в подразделение *Digital Industries* концерна *Siemens*. В обязанности его команды входит предоставление общей программной платформы, архитектуры, инноваций и услуг по развитию программных продуктов компании.

Г-н Раска знают как пионера в области инженерного программного обеспечения. Присоединившись к компании в 1988 году, он занимал различные должности в таких областях, как разработка программных продуктов, маркетинг и продажи, техническая поддержка. В частности, возглавлял группу *Digital Simulation Solutions* и отвечал за все аспекты бизнеса компании в сфере инженерного анализа.

Степень бакалавра в области инженерной механики г-н Раск получил в Университете Цинциннати.

Место работы – офис *Siemens Digital Industries Software* в Милфорде, штат Огайо.

– Г-н *Rusk*, редакция нашего журнала крайне признательна руководству *Siemens Digital Industries Software* за возможность ежегодно посещать ваши конференции и получать из первых рук актуальную информацию о различных аспектах деятельности компании. На этот раз мне выпала честь интервьюировать Вас, и я надеюсь, что читатели *Observer'a* по достоинству оценят наш общий труд.

Сразу хочу сказать, что была несколько ошарашена Вашим намерением досрочно уйти на пенсию. Прокомментируйте, пожалуйста, почему Вы так решили...

– Я проработал в компании 30 лет и непростое решение уйти на пенсию принял сугубо по семейным обстоятельствам. До конца текущего года я продолжу вводить в курс дела Кирка Гутмана (***Kirk Gutmann***), старшего вице-президента по технологиям и инновациям, который был назначен на должность CTO и займет мое место в компании. За плечами у Кирка отличный багаж – опыт работы в *General Motors*. У нас в *Siemens Digital Industries Software* его команда отвечает за стратегию на вертикальных рынках, за то, чтобы лучшие практики и специфические PLM-потребности в различных отраслях промышленности были аккумулированы и представлены в вертикальных решениях. Кирк накопил значительный опыт в деле внедрения и адаптации наших решений под потребности ряда отраслей промышленности – так что я полностью уверен в своём преемнике и рад за него.

Я горжусь тем, что руководители различных направлений нашей компании в свое время работали в моей команде, среди них – ***Bob Haubrock, Joe Bohman, Ray Kok***. Я рад, что смог воспитать в них

готовность и умение брать на себя больше ответственности и, благодаря этому, строить свою карьеру.

– Недавно было объявлено о переименовании *Siemens PLM Software* – теперь компания называется *Siemens Digital Industries Software*. Наверняка, за этим стоит нечто большее, чем просто желание следовать моде на цифровизацию. Одна эпоха уходит, на смену ей приходит другая, и появляется потребность изменить позиционирование компании. Поделитесь, пожалуйста, Вашим пониманием этой метаморфозы...

– Для смены названия были как внутренние, так и внешние причины и факторы. Как Вы знаете, следствием реорганизации группы *Siemens* стало упрощение её структуры и уменьшение числа компаний. Теперь они отнесены к трем видам: операционные (*Business Companies*), стратегические и сервисные.

Бывшая *Siemens PLM Software* вошла в состав операционной компании *Digital Industries* – наряду с *Factory Automation, Motion Control, Process Automation*. То есть, если раньше подразделение, в состав которого мы входили, называлось *Digital Factory*, то сегодня – *Digital Industries*. Так что смена нашего названия на *Siemens Digital Industries Software* выглядит очевидным шагом.

Ну и, конечно же, мы в компании думали о том, стоит ли ограничиваться решениями класса PLM. Ведь в умах многих заказчиков PLM всё еще отождествляется с PDM, а это слишком узкие рамки для такого поставщика решений, каким является *Siemens*. Мы выросли, и поставляем больше классов ПО.

Я бы не хотел как-то принижать или упрощать сферу PLM – это действительно большая и важная часть нашего бизнеса. Но мы стали также



поставщиками решений вокруг и вне *PLM*, выйдя за известные границы *PLM*.

– В какой мере черты цифрового будущего промышленности формируются потребностями самих производственных компаний (то есть, заказчиками технологий и решений *Siemens*), и в какой мере эти черты отражают собственные представления *Siemens*?

– В нашем бизнесе необходимо очень внимательно слушать заказчиков и чувствовать их потребности. И хотя структура, отвечающая за продажи, у нас очень развитая, и она работает с заказчиками ежедневно, мы считаем, что этого всё равно недостаточно. Непосвященные люди порой удивляются тому, насколько тесно и интенсивно наша команда разработчиков ПО взаимодействует с заказчиками. Это выделяет нас на рынке и, по сути, делает наше положение уникальным – в сравнении с нашими конкурентами, которые взаимодействуют с заказчиками на другом техническом уровне. ☺

Такая модель отношений мне близка. Я заведу разработкой ПО, но всю свою трудовую деятельность провел на виду, в контакте с заказчиками. Когда я еще работал в компании *SDRC*, нашим крупным заказчиком был *Siemens*. (Компания *Structural Dynamics Research Corporation* – крупный *PLM*-игрок в 1990-е годы, известный, прежде всего, как поставщик лучших на рынке *PLM*-решений на базе популярной *PDM*-системы *Metaphase*. В 2001 году владельцем 100% акций *SDRC* и *Unigraphics Solutions* стал сервисный гигант *EDS*, объединивший эти две компании в новое подразделение – *EDS PLM Solutions*. Вскоре оно было продано консорциуму частных инвесторов, переименовано в *UGS*

PLM Solutions, чуть позже – в *UGS*, и под этим именем перепродано концерну *Siemens*. – Прим. ред.)


В тот период (1994–1995 гг.) я много времени проводил за изучением высокотехнологичных и современных изделий, которые производил *Siemens*, и размышлял над тем, как именно надо доработать и развить наши решения, чтобы помочь заказчику создавать “умные” изделия. И это было задолго до того, как *Siemens* вообще обратил на нас внимание. Сегодня все руководители направлений нашего бизнеса – *Bob Haubrock*, *Joe Bohman*, *Ray Kok*, *Jan Leuridan* – существенную долю своего времени отводят общению с заказчиками. Содержательная часть обсуждаемых с ними тем и вопросов во многом определяет ход и вектор наших дальнейших разработок ПО.

При этом стремление максимально учесть пожелания заказчиков и помочь им в решении их проблем – далеко не единственный источник нашего “вдохновения”. Вспомните историю взлета компании *Apple*. Их видение того, каким должен быть мобильный телефон и что владелец сможет делать с его помощью, опережало время. Для обычного потребителя это было просто невообразимой фантастикой. Примерно такая же ситуация и с нашими пользователями. Мы должны разработать концепцию и сформировать свое собственное видение того, до какого уровня мы хотим развить наши решения для проектирования и производства. И, что не менее важно, понять, как наши решения будут обмениваться данными из самых разных сфер, причем интенсивно и бесшовно, как будут управлять информацией, интегрироваться.

Наши клиенты создают сложные изделия, состоящие из множества механических, электрических,



NX Cloud connected




SIEMENS

NX Cloud Connected –
Core Designer




SIEMENS

NX Cloud Connected –
Advanced Designer




SIEMENS

NX Cloud Connected –
Mold Designer



SIEMENS

NX Cloud Connected –
Scan to Part



SIEMENS

NX Cloud Connected –
Drafting & Layout

Cloud Ready Design, Analysis and Manufacturing

Available through Siemens Digital Exchange

Transparent offering and price

Managed experience including trial

Unrestricted © Siemens 2019
Page 11
Siemens Digital Industries Software

электронных и софтверных компонентов. Для их проектирования, производства и послепродажного обслуживания им нужен всеобъемлющий цифровой двойник и интеграция CAD/CAM/CAE/EDA. **Уровень развития технологий и общества, желания наших клиентов и наше собственное видение, которое мы реализуем, – всё это и служит основой наших разработок, прямо или косвенно определяющих черты цифрового настоящего промышленности и её будущего.**

Кроме того, мы активно пополняем портфель наших решений за счет слияний и поглощений. Динамика рынка в целом и появление новых рыночных ниш заставляют нас искать решения, которые могли бы эффективно дополнить существующие. Ярчайший пример тому – приобретение CD-adapco. Бывают технологии, на разработку которых могут уйти годы. Это касается и сферы CFD (*Computational Fluid Dynamics* – вычислительная гидродинамика). Для наших заказчиков она является стратегически важной, и потребность в таких решениях растет. Поэтому мы посчитали, что покупка уже существующего ПО с последующей интеграцией займет меньше времени, нежели разработка собственного. Другой пример – *Mentor Graphics* или *Mendix*.

Подытоживая свой ответ, скажу, что на наше собственное развитие оказывают влияние три основных фактора: потребности заказчиков, видение руководителей направлений компании и динамика рынка, указывающая, что по каким-то направлениям нам следует усилить наши позиции.

– *Имеются ли отличия в представлении о цифровом будущем у Siemens и у основных конкурентов – Dassault Systèmes и PTC? Если да, то в чём, и насколько эти отличия принципиальны для самой промышленности? Как Siemens дифференцирует свое видение цифрового будущего для клиентов?*

– Я не думаю, что кто-либо из наших конкурентов привержен идеологии интеграции решений в такой же высокой степени, как *Siemens*. Интеграция таких сфер как проектирование изделий, производство (*Manufacturing*) и промышленная автоматизация (*Factory Automation*) – это главное преимущество и сильная сторона для заказчиков *Siemens*, и в этом конкуренты от нас отстают. Огромный объем работы, который мы проделали в этом направлении за последние 12 лет, теперь предстоит проделать альянсу *PTC* и *Rockwell Automation*. Помимо всего прочего, это требует изменения мышления. Важность идеи интеграции – особенно в сфере промышленной автоматизации (граничные вычисления, датчики) – недооценена, равно как и комплексность на пути её реализации. Сегодня *Siemens* уже предлагает такое комплексное решение, созданное в нашем подразделении *Digital Industries Software* в сотрудничестве с коллегами из подразделения *Factory Automation*, мнение и желания которых по улучшению взаимосвязи между этими сферами были учтены. Так что если на



площадке заказчика наша команда вовлекается в конкурентную борьбу по такой тематике, то такую сделку мы уже не упустим.

Мы реагируем на потребности рынка и в таких сферах, как применение **машинного обучения и методов ИИ**. Первые шаги в этом направлении уже сделаны – к примеру, подсказки команд в *NX* или категоризация продуктов в *Teamcenter*. Эти технологии будут активно развиваться и окажут существенное влияние на наши решения.

Я считаю, что серьезное влияние на нашу жизнь и на наши продукты будет оказывать сфера беспилотного управления в широком смысле – не только в автотранспортной отрасли, но и в цехах заводов. Эта тема сложнее, чем многие думают. Автомобиль сам по себе является очень сложной системой. Теперь он дополнительно оборудован сенсорами и радаром (лидаром), а система коммуникации должна постоянно принимать множество решений на основании данных, в режиме реального времени получаемых от сенсоров. Поддержка этой технологии является отличительной чертой нашей компании и того, как мы смотрим в будущее. Это требует от нас самых лучших решений для анализа и симуляции, для сбора и обработки данных, для разработки встроенного ПО, а также электроники и электрики, прокладки кабелей... этот перечень можно продолжать долго. Но самое главное, что все эти создаваемые системы и компоненты должны работать синхронно, в связке с автомобилем. Иначе ничего не выйдет. Наша приверженность развитию **системного проектирования**, которое требует взаимодействия различных дисциплин и различных программных приложений и сфер, является критически важной и для нас, и для пользователей. Интеграция на уровне функциональности и требований, когда требования к электрическим компонентам не противоречат или связаны с требованиями к встроенному ПО, а вместе они управляют механическими узлами – задача довольно сложная.

По моим внутренним ощущениям, эти задачи не являются приоритетными для конкурентов, которые не работали с промышленной автоматизацией производства. Некоторые наши конкуренты об этом говорят, но продемонстрировать что-то серьезное они технологически не готовы. Задача не была простой и для *Siemens*, но мы можем реализовать это уже сегодня. Во многом это стало возможным благодаря нашему упору на решения для симуляции и анализа, а также благодаря исповедуемому подходу в отношении открытости наших решений. В результате *Teamcenter* может соединять различные системы и получать, например, общий состав изделия (*BOM*), связанный с нужной версией ПО. Это важно, так как в ходе разработки легко упустить из виду, что при обновлении версии встроеного ПО вся система может перестать работать.

Повторю, что **наша приверженность интеграции вкупе с разработкой лучшего в своём классе открытого ПО, делает наше положение уникальным на рынке.**

– Какие еще изменения претерпевает продуктовая стратегия Siemens Digital Industries Software? Как на неё влияет общая стратегия концерна Siemens, ориентированная на цифровизацию собственной хозяйственной и производственной деятельности?

– Отмечу, что производственные предприятия различных подразделений *Siemens* являются крупными клиентами и пользователями наших решений. Как я уже говорил, мы очень внимательно прислушиваемся к пожеланиям заказчиков при формировании плана развития продуктов. Соответственно, в данном случае мы получаем информационный

вклад и весомое мнение нашего крупного пользователя (и держателя акций одновременно), которое нельзя не учитывать. 😊 У *Siemens*, разумеется, есть право голоса в отношении того, как нам следует развить и доработать решение, чтобы оно наилучшим образом отвечало потребностям отрасли – к примеру, для создания газо- и паровых турбинных установок. Однако такого, чтобы кто-то в *Siemens* диктовал нам какую конкретно функцию или какое ПО мы должны разработать, – такого, конечно же, нет.

Должен сказать, что это двустороннее движение стимулирует нас на создание уникальных решений. Сфера аддитивного производства – яркий тому пример. Применение методов аддитивного производства при создании турбин электростанций, важных деталей и установок может сэкономить производителям много средств. Использовать традиционные способы механической обработки для получения каналов и других сложнейших с геометрической точки зрения элементов турбин очень трудно. Есть задачи, которые можно решить только с помощью аддитивных технологий. Наше взаимодействие с производствами *Siemens* приносит ощутимую пользу и им, и нам.

Но мы внимательно относимся и к пожеланиям других наших крупных пользователей. Хотите верьте, хотите нет, но **еще одним очень крупным клиентом является компания General Electric Aviation.**

– Не так давно разрозненные решения Siemens по управлению производственными операциями (МОР) были объединены в одно интегрированное под названием Siemens Opcenter. Вам наверняка известно, как широко и успешно на российских



Cloud Ready Simcenter

Thermal/Flow	Flow	Thermal	NX Nastran	STAR-CCM+
				

Rescale provides finite element (FE) batch solver solutions on the cloud

Simcenter Nastran for structural and acoustic solutions

Simcenter Thermal, Simcenter Flow, Simcenter Coupled Thermal/Flow, Simcenter STAR-CCM+

Unrestricted © Siemens 2019
Page 12
Siemens Digital Industries Software

предприятиях, выпускающих сложную технику, применяются CAD/CAM/CAE/PDM- и PLM-решения от Siemens – я имею в виду NX и Teamcenter, а также Simcenter. При этом для управления производственными операциями там, как правило, используют доморощенные MOM-системы. В этой связи такой вопрос: на предприятия какого масштаба ориентировано интегрированное MOM-решение Opcenter? Если исключительно на крупные, то как быть среднему и малому бизнесу, обладающему ограниченными ресурсами, но выпускающему сложные изделия – например, пресс-формы?

– Сразу скажу, что решение **Opcenter** ориентировано не только на крупные производственные компании. Появилось оно в результате консолидации SIMATIC IT и Camstar. При этом продукты Camstar изначально были ориентированы на СМБ-рынок, в отличие от того, как позиционировался SIMATIC IT. Решение Camstar являлось наилучшим для задач управления производством в таких отраслях, как медицинское оборудование и электроника.

Появление Opcenter – результат последовательного ребрендинга наших решений. Здесь мы пошли по пути Simcenter, который собрал под одной крышей все CAE-решения, имеющиеся у Siemens. Нам необходимо четко доносить до рынка наш месседж и предлагать решения, объединенные в набор. Для задач MOM – это Opcenter. Мы близки к завершению работы по настройке архитектуры SIMATIC IT, которая велась параллельно с инкорпорацией пользовательского интерфейса и пользовательского опыта из продуктов Camstar. Это в большей степени уже преднастроенные решения, быстрые во внедрении. Конечно, для внедрения SIMATIC IT на крупных предприятиях требуется провести работу “под капотом”, связанную с настройкой архитектуры для получения лучшего результата интеграции.

Идея Opcenter – объединить MOM-решения. Но при этом нами была проделана работа по адаптации архитектуры, чтобы сделать наше предложение интересным как для крупных заказчиков, так и для СМБ.

– Будет ли у предприятий СМБ возможность при покупке Opcenter платить только за тот функционал, который им действительно необходим, а не за весь интегрированный пакет?

– Opcenter – бренд, общая крыша для группы продуктов, с помощью которых заказчик может начать реализовывать более важные задачи.

– Требуется ли для подключения Opcenter, чтобы на площадке предприятия предварительно был развернут Teamcenter?

– Нет, внедрение Opcenter не налагает на заказчика обязательство иметь у себя PDM-систему Teamcenter в качестве инструмента для управления данными. Это аналогично ситуации с NX/Teamcenter. Эти продукты глубоко интегрированы, но многие пользователи NX не используют



Джим Раск выступает с докладом на PLM Connection Europe 2016

Teamcenter. Соответственно, NX работает в автономном режиме. Главное, чтобы у пользователя не произошел коллапс данных. И наоборот, многие пользователи Teamcenter работают не с NX, а с какой-то другой CAD-системой. Такой подход лучше всего демонстрирует открытость наших технологий и отражает объективную ситуацию на предприятиях наших заказчиков.

– В начале сентября с.г. ваша компания объявила о выходе Xcelerator – интегрированного пакета ПО Siemens, сервисов и платформы для “малокодовой” разработки приложений. Заложена в этот пакет идея интеграции, облачности и незатруднительного создания приложений вполне понятна. Но как пользоваться этим названием на практике? Станет ли оно брендом, и в каком случае набор ПО будет называться Xcelerator? Не придется ли в любом случае специфицировать требуемые флагманские продукты и дополнительные модули? К примеру, если заказчик отказывается от Mendix, то останется ли его набор продуктов Xcelerator’ом или уже нет?

– **Xcelerator** – это скорее сочетание многих наших решений: NX, Teamcenter, Simcenter, Opcenter, Solid Edge, MindSphere, Tecnomatix, Mendix и т.д.

Идея Xcelerator заключается в комплексном подходе наших продуктов, их интеграции друг с другом, возможности их внедрения локально или использования в облаке. У нас есть подходящие технологии и есть философия, которые доказывают, что это реально. Mendix – важная составляющая нашего портфолио; это своего рода связующее звено, ориентированное на создание малокодовых (не требующих от пользователя навыков программирования) приложений. Заказчики, которые применяют технологии Siemens, уже применяют портфолио Xcelerator. Внедрение Mendix или другого продукта – не требуется.

– В западной отраслевой прессе появились публикации, авторы которых считают, что на покупку Mendix компанию Siemens подвигло не столько желание помочь тем, кто испытывает реальную потребность в быстром создании apps, сколько осознание нарастающей опасности для своего бизнеса со стороны Aras. Эта компания уже располагает такой платформой и на её основе создает недорогие PLM-решения, которые имеют ошеломительный успех – клиенты Siemens покупают их тысячами. Это и стимулировало Siemens запустить подобный инструментарий, который поможет специалистам заказчика самостоятельно наращивать функционал используемых “тяжелых” решений от Siemens, без необходимости осваивать языки программирования. Насколько такие размышления отвечают действительности?

– Мы увидели, какие большие возможности открывает перед нами Mendix, позволяя получать информацию о продукте и его производстве, исходя из индивидуальных потребностей. Это тенденция рынка, которая происходит независимо от действий конкурентов.

Система Mendix активно применялась в сферах, далеких от производства – банковское дело, страхование, логистика. Там она до сих пор ежедневно подтверждает, что способна соединять, интегрировать и создавать приложения с непревзойденной легкостью – даже в руках тех, кто не обладает навыками программиста. Мы рассчитываем, что Mendix облегчит пользователям процесс создания приложений для Teamcenter, MindSphere или другого решения, без глубоких знаний в сфере ИТ. Это, как нам кажется, принесет существенную пользу специалистам. Второй пласт выгоды лежит в сфере интероперабельности: функционал Mendix

способен обеспечить обмен данными между различными приложениями – SAP, Oracle, Teamcenter. Это еще раз показывает, что интеграция – ключевое преимущество наших технологий.

– С обновленной облачной платформой Mendix для беспрепятственного создания “малокодовых” приложений компания Siemens наверняка рассчитывает как на успех у новых клиентов, так и на усиление влияния на площадках старых. Как обновленную систему воспринимает рынок, насколько активен спрос и какова реакция конкурентов?

– Могу сказать, что очень крупное оборонное предприятие в США использует Mendix и получает от этого большую пользу, поскольку они нуждаются в различных представлениях имеющихся данных, которые должны быть доступны где угодно. Mendix дал им в руки инструмент, который с легкостью позволяет извлечь нужную информацию и представить её реципиенту в очень персонализированном виде.

Мы регулярно встречаемся с ИТ-директорами (CIO), которые должны реагировать на запросы со стороны ответственных менеджеров их компаний о возможности получения из Teamcenter ту или иную информацию. Имея Mendix, эти CIO могут идти к менеджерам и предлагать им инструмент для создания нужных приложений своими силами. Это будет гораздо быстрее, чем заказать разработку у нас в Siemens или ждать, пока их перегруженный работой ИТ-отдел найдет время сделать то, о чём они просят. Как правило, слово CIO имеет вес в процессе принятия решений. Наличие такого инструмента, как Mendix, для них значит очень многое.



– *Новости о выходе Orcenter, Mendix, Xcelerator, PAVE360 как-то затмили ваш флагманский продукт – Teamcenter. Может даже сложиться впечатление, что фокус разработок сместился, и что со временем вы планируете заменить Teamcenter на какие-то другие решения...*

– На самом деле мы довольно много сделали и делаем для развития Teamcenter. Внедрение интуитивно понятной PLM-среды **Active Workspace** – одно из подтверждений этому. Всего несколько лет назад система Teamcenter предлагалась только в виде довольно громоздкой архитектуры “Rich Client”. Сегодня это изменилось. Я бы даже сказал, что мы ускорились в этом направлении. Старший вице-президент **Joe Bohman**, ответственный за направление *Lifecycle Collaboration Software*, основой которого является Teamcenter, – один из наиболее знающих технических руководителей, с которыми мне довелось работать. Вам обязательно нужно взять у него интервью! ☺ Эта система находится в его зоне ответственности, и он является инициатором её развития. Задача эта довольно сложная, поскольку с Teamcenter наши заказчики проживают каждый свой день, и от его функционирования во многом зависит работа их компаний. Teamcenter – основа взаимодействия систем, управления версиями и внесения изменений.

Как отметил сегодня в своей презентации наш президент **Tony Hemmelgarn**, сейчас Teamcenter является лидирующим PLM-решением на рынке. Если предприятию необходимо управлять конфигурациями изделий, вариативностью, опциями и исполнениями, а также управлять данными в связке с другими решениями, то в один прекрасный момент оно упрется в стену. И только Teamcenter может помочь в этом, поскольку обладает соответствующими

возможностями, “знает”, как всё это должно быть организовано и сделано, и потому может служить хребтом – или, правильнее, кровеносной системой компании-заказчика. Поэтому Teamcenter и доминирует на PLM-рынке.

Я не могу согласиться с тем, что мы не уделяем Teamcenter должного внимания – эта система лежит в основе того, чем мы занимаемся. Просто наш рынок активно развивается и меняется, у заказчиков появляются новые потребности – и мы, естественно, реагируем на это, выпуская или приобретая новые решения. Скажу больше: с помощью Mendix мы сможем расширить распространение и влияние Teamcenter на площадках заказчиков и за их пределами, при этом сохраняя единый источник корректной информации. Ну а **в управлении конфигурациями и управлении данными функционал Teamcenter остается непревзойденным.**

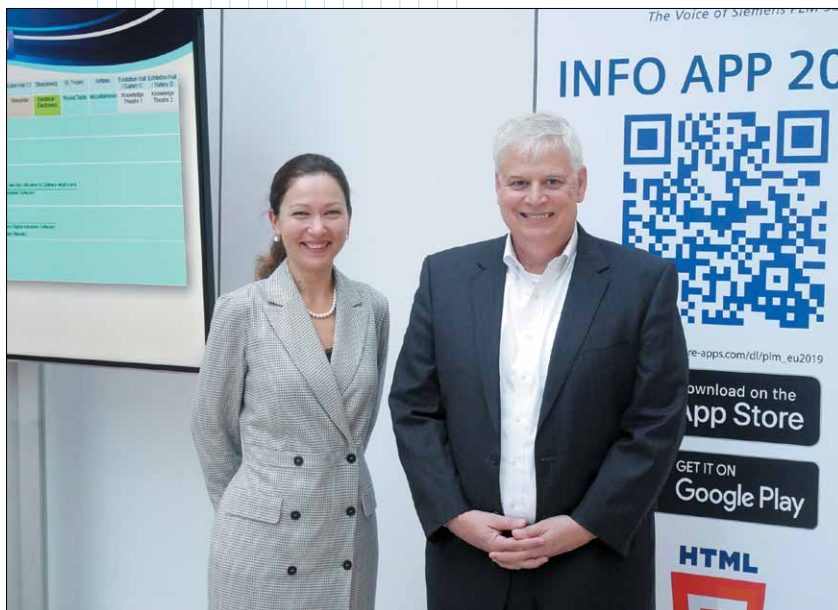
– *Г-н Rusk, принимая во внимание то обстоятельство, что в конце 2019 года Вы уходите на пенсию, пожалуйста, скажите несколько слов в заключение...*

– В завершение я хотел бы отметить, что наша компания очень сильна благодаря отличному руководству. С **Tony Hemmelgarn** я начал работать с начала 1990-х. Такой сильной команды менеджеров у нас на моей памяти не было. Я воодушевлен тем, какие перспективы открыты перед компанией – и это стало возможным благодаря правильному позиционированию компании и настрою руководства. В то же время мы остаемся верны нашим заказчикам – это в нашей крови, в ДНК. Наша компания генерирует миллиардные доходы, и мы хотим видеть наших заказчиков успешными. Высшее руководство компании встречается с заказчиками регулярно. Я думаю, что такой

подход, когда с заказчиками взаимодействует не только организация продаж, но и руководители продуктовых направлений, и менеджеры, отвечающие за разработку решений, выделяет нашу компанию на рынке и делает наши позиции во многом уникальными. И мы видим, что наши многочисленные верные и успешные пользователи благодарны нам за это.

У моей команды давние и тесные отношения с российской командой **Siemens Digital Industries Software**, сложившиеся в процессе внедрения решений Siemens на площадках российских заказчиков. **Виктор Беспалов**, вице-президент и генеральный менеджер Siemens Digital Industries Software в России, СНГ и Турции, делает отличную работу, а его команда использует свою высокую квалификацию для реализации проектов заказчиков. Я желаю Виктору и его сотрудникам еще больших успехов! 🙏

Берлин, 7 октября 2019 г.



Обе стороны интервью – Александра Суханова и Джим Раск – выражают полное удовлетворение от приятной встречи и содержательной беседы