

# 1.2 миллиарда – веская причина для PTC, чтобы создать убойный облачный CAD/PLM-пакет по модели SaaS

**PTC нуждается в платформе Atlas, чтобы захватить средний сегмент рынка**

*Verdi Ogewell, главный редактор "PLM&ERP News", PLM- и ERP-редактор engineering.com*

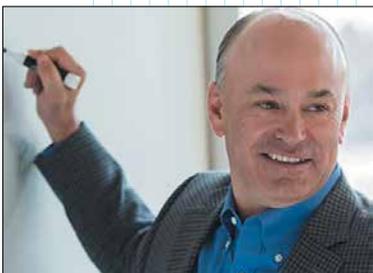


Тот, кто готов потратить порядка 1.2 млрд. долларов на приобретение разработчиков программного обеспечения (речь идет о внушительных инвестициях корпорации PTC в покупку Onshape и Arena Solutions. – *Прим. ред.*) с целью создать первый на

рынке более или менее полный облачный комплект CAD- и PLM-решений, реализующий подход SaaS (такой, как платформа PTC Atlas), должен быть уверен в том, что делает. Это слишком большие деньги, чтобы вкладывать в направление, перспективы которого, хотя и выглядят неплохо, отнюдь не гарантируют положительный результат.

Чтобы защитить эти инвестиции, генеральный директор компании PTC **Jim Heppelmann** и его сотрудники – интеграторы и разработчики программного обеспечения – должны собрать действительно “убойной силы пакет”: облачную платформу Atlas, объединяющую PLM- и CAD-систему, которые будут предлагаться предприятиям среднего размера по модели “ПО как услуга” (*Software as a Service, SaaS*). Это предложение должно штурмом захватить рынок и принести значительно больше, чем обеспечивают по отдельности два уже существующих сегодня в сфере такого рода решений столпа: Arena PLM и Onshape. Недостаточно того, что 1+1 в сумме дает 2; в долгосрочной перспективе это должно дать 4.

Возможно ли это? Крайне трудно, но не невозможно. И если сработает, это будет не первый случай, когда новое сочетание выведет из игры “нормальные” технологии и бизнес-динамику. Отличным примером может служить SOLIDWORKS – первый продукт, который создал **Jon Hirschtick**.



*Самым большим приверженцем CAD и PLM в облаке является Jim Heppelmann, шеф PTC. В этом его поддерживают уважаемые аналитики. Так, по мнению независимой компании Gartner, к 2021 году общий объем рынка SaaS превысит 120 миллиардов долларов*

**Jim Heppelmann**, купивший в 2019 году последнее творение г-на **Hirschtick**, облачную CAD-систему Onshape, кажется, уверен в своих прогнозах.

“CAD и PLM в качестве SaaS-решений в облаке станут новой нормой”, – сказал г-н **Heppelmann**, когда компания объявила о завершении сделки по приобретению Arena PLM.

Однако на сегодняшний день годовая выручка этих двух подразделений составляет примерно 60 млн. долларов: порядка 50 миллионов у Arena PLM и 10 миллионов – у Onshape. Чтобы обеспечить приемлемый коэффициент окупаемости инвестиций (ROI), эти величины должны значительно возрасти. Компания PTC заплатила 715 млн. долларов за Arena и 470 млн. – за Onshape.

В свете полученного подтверждения о завершении сделки с Arena Solutions можно прогнозировать, что если кто-то в этом бизнесе и сможет обеспечить такой рост, это, вероятнее всего, будет лидер PTC.

“Я ожидаю, что рынок SaaS для задач CAD и PLM в ближайшие годы будет испытывать “гипер-рост” – более 40%. Мы видим это уже сейчас. Это означает, что SaaS будет расти на порядок быстрее, чем традиционный рынок”, – прокомментировал г-н **Heppelmann**.

## I квартал финансового года PTC: хорошие знаки для Jim Heppelmann и Jon Hirschtick

В некоторых аспектах показатели PTC за первый квартал 2021 финансового года могут поднять настроение любому акционеру. Возможно, это еще рано называть состоянием “гипер-роста”, как говорит г-н **Heppelman**, но это действительно хороший результат. Общая выручка компании составила 429 млн. долларов, что на +20% больше, чем год назад (в постоянных ценах – на +17%).

Эти показатели говорят о сильном росте бизнеса PTC в целом, в том числе и SaaS-бизнеса.

В отношении будущего Arena и Onshape, г-н **Heppelmann** добавил следующее:

“Мы начнем искать для *Arena* лучшие способы, позволяющие всё больше и больше брать от платформы *Atlas*, которая пришла к нам с *Onshape*. Хотя *Arena* и *Onshape* не делают в точности одно и то же (*Onshape* – это в большей мере управление данными и коллаборация, а *Arena* – это в большей мере *BOM*, решение для управления спецификациями), но со временем они всё шире будут использовать общую архитектуру под названием *Atlas*”.

## Создание привлекательной платформы для предприятий средней величины

Это приобретение является зримым подтверждением мнения г-на *Heppelmann* о том, что важность облачных *SaaS*-решений в сфере *PLM* и разработки продуктов значительно возрастет.

В случае *Arena* и *Onshape* это, вероятно, больше относится к среднему бизнесу, чем к *OEM*-производителям высокого уровня, в отношении которых прогнозы указывают на более консервативно-сдержанное отношение к облачным технологиям – по крайней мере, когда речь идет о ставках на облачные программные средства для поддержки этапов жизненного цикла создания продуктов и на технические платформы. Например, в автомобилестроении, авиакосмической и оборонной промышленности защита интеллектуальной собственности по-прежнему является труднопреодолимым бастионом. С другой стороны, облачные послепродажные онлайн-решения и среды для автономных транспортных средств уже стали необходимостью, что помогает несколько ослабить сопротивление.

Сочетание возможностей *Arena* и приобретенной ранее облачной *CAD*-платформы *Onshape* делает *PTC* ведущим поставщиком чистых *SaaS*-решений для рынка разработки продуктов, а также расширяет присутствие *PTC* на привлекательном рынке предприятий среднего размера, где *SaaS*-решения становятся стандартом, утверждает г-н *Heppelmann*.

“Вместе *Arena* и *Onshape* обеспечат мощную среду *CAD/PLM*, реализующую чистый *SaaS*-подход и предназначенную для того, чтобы уловить быстро растущий спрос на *SaaS* для [поддержки] разработки и изготовления продуктов”, – говорит он. – “Комбинируемое решение позволяет производителям улучшить коллективную работу и ускорить создание инноваций, особенно в условиях глобальной пандемии”.

Обычные *PLM*-предложения *PTC*, основанные на решениях *Creo* (*CAD*) и *Windchill* (*PLM / cPDM*), по его словам, демонстрируют

хороший рост на традиционном рынке, а с помощью решений *Arena* и *Onshape* компания сформирует пакет для предприятий среднего размера, которые наиболее заинтересованы в *SaaS*.

“Приобретение *Arena* – это следующий логичный шаг в реализации стратегии *PTC* по завоеванию лидерства в обеспечении промышленных предприятий *SaaS*-решениями. Первым важным шагом стало приобретение *Onshape* – лидера *SaaS* в том, что касается возможностей *CAD* и совместного проектирования. Приобретение *Arena* позволяет нам дополнить решение полной функциональностью *PLM* и предоставить единственное в отрасли полное *SaaS*-решение *CAD + PLM*”, – говорит *Jim Heppelmann*.

## В 2021 году инвестиции в SaaS превысят 120 миллиардов

Следует понимать, что г-н *Heppelmann* не одинок в своей убежденности. Совершенно очевидно, что его мнение о путях развития поддерживают уважаемые аналитики. По данным независимой аналитической компании *Gartner*, общий объем рынка *SaaS* в 2021 году превысит 120 млрд. долларов.

Естественно, большую часть этих инвестиций дают ИТ-решения для бизнеса, системы управления взаимоотношениями с клиентами (*Customer Relationship Management, CRM*) и планирования ресурсов предприятия (*Enterprise Resource Planning, ERP*). Однако есть движение и в области *PLM*. Поскольку рынок разработки продуктов реагирует на пандемию *COVID-19*, те компании, которые раньше других поймут преимущества *SaaS* – особенно в аспекте цифровой трансформации, – будут лидировать. Это может обеспечить вендорам ПО значительный выигрыш по мере того, как процессы разработки виртуальных продуктов и подготовки производства будут двигаться в этом направлении.

Благодаря приобретению нового программного обеспечения у *Arena Solutions* и *Onshape*, которое можно сочетать с уже имеющимися у компании *SaaS*-технологиями, *PTC* теперь может создать собственное подразделение *SaaS*.

## PTC усиливает направление SaaS, создавая специализированное подразделение

Новое подразделение объединяет разработчиков *Arena*, *Onshape* и *AR*-платформы *PTC Vuforia*, использующей технологии дополненной реальности (*Augmented Reality, AR*).

Эта комбинация продуктов интересна по ряду причин, и не в последнюю очередь из-за того, что



*Благодаря приобретению программного обеспечения у Arena Solutions и Onshape (общей стоимостью 1.2 млрд. долларов), которое можно сочетать с уже имеющимися SaaS-технологиями, компания PTC теперь может создать собственное подразделение для развития направления SaaS*

во время пандемии компания PTC увидела рост бизнеса *Vuforia*.

“Да, пандемия COVID-19 значительно повысила интерес и спрос на дополненную реальность как среду для обучения, наставничества и совместной поддержки находящихся на переднем рубеже рабочих на фабриках и заводах”, – утверждает г-н *Heppelmann*.

“К примеру, более 10 000 компаний использовали наш продукт “бесплатный *Vuforia Chalk*” (средства удаленной поддержки исполнителей на основе возможностей дополненной реальности. – Прим. ред.) во время первой волны ограничений по причине COVID. Практически для всех это был их первый опыт работы с AR. У работников умственного труда, таких как вы и я, есть отличные цифровые инструменты, которые позволяют нам очень эффективно работать из дома. Но непосредственные исполнители в цехах не могут работать из дома по определению, и раньше у них не было никаких подходящих цифровых инструментов, которые могли бы сделать их труд более продуктивным. Дополненная реальность меняет ситуацию, и это стало драйвером роста AR-технологий PTC”, – говорит он.

По его словам, за последние четыре года доля продаж AR-инструментов PTC выросла с близких к нулю значений до более чем 10%.

“В прошлом году AR-бизнес снова продемонстрировал 80-процентный рост по сравнению с прошлым годом. Мы считаем, что доля рынка PTC в промышленном мире превышает 50%. Основываясь на нашем сильном лидирующем положении и высоком уровне инвестиций, мы ожидаем, что сохраним эти позиции в течение долгого времени”, – говорит г-н *Heppelmann*.

## Новое подразделение возглавит *Mike DiTullio*

Расширенное бизнес-подразделение возглавит давний менеджер PTC по глобальным продажам *Mike DiTullio*. На его предыдущий пост заступил *Jamie Pappas*.

Ранее г-н *Pappas* отвечал за региональные продажи компании в Азии, Европе и, совсем недавно, в Северной Америке, причем на каждой должности он неизменно добивался высоких результатов.

“Расширение бизнес-подразделения SaaS означает, что мы можем сосредоточиться на интеграции команды сотрудников *Arena* в PTC и на

использовании наработок, накопившихся в нашем SaaS-портфеле”, – комментирует организационные изменения г-н *Heppelmann*. – “*Mike DiTullio* уже продемонстрировал свои способности преобразовывать организацию для обеспечения роста, и я уверен, что в своей новой роли он сможет помочь нам воспользоваться преимуществами нашего положения лидера в области SaaS-технологий. *Jamie Pappas* – ветеран PTC, опытный менеджер по продажам, и я убежден, что его переход на новую должность пройдет гладко. Компании PTC повезло, что у нее есть такие сильные управленцы”.

## Создание SaaS-пакета PTC Atlas

В соответствии с планами, обнародованными компанией PTC, система *Arena PLM* будет частью комплексного решения под названием *Atlas*. Второй важной составляющей этой SaaS-конфигурации от PTC станет облачная CAD-система *Onshape*. Вдохновителем этого относительно нового продукта является CAD-ветеран *Jon Hirschtick*, который в середине 1990-х создал *SOLIDWORKS* – одну из самых успешных CAD-систем.

Приобретение компанией PTC за 470 миллионов долларов его нового творения – просуществовавшей на тот момент пять лет компании *Onshape*, которая предлагала одноименную облачную CAD-систему, – это уже второй случай, когда г-ну *Hirschtick* удалось продать совершенно новую, уникальную разработку. Пакет *SOLIDWORKS*, дебютировавший на рынке в 1995 году, был первой в

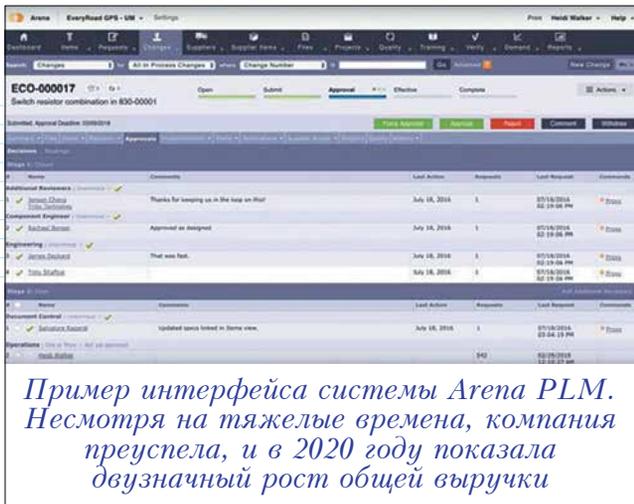
мире CAD-системой для персональных компьютеров, позволившей каждому использовать возможности 3D в своей проектной работе.

Система *Onshape* тоже уникальна, поскольку это первое 3D CAD-решение, изначально разработанное для облака в рамках концепции “программное обеспечение как услуга”. По сути, вы арендуете программное обеспечение в режиме онлайн.

Ценность системы *Onshape* заключается не в том, что её CAD-функциональность является замечательной сама по себе. Речь, в первую очередь, идет о том, как распространяется система и насколько легко начать работать с ней. По сути, вы можете использовать это довольно продвинутое CAD-решение для коллективного 3D-проектирования и инженерного анализа без необходимости устанавливать на свой



Два тяжеловеса в сфере CAD/PLM обсуждают будущее. Слева – *Jon Hirschtick*, основатель *SOLIDWORKS*, чье новое творение, *Onshape*, купил *Jim Heppelmann* (справа). Теперь эта система станет вторым столпом SaaS-пакета PTC Atlas, наряду с *Arena PLM*



*Пример интерфейса системы Arena PLM. Несмотря на тяжелые времена, компания преуспела, и в 2020 году показала двузначный рост общей выручки*

## В прошлом году *Arena* заработала порядка 50 миллионов

В заключение следует отметить, что компания *Arena Solutions*, специализирующаяся на инструментах *PLM* для высокотехнологичных отраслей, завершила 2020-й календарный год с выручкой примерно 50 млн. долларов, что отражает двузначный рост по сравнению с 2019 годом. Это совсем неплохо, учитывая сложную ситуацию для разработчиков средств *PLM*.

Но даже с такими показателями компания по-прежнему оставалась одним из небольших игроков на рынке *PLM*, если смотреть по размеру доходов. Тем не менее, добавление этой выручки в копилку *PTC* окажет хорошее влияние на рост её бизнеса в сфере *PLM/PDM*.

В целом, в 2019 году средства *CPDM* принесли компании *PTC* почти треть (32.3%) всех доходов, и эта доля может резко увеличиться в связи с интеграцией *Arena PLM* и *Onshape* и грядущей комплектацией полной *SaaS*-платформы.

Если двузначный рост продолжится, если *Onshape*, учитывая силу пакета *Atlas*, сможет набрать обороты, и если прогноз г-на *Heppelmann* о гипер-росте сбудется, то, я думаю, *PTC* сможет свернуть горы. 🙄

компьютер какое-то программное обеспечение и даже без необходимости хранить что-либо на нём. Всё, что вам нужно – это подключение к интернету и веб-браузер, и вы можете сразу же приступить к работе (хотя, конечно, можно работать и в автономном режиме).

Вместе эти два решения, *Onshape* и *Arena*, станут главными опорами пакета *Atlas*.

◆ Выставки ◆ Конференции ◆ Семинары ◆

Международный промышленный форум  
«РАДИОЭЛЕКТРОНИКА.ПРИБОРОСТРОЕНИЕ.АВТОМАТИЗАЦИЯ»

**АВТОМАТИЗАЦИЯ**

XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

ПРОХОДИТ СОВМЕСТНО С ВЫСТАВКОЙ «РАДИОЭЛЕКТРОНИКА И ПРИБОРОСТРОЕНИЕ»

21–24

сентября 2021

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
ЭКСПОФОРУМ**

Проектирование продукта/процесса

Услуги, связанные с производственным оборудованием

Производственные операции

Управление и контроль производственной системы

Цифровые технологии

Организация работы

automation-expo.ru  
radel@farexpo.ru

(812) 718-35-37

ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ: