

Неожиданное партнерство: SAP как продавец PLM-пакета Teamcenter

Давние конкуренты, SAP и Siemens Digital Industries, стали работать вместе

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



В середине июля 2020 года компании Siemens и SAP SE неожиданно объявили о партнерстве, призванном сконцентрировать усилия и отраслевой опыт, а также создать новые программные продукты.

После многолетних переговоров два давних конкурента решили стать, можно сказать, друзьями в сфере PLM, за которую отвечает подразделение Siemens Digital Industries, и создали партнерство.

Для Siemens это открывает большие перспективы в отношении **CPDM** (Collaborative Product Definition Management – корпоративное управление данными, определяющими характеристики изделия), поскольку всё указывает – даже если об этом не говорится прямо – на то, что компания SAP начала поэтапный отказ от своего основного PLM-решения (SAP PLM), состоящего из ряда взаимосвязанных модулей. Вместо этого SAP ориентируется на распространение PLM-пакета Teamcenter от Siemens.

Для SAP, в свою очередь, польза от сотрудничества видится в том, что Siemens может продавать решение SAP Intelligent Asset Management (интеллектуальное управление активами), а также SAP Project and Portfolio Management (управление проектами и портфолио).

Конечно, компании представляют себе это сотрудничество как беспроигрышную сделку для обеих сторон (*win-win*), и планы именно таковы. Однако, вполне резонно предположить, что в большей степени эта сделка пойдет на пользу Siemens Digital Industries Software и её основному PLM-пакету Teamcenter.

Постичь значение и детали этого удивительно-го партнерства на более глубоком уровне нам еще

предстоит. Опубликованная компаниями информация носит достаточно общий характер. Изначально было заявлено, что «вместе лидеры отрасли, Siemens и SAP, будут поставлять интегрированные комплексные (*end-to-end*) программные решения для всего жизненного цикла изделия, цепочки поставок и управления активами».

Генеральная идея, очевидно, заключается в том, что в рамках этого альянса SAP и Siemens должны систематически и с учетом оговоренных соглашением процедур использовать опыт и разработки друг друга, а также прикладывать усилия для создания интегрированных предложений, что даст пользователям действительно бесшовные потоки данных. Более того, отмечается, что речь идет об обеспечении в полной мере цифровых нитей, которые помогут предприятиям устранить изолированность процессов и информации, что будет способствовать цифровизации, и о предоставлении комплексного решения для воплощения в жизнь концепции Индустрия 4.0.

Для повышения конкурентоспособности необходимы новые союзы

Как считает **Klaus Helmrich**, генеральный директор Siemens Digital Industries и член Совета директоров Siemens AG, цифровая трансформация будет иметь решающее значение для повышения эффективности и гибкости предприятий обрабатывающей промышленности и для ускорения процессов создания инноваций.

«Вот почему компаниям необходимо искать новые формы сотрудничества, чтобы создать цифровое



Переформатирование отношений.

Как считает Klaus Helmrich, генеральный директор Siemens Digital Industries, по мере развития мировой промышленности компаниям необходимо искать новые формы взаимодействия, чтобы обеспечить цифровую трансформацию. И партнерство между Siemens и SAP, гигантом в сфере бизнес-систем, является прекрасным примером такого «переформатирования» отношений. «Это захватывающее сотрудничество между двумя лидерами отрасли касается не только интерфейсов и интероперабельности; речь идет о создании действительно интегрированного цифрового потока, который

объединяет [задачи] управления жизненным циклом изделий и активов с бизнес-задачами, что позволяет клиентам оптимизировать производство изделий», – сказал он. (Фотография любезно предоставлена газетой "Handelsblatt")

предприятие”, – говорит он и добавляет, что партнерство между *Siemens* и *SAP* является прекрасным примером “перестройки” этих отношений.

“Это захватывающее сотрудничество между двумя лидерами отрасли касается не только интерфейсов и интероперабельности (функциональной совместимости) ПО; речь идет о создании действительно интегрированного цифрового потока, который объединяет [задачи] управления жизненным циклом изделий и активов с бизнес-задачами, что позволяет клиентам оптимизировать производство изделий”, – сказал г-н *Helmrich*.

В дополнение к этому *Klaus Helmrich* и его партнер из *SAP* – **Thomas Saueressig**, член правления *SAP*, возглавляющий разработку программных продуктов (*Product Engineering*), – заявляли, что это заключенное соглашение позволит дополнять и объединять соответствующие предложения обеих компаний, чтобы предоставить заказчикам первые действительно интегрированные и улучшенные решения для управления жизненным циклом продукта (то есть, *PLM*-решения от *Siemens*) и для управления цепочкой поставок, услугами и активами (*ERP/SCM/EAM*-системы от *SAP*).

“По мере того как производители разрабатывают и поставляют всё более интеллектуальные продукты и активы, возможность доступа к бизнес-информации в реальном масштабе времени через сети приобретает решающее значение для обеспечения быстрого вывода на рынок инновационных продуктов”, – считает г-н *Saueressig*. – “Объединение опыта компаний *SAP* и *Siemens* с целью предлагать бизнес-процессы, соответствующие концепции *Industry 4.0*, позволяет предприятиям-заказчикам создавать цифровую нить для всего жизненного цикла изделий и активов. С помощью этого комплексного решения различные команды в бизнес-сетях могут эффективно сотрудничать, чтобы разрабатывать и выпускать инновационные продукты, обеспечивая продуктивность, прибыльность и устойчивое развитие”.

Когда два лидера рынка работают вместе, это порождает опасения

Подобные опасения характерны при обсуждении крупных альянсов, которые возникают вследствие партнерских соглашений такого вида. Как бы партнерам ни хотелось бить в барабаны, важно действовать с определенной осторожностью – не в последнюю очередь из-за жестких антимонопольных законов, которые применяются как в США, так и в ЕС.

Дело в том, что *SAP* – крупнейший в мире игрок в области информационных бизнес-систем. Порядка 80% всех мировых бизнес-транзакций происходит в системе *SAP*.

Что же касается компании *Siemens Digital Industries* (это подразделение *Siemens* имеет статус компании для самостоятельного ведения деятельности. – Прим. ред.),

то в последние годы она развивалась очень быстро. В отчете аналитической компании *CIMdata* за 2019 год она фигурировала как крупнейший игрок, опередивший *Dassault Systèmes*, *Autodesk*, *IBM* и *PTC* по прямому доходу от программного обеспечения *PLM*.

Но это еще не всё. Благодаря слиянию подразделения *PLM Software* с подразделением промышленной автоматизации несколько лет назад, *Siemens* на сегодняшний день является крупнейшим в мире игроком в сфере инструментов как для разработки продуктов, так и для автоматизации производства, необходимых для реализации концепции Индустрия 4.0.

Эти обстоятельства будут внимательно изучаться антимонопольными органами, поэтому важно, чтобы *SAP* и *Siemens* аккуратно разделяли эти части, в то же время четко давая понять, что альянс двух компаний распространяется лишь на определенные сферы деятельности.

К примеру, компания *SAP* тесно работает в таких областях, как автомобилестроение, авиакосмическая отрасль, машиностроение, телекоммуникация, и с другими крупными сегментами, что было достигнуто благодаря её компетентности в создании производственных спецификаций (*manufacturing Bill of Materials, mBOMs*). Компания *Siemens* зарекомендовала себя в сфере конструкторских спецификаций (*engineering BOMs*), создаваемых в

PLM-системе при разработке изделия.

В среде разработчиков ПО всегда была жесткая конкуренция за производственную сферу, и вендоры *PLM* и инструментов проектирования тоже бросали на нее хищные взгляды.

Это когда-то четко сформулировал **Chuck Grindstaff**, бывший руководитель *Siemens PLM Software*, в своём интервью *Engineering.com*: “Было бы естественно, чтобы производственные спецификации (*mBOMs*) разрабатывались в рамках той системы, в которой создаются продукты, – то есть системы *PLM*”.

Как бы то ни было, важно прояснить, что в этом и в других подобных случаях “полновесные бизнес-баталы всё еще идут”, и к другим *PLM*-игрокам, таким как *Dassault* или *PTC*, относятся по их заслугам.

Вот как прокомментировал этот аспект **Per Högberg**, технический пропагандист *SAP* по стратегии *PLM* и внедрению: “Предполагать, что *SAP* остановит других, таких как *Dassault*, было бы неразумно. Стратегия, описывающая этот шаг (который сейчас интенсивно выполняется уже в течение некоторого времени), глобально состоит в том, чтобы строить *ERP* и *PLM* совместно, используя *Teamcenter* в качестве основы. Некоторые части совместных решений содержатся ближе к *ERP*, другие ближе к *PLM*, поэтому найти точку пересечения непросто – не в последнюю очередь потому, что *TC* работает и с другими *ERP*-системами, а *SAP* – с другими *PLM*-системами. Но теперь прекращение попыток конкурировать с *PLM*-системами



Thomas Saueressig
руководит разработкой программных продуктов компании *SAP* и является членом её правления

дает возможность компании SAP сделать важные инвестиции в область PLM, которая является основой для данных “экономики впечатлений и опыта” (*Experience Economy, XO*), в которую SAP недавно инвестировала более 10 миллиардов долларов”.

Партнерство Siemens и SAP – повод для беспокойства конкурентов

Естественно предположить, что конкурирующие PLM-разработчики, такие как Dassault Systèmes, PTC и Aras, относятся к этому сотрудничеству с определенным беспокойством и озабоченностью. Нетрудно понять почему. Разумная интерпретация и предсказуемые последствия действий SAP в качестве реселлера Teamcenter заключаются в том, что Siemens станет крупным победителем в коммерческом отношении.

Это можно объяснить так: никто не может быть лучшим во всём, даже такой гигант, как SAP. С этой точки зрения, немецкий ERP-разработчик инвестировал в сферу PLM довольно вяло, и технически им не удалось вывести свои решения на вершину – ни с позиции количества пользователей (разве что формально – многие, как говорят, получили PLM-решения в виде почти бесплатных модульных опций в рамках крупной бизнес-системы SAP), ни с позиции функциональных возможностей и сложности.

Революционные изменения, происходившие в областях, связанных с PLM и инструментами разработки продуктов (особенно с технологически сложными решениями, включающими IoT, IIoT, генеративное проектирование, VR/AR/MR, решения для аддитивного производства, продвинутые средства симуляция и пр.), требовали от разработчиков ПО полной концентрации и привлечения значительных человеческих ресурсов. Глядя с такого ракурса, можно сказать, что заключение соглашения с Siemens было равносильно признанию того, что руководство компании SAP видит трудности в разработке конкурентоспособных решений, необходимых для того, чтобы оставаться в высшем эшелоне.

Сказать, что компания SAP совсем отказалась от борьбы за сферу PLM – это будет, вероятно, преувеличением (но, скорее всего, не столь уж далеким от истины). Вместо того чтобы продолжать разрабатывать свои собственные PLM-решения, SAP делает ставку на те области, где она уже добилась успеха, и становится реселлером той PLM-системы, которая способна соответствовать самым высоким требованиям рынка.

Пока мы видим, что компании SAP и Siemens вместе стремятся к тому, чтобы интеграция с глобально доминирующим cPDM-решением была тесной, а с точки зрения бизнеса хотят получить положительный чистый результат – по сравнению с продолжением конкурентной борьбы, влекущим за собой значительные затраты на разработку (при достаточно неопределенных в

долгосрочной перспективе уровнях продаж), что связано с трудностями в обеспечении интегрированного платформенного подхода и соответствия техническому содержанию других решений.

Таким образом, компания SAP может сфокусироваться на тех решениях и областях, в которых она уже достигла технического совершенства и доминирует в мире – это база данных SAP HANA, облачные решения и система планирования ресурсов S/4HANA, включая финансовые системы, решения для управления объектами, периферийные вычисления, транзакции для машиностроительной отрасли и др.

Отличные коммерческие перспективы для Siemens Teamcenter

На мой взгляд, это партнерство действительно является удачным коммерческим ходом для Siemens. В мире найдется не так уж много крупных и средних компаний, которые не используют SAP, в то время как позиции Siemens Teamcenter нельзя считать доминирующими в такой же мере. Это открывает прекрасную возможность для

Siemens получить серию обменов решений SAP PLM на Teamcenter с помощью чрезвычайно крупной, но иногда выглядящей немного “уставшей”, службой продаж SAP. Это не столь уж редкое явление – риск некоторой “избалованности”, как представителя доминирующего на рынке игрока. Не перегружая свою собственную службу продаж, Siemens может получить чистый доход с помощью SAP, как своего рода коммерческого драйвера.

Но, как я уже сказал выше, хотя на первый взгляд это и выглядит более выгодным для Siemens, чем для SAP, не следует забывать, что у компании Siemens



Партнерство SAP и Siemens должно вызывать определенные опасения у Bernard Charlès, руководителя компании Dassault (на фото), которая борется с Siemens Digital Industries за лидерство в сфере PLM. Это же относится и к таким компаниям, как PTC и Aras



Платформа Siemens Teamcenter (включая пакет Tecnomatix для поддержки цифрового производства) охватывает большинство областей разработки продуктов

есть много клиентов, которые могут испытывать заинтересованность в программном обеспечении *Enterprise Asset Management (EAM)* и других корпоративных системах от *SAP*.

Партнерам следует работать над дальнейшей интеграцией своих программных платформ, собирая воедино хорошие и быстрые решения, чтобы соответствующие службы с обеих сторон могли изучать решения другой стороны и разрабатывать эффективную методику продаж.

Это непростые задачи, вовлекающие десятки тысяч сотрудников, которых необходимо “натаскать” на новые решения, – но это возможно.

Позитивный тон аналитиков

В заключение скажу, что, по моему мнению, выгоду от этого сотрудничества получают и *SAP*, и *Siemens*. Обе компании смогут предлагать новые решения, сочетающие в себе их разработки, чтобы помочь заказчикам сократить сроки выхода на рынок за счет использования дополнительных данных и интеллектуальных средств и оборудования, характерных для Индустрии 4.0. Это также даст организациям-заказчикам возможность включать в процесс разработки продукта идеи своих клиентов, что становится возможным с помощью комплексных решений, охватывающих все области – от проектирования продукта до обслуживания и управления активами.

На первом этапе партнерства компания *SAP* будет предлагать программное обеспечение *Siemens Teamcenter* как основу для управления данными и поддержки коллективной работы в течение жизненного цикла изделий, а *Siemens* – решения *SAP* “Интеллектуальное управление объектами (*Intelligent Asset Management*)” и “Управление проектами и портфелем” (*Project and Portfolio Management*)”, чтобы максимизировать коммерческую ценность для производителей и сетевых операторов.

Обе компании будут вместе разрабатывать сквозные приложения по управлению жизненным циклом, чтобы помочь пользователям организовать бесшовные цифровые потоки, повышающие общую производительность.

“Объединение *Siemens Teamcenter* и программного обеспечения *SAP S/4HANA* дает компаниям-заказчикам возможность заниматься всем, начиная от проектирования продукта и вплоть до вывода его из эксплуатации”, – считает **Bob Parker**, старший вице-президент *IDC* по отраслевым исследованиям. – “ИТ-преимущества от предварительной интеграции *PLM*-, *ERP*-, *CRM*-систем и приложений для управления активами, а также выгоды для бизнеса от возможности более гибко реагировать на меняющийся рыночный спрос – всё это является важным для компаний, стремящихся получить конкурентное преимущество в цифровой экономике”.

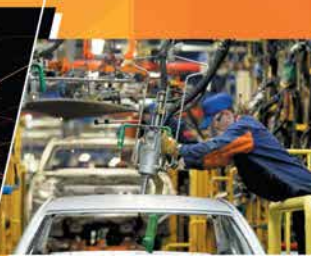
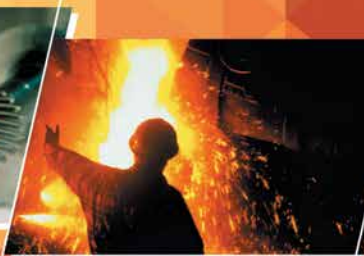
◆ Выставки ◆ Конференции ◆ Семинары ◆



XII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

«UzMetalMashExpo-2021»

Металлургия. металлообработка. Станкостроение. Сварка.



Основные разделы выставки:

- Черная и цветная металлургия; Порошковая металлургия
- Оборудование, станки и инструменты для металлообработки
- Продукция: трубы, листы с покрытием, метизы, металлоизделия, спецстали, спецсплавы
- Контрольно-измерительная аппаратура
- Станки и обрабатывающие центры
- Гидравлическое, пневматическое и пресловое оборудование
- Оборудование, технологии и материалы для всех видов сварки, наплавки и пайки
- Средства защиты сварщика

5/6/7 МАЯ 2021

Узэкспоцентр / Ташкент / Узбекистан



Организатор:
International Expo Group
Узбекистан, Ташкент,
ул. А.Темура, 107Б, оф.4с-02
Тел./факс: +998 71 238 91 82
E-mail: sales3@ieg.uz

www.ieg.uz