

Обновленная информация о партнерстве *SAP* и *Siemens*: дорожная карта для обеспечения цифрового потока на протяжении всего жизненного цикла изделия

Lionel Grealou

©2021 engineering.com



Lionel Grealou – независимый консультант, помогающий производственным организациям извлечь максимальную пользу из своих цифровых стратегий, используя непрерывность данных и соединяя такие области, как *PLM*, *BIM*, *ERP*, *MES*, *CRM*, *IoT*.

Г-н *Grealou* доказал свою способность работать в разных сферах и в различных ролях: от бизнес-архитектора и ответственного за технологическую стратегию предприятия до директора по операциям и генерального директора.

Через год после объявления о партнерстве компании *SAP* и *Siemens* обновили свои обещания, опубликовав совместный план мероприятий (дорожную карту) по развитию концепции цифрового потока (*Digital Thread*).

14 июля 2020 года *Siemens*, главный игрок в сфере инженерии, и *SAP*, лидер в сфере корпоративного ПО, объявили о стратегическом партнерстве с целью объединения своих портфелей *PLM*- и *ERP*-предложений для дальнейшей работы с интегрированным цифровым потоком. Партнерство двух гигантов обещало беспрецедентную согласованность их решений, повышающую доступность данных и прозрачность при управлении жизненным циклом продуктов и активов. В свою первую “годовщину свадьбы”, 14 июля 2021 года, *SAP* и *Siemens* подтвердили свое намерение выполнить это обещание, выпустив совместный план дальнейшего развития.

В этой статье я рассматриваю дорожную карту развития совместных возможностей *SAP-Siemens* и ожидаемую ценность для клиентов, а также возможные последствия для конкурентов в сфере *PLM* и *ERP* при создании решений для цифрового потока.

Предполагается, что *SAP* и *Siemens* часто работают с похожими клиентами в близких отраслях, а это затрагивает широкий спектр общих задач – от согласования маркетинга до повышения стоимости портфеля; таким образом, их партнерство направлено на улучшение совместной работы и создание новых потоков доходов. Некоторые считают, что партнерство подготавливалось в течение 10 лет, поэтому неудивительно, что им потребовался всего один год, чтобы определить и начать реализацию амбициозной дорожной карты совместных разработок в направлении интегрированного “цифрового потока на протяжении всего жизненного цикла продукта”.

“Работая одной командой, мы предоставляем нашим клиентам самый короткий путь к лучшим из наших ведущих *PLM*- и *ERP*-платформ. Наша цель – помочь клиентам разрушить барьеры разрозненных хранилищ данных, чтобы



Поздравляем SAP и Siemens с “бумажной свадьбой” – первой годовщиной совместной жизни! Итак, год спустя два гиганта корпоративного программного обеспечения обновляют свои обещания и публикуют общий план развития для создания интегрированного цифрового потока SAP-Teamcenter. (Исходное стоковое изображение доработано автором)

группы разработчиков продуктов, производителей и менеджеров по обслуживанию могли обладать информацией, необходимой им для быстрого создания и управления предложениями продуктов и услуг, ориентированных на клиента”. (Новости компании *SAP*, 14 июля 2021 г.)

Один год позади, еще много впереди

В июле 2020 года я размышлял о причинах и возможностях союза между *Siemens* и *SAP* и о том, чего мы можем ожидать от этого партнерства – будет ли это брак, вынуждаемый обстоятельствами, или брак по расчету? (См. “*Siemens-SAP Partnership Unites PLM with ERP. Marriage of Convenience? Or Marriage of Reason?*”)

Под этим понимается вот что:

- брак по расчету – заполнение свободной рыночной ниши или консолидация соответствующих портфелей продуктов;
- брак, вынуждаемый обстоятельствами, – реагирование на бизнес-риски или рыночные угрозы.

То, что изначально могло восприниматься как брак по расчету, явно превращается в брак ввиду обстоятельств. Год назад были подняты первые вопросы о совместном позиционировании и о способности тандема *SAP-Siemens* взорвать рынок, когда дело дойдет до разработок, касающихся бесшовного взаимодействия *Teamcenter* и *SAP S/4HANA*. Вследствие большой инерционности гиганты двигаются медленно. Вероятно, им потребовалось время, чтобы составить убедительную дорожную карту и оценить последствия для существующих клиентов. Кроме того, им надо разобраться с частично совпадающими элементами их предложений *PLM-ERP*; один из них, безусловно, находится в пространстве *PLM* – это *SAP PLM*.

Этот союз – прекрасная возможность использовать общие стратегии продаж для соответствующей клиентской базы. Становясь ближе друг к другу, *SAP* и *Siemens* могли бы открыто делиться своими долями рынка и расширять их (при совместном доступе к более крупной доле кошелька клиентов). Это, безусловно, позволит им опередить конкурентов, рекомендуя предложения друг друга при взаимодействии с клиентами.

Дальнейшее согласование стратегии и позиционирования портфеля

Если говорить о стратегии, компании *SAP* и *Siemens* воспользовались возможностью заняться интеграцией соответствующих решений *SAP* и *Teamcenter* – с целью упростить внедрение и, по возможности, снизить общую стоимость владения (ожидается дополнительная информация о фактической модели лицензирования для такого интерфейса).

В апреле 2021 года компания *Siemens* сообщила, что партнерство с *SAP* распространяется на интеллектуальные услуги и управление жизненным циклом активов (объектов). Новые рамки возможностей были описаны следующим образом:

- Следующий этап стратегического партнерства между *Siemens* и *SAP* – это предоставление новых сервисов упреждающего обслуживания и совместного управления активами, а также интегрированных решений для управления корпоративным портфелем и проектами предприятия.

- Новые облачные решения устраняют разрыв между ИТ- и ОТ-системами (ОТ – операционные технологии, обеспечивающие прямое наблюдение и управление промышленным оборудованием и пр.) с помощью цифрового потока на основе моделей, который позволяет предоставлять бизнес-информацию в режиме реального времени, обеспечивает обратную связь и получение эксплуатационных данных на протяжении всего жизненного цикла продукта или актива.

В том же сообщении компании *SAP* и *Siemens* подчеркнули, что они готовы продавать предложения друг друга, в следующем контексте:

- Изначально сосредоточившись на дискретном производстве, *Siemens* начнет предлагать *SAP Asset Intelligence Network*, приложение *SAP Asset Strategy and Performance Management* и пакет *SAP Enterprise Portfolio and Project Management*.

- *SAP* будет предлагать портфель решений *Siemens* по управлению жизненным циклом сервиса (*SLM*) из комплекта *Teamcenter*, чтобы можно было создать экосистему с интегрированной средой организации технического обслуживания и эксплуатации активов.

Общее видение в отношении создания предложения *Digital Thread* было подтверждено руководством *SAP* и *Siemens*.

“Благодаря этому партнерству, мы можем предложить беспрецедентные преимущества для наших клиентов, обеспечивая цифровой поток между производством и цепочками поставок – от проектирования продукта, его производства и эксплуатации до технического обслуживания. Это позволит предприятиям улучшить общие показатели бизнеса и рентабельность активов. Используя преимущества облачных решений, таких как *SAP Asset Intelligence Network*, для улучшения взаимодействия и обмена информацией, компании *Siemens* и *SAP* вместе могут помочь нашим клиентам ускорить развитие Индустрии 4.0”, – сказал **Thomas Saueressig**, член правления *SAP SE* (14 апреля 2021 г.)

На одной из сессий конференции *SAPPHIRE NOW* в июне 2021 года в ходе дискуссии между **Raymond Kok**, старшим вице-президентом *Siemens*, и **Edwin Severijn**, старшим вице-президентом и управляющим директором *Siemens Digital Industries Software* в регионе *EMEA*, было сказано, что партнерство первоначально будет фокусироваться на дискретном производстве (за исключением заказчиков из отраслей с непрерывным производством) в следующей функциональной сфере: взаимодействие с поставщиками, системное проектирование, визуализация, управление предприятием и портфелем, прослеживаемость конфигурирования продукта и сквозные процессы, такие как управление жизненным циклом услуг. Интересно, что также было упомянуто, что производственные возможности не входят в эту сферу; следовательно, внимание будет сосредоточено на предшествующем этапе, то есть на разработке продукта, и на последующем – поддержке жизненного цикла активов и сервисных услуг.

Дорожная карта развития связи *SAP-Teamcenter*: охват и синергия

Этим летом, 14 июля 2021 года, компания *Siemens* также сообщила об общем объеме и

сроках реализации совместной дорожной карты по интеграции *SAP S/4HANA* и *Teamcenter*. Согласно этому сообщению, процесс будет состоять из трех этапов, которые должны завершиться до конца 2022 года, плюс дополнительные этапы, запланированные после этого времени для новых цифровых потоков:

- Этап I (октябрь 2021 г.): основы разработки продукта, создание фундамента для ключевых бизнес-сценариев на основе модели совместно используемой предметной области, что будет поддерживать сквозные бизнес-процессы. Это обеспечит улучшенную прослеживаемость, объединение и связь систем *Siemens* и *SAP*.

- Этап II (весна 2022 года): оптимизированная интеграция, охватывающая разработку продукта, расширенную цепочку поставок и производственные операции; обеспечение основы для расширения функциональных возможностей (правила для вариантов и схема, управление проектами и портфелями, интеграция с производством).

- Этап III (осень 2022 г.): двунаправленная прослеживаемость [данных] и замкнутая петля взаимодействия между организацией производства и технологической подготовкой производства, охватывающие такие варианты использования, как межсистемный анализ воздействия разных факторов, инициирование

инженерных изменений и выполнение процессов.

В целом, дорожная карта выглядит достаточно всеобъемлющей, скомпонованной из детализированных потоков данных, охватывающих конструкторские и производственные спецификации, управление документами, интегрированное управление изменениями с автоматическими триггерами, сведения о заводе и многое другое. Вероятно, было бы полезно иметь и графическое представление этого плана, иллюстрирующее раскладку интеграционных событий и вариантов использования в общем плане. Кроме того, было бы интересно услышать от *Siemens* об улучшениях или модификациях, которые могут потребоваться на стороне *Teamcenter* для дополнения дорожной карты развития *SAP*.

Наконец, некоторые функции на стороне *SAP*, похоже, относятся к *SAP ERP* и/или *SAP PLM*. Было бы неплохо услышать от руководителей *SAP* об их портфельной стратегии в отношении *SAP PLM*, о том, будет ли она развиваться (а если будет, то как), а также о том, как *SAP PLM* будет позиционироваться для клиентов параллельно *Teamcenter* или другим *PLM*-платформам. Это обеспечит лучшее понимание “искусства возможного” в области реализации (и настройки) стратегий управления основными данными в потоке *PLM-ERP*. 🍷

◆ Новости компании *Siemens Digital Industries Software* ◆

Платформа *Siemens* для лабораторных исследований успешно прошла метрологическую экспертизу

Платформа *Opcenter RD&L* (*Opcenter Research, Development and Laboratory*), разработанная компанией *Siemens*, успешно прошла метрологическую экспертизу, что является гарантией высокого качества лабораторных исследований, выполняемых с помощью этого решения. Экспертиза проводилась силами Центра метрологии и сертификации “СЕРТИМЕНТ” при Уральском отделении Российской академии наук.

Opcenter RD&L – это гибкая и масштабируемая платформа для производителей товаров повседневного спроса и предприятий перерабатывающей отрасли. Она позволяет оптимизировать и стандартизировать управление данными о рецептурных продуктах, что обеспечивает их качество через соблюдение всех норм и предписаний. Платформа также предназначена для автоматизации аналитических лабораторий и внутреннего контроля за качеством измерений.

По итогам метрологической экспертизы было сделано заключение, что все алгоритмы платформы работают в полном соответствии с нормативными требованиями (РМГ 76-2014 “ГСИ. Внутренний контроль качества результатов количественного химического анализа”; МИ 2881-2004 “Рекомендация. ГСИ. Методики количественного химического анализа. Процедуры проверки приемлемости результатов анализа”; ГОСТ Р ИСО 5725-2002 “Точность (правильность и прецизионность) методов и результатов измерений”).

Согласно итоговому заключению, платформа *Opcenter RD&L* полностью соответствует своему назначению, а реализованные в программном продукте алгоритмы работают стабильно, правильно и без ошибок. Вывод экспертов дает пользователям решения уверенность в том, что исследования, проводимые с помощью *Opcenter RD&L*, выполняются качественно, а их результатам можно доверять. 🍷