

Tom Lansford – аналитик интернет-ресурса CADplace, предоставляющего информацию, касающуюся сферы CAD и профессионального проектирования, на немецком ([www.cadplace.de](http://www.cadplace.de)), французском ([www.cadplace.fr](http://www.cadplace.fr)) и английском ([www.cadplace.co.uk](http://www.cadplace.co.uk)) языках. Г-н Lansford работает на рынке профессиональной графики уже более 25-ти лет. Ранее он возглавлял европейское подразделение NVIDIA по маркетингу для рынка рабочих станций. Владеет четырьмя языками.

Оригинал статьи можно найти по адресу: <http://gfxspeak.com/2014/01/23/ptc-focuses-europe>

## PTC фокусируется на Европе

Tom Lansford

©2014 GraphicSpeak, a Jon Peddie Research publication



Конференция PTC Live добралась до Европы в конце 2013 года. В чём заключается мессидж? Компания PTC ожидает мощного роста в Европе в 2014 году. PTC выделила семь сил (факторов), которые влияют на её рынки и клиентов, и обрисовала, как концентрация на этих факторах способна ускорить рост компании.

Европейский рынок обеспечил 37% годового дохода PTC в 2013 финансовом году, что ставит Европу на один уровень с обеими Америками. В последние недели четвертого квартала 2013 года руководство компании PTC встретилось с клиентами и партнерами в Германии, в международном конгресс-центре Штутгарта и во Франции, в парижском бизнес-центре Eurosites George V, в паре шагов от Елисейских полей.

Компания PTC остается последовательной в своих последних рынку, и презентации в Европе проходили по такому же сценарию, как и PTC Live в США летом 2013 года. Главное отличие заключается в том, что PTC фокусируется на европейских клиентах и считает Европу перспективным местом, где будут в полной мере проявляться семь рыночных факторов. Компания идентифицирует эти факторы, вынуждающие её заказчиков радикально изменять бизнес-практику, так: дигитализация (преобразование информации об изделии в цифровую форму. – Прим. ред.), глобализация, регулирование, персонализация изделий, сервитизация (увеличение роли сервиса), упор на ПО (выпуск изделий, функциональность которых обеспечивается преимущественно за счет ПО. – Прим. ред.) и рост числа подключаемых к интернету изделий.

На конференции PTC Live компания наметила в общих чертах свою стратегию поставки решений, которые позволят пользователям реагировать на указанные факторы и приспособлять свой бизнес – так, чтобы получить преимущества от рыночного воздействия этих факторов.

Руководство PTC говорит, что обращение к рынку основано на тщательном изучении рыночных реалий. Об их приверженности этому видению свидетельствуют осуществленные



компанией поглощения, а также разработка ею технологий и продуктов, которые ориентированы на каждый из семи факторов. Последним приобретением стала компания ThingWorx, которая была куплена в конце декабря.

### PTC ориентируется на семь факторов

Первый из семи факторов – дигитализация – замечен уже давно, и PTC стала помогать процессу эволюции дигитализации много-много лет тому назад. Это выходит за рамки проектирования в 3D. Это восходит к точке, когда в цифровом формате отображается каждый аспект изделия, что и составляет его ДНК. Дигитализация позволяет избавиться от итерационного цикла “чертеж – физический прототип”. Сегодня компании переходят на полностью цифровое проектирование и виртуальные прототипы.

Когда информация переведена в цифровую форму, её легко передавать на любые расстояния. Это способствует второму фактору – глобализации. Географические ограничения перестают быть проблемой для предприятий, которые приспособились к влиянию этого фактора. И компания PTC, и её конкуренты в CAD-индустрии понимают, что инновации рождаются в многонациональном, глобальном, мультикультурном процессе. Представители PTC утверждают, что решение Windchill Enterprise обеспечивает единый источник правильной информации о конструкции в распределенной среде проектирования и выпуска изделий, что позволяет предприятиям использовать мощь этого фактора.

Четвертый фактор – персонализация изделий. В областях, где традиционно не предусматривалась



массовая кастомизация (например, в производстве тяжелых грузовиков), предприятия считают фактор персонализации серьезной проблемой. Задача – сбалансировать разнообразие вариантов комплектации изделий с экономией от масштаба их производства.

Пятая сила непрерывно подталкивает к выпуску изделий, функциональность которых обеспечивается преимущественно за счет ПО (*software intensive products*). Несколько лет тому назад эта сила побудила PTC приобрести компанию MKS и её продукт *Integrity* для управления разработкой программного обеспечения.

В качестве шестого фактора PTC выделяет **сервизацию** (*servitization*) – этим термином описывается смещение к продаже функциональности (полезности) продукта вместо самого продукта как такового. Обычно удовлетворенность от обладания чем-то идет рука об руку с необходимостью обслуживания и дополнительными расходами (*overhead*). Многие компании и клиенты стали заказывать функциональность устройств, а не просто изделия, и производители ищут, как лучше автоматизировать поддержку и сервис. Компания PTC четко отделяет свои решения от решений своих традиционных конкурентов, предлагая систему управления жизненным циклом сервиса (*Service Lifecycle Management – SLM*).

Предприятия могут лучше обслуживать свои изделия и разрабатывать лучшие изделия, когда они имеют возможность видеть, что происходит с их изделием в ходе эксплуатации – это подводит нас к седьмому, последнему фактору. Тенденция разрабатывать и внедрять “умные”, подключаемые к интернету изделия уже действует, и её не остановить. В качестве синонима часто используется термин “интернет вещей” (*internet of things – IoT*). Интернет вещей полностью изменит способ проектирования и обслуживания изделий. Подключаемые к интернету изделия в потенции могут повысить эффективность и уменьшить затраты путем предоставления [своим создателям] реальных данных о том, как они фактически используются и как функционируют.

## В 2014 году драйвером бизнеса PTC станет Европа

В Штутгарте у меня была возможность поговорить с **James Heppelmann**, президентом PTC, о результатах бизнеса компании за последние несколько лет и о планах на 2014 год. После финансового кризиса 2011-й финансовый год компании PTC (октябрь 2010 г. – сентябрь 2011 г.) стал периодом её мощного роста. Но во второй половине 2012 года и первой половине 2013 года компания заметила, что её бизнес стал снижать темпы по всему миру. В разных регионах для этого были разные причины. В конце 2013 финансового года PTC отметила улучшение дел во всех регионах. Г-н Heppelmann полагает, что в 2014 году самый значительный вклад в результаты бизнеса PTC внесет Европа – при



*James Heppelmann, президент PTC, отвечает на вопросы журналистов на конференции PTC Live в Штутгарте (фото: CADplace)*

условии продолжения нынешнего экономического прогресса, ожидаемого компанией.

Кроме того, г-н Heppelmann в интервью обсудил облачную стратегию PTC. Он заявил, что на разные составляющие глобальной стратегии PTC облако окажет влияние не одновременно, а в соответствии с “частично облачной стратегией” компании. PTC приобрела компанию *NetIDEAS Inc.*, что позволяет ей предлагать клиентам частный хостинг. При таком подходе система каждого клиента запускается как отдельный экземпляр, а не в многопользовательском режиме, который, по словам г-на Heppelmann, порождает вопросы относительно информационной безопасности. Позже, если клиент этого захочет, PTC может вернуть ему систему обратно.

## Покупкой ThingWorx компания PTC дополняет свою стратегию “семи факторов”

Через шесть недель после PTC Live в Штутгарте компания PTC объявила о приобретении *ThingWorx*. В PTC давно работают над технологией и решениями, которые будут представлять реальную ценность для поддержки “интернета вещей”. Но затем они обнаружили, что компания *ThingWorx* параллельно разработала аналогичную платформу. Технологии *ThingWorx* позволяют PTC выиграть годы и быстрее выйти на рынок. PTC объявила о сделке в самом конце 2013 года.

За *ThingWorx* было уплачено 112 млн. долларов. Это приобретение сразу позиционирует PTC как компанию, которая предлагает платформу, позволяющую интегрировать в продукты PTC инструментарий поддержки “интернет-доступных вещей” максимально быстро.

Данное приобретение хорошо вписывается в провозглашаемую стратегию PTC. Легко увидеть, что обсуждаемый компанией седьмой фактор – распространение “умных”, подключаемых

к интернету устройств – является единственным, для которого PTC не смогла предложить решение, обеспечивающее конкретные, очевидные преимущества.

Один аналитик называет это “большой ставкой” и “громким шагом”. Однако мне, учитывая перспективное видение семи факторов компанией PTC и их интимные отношения со своими клиентами-производителями, поглощение ThingWorx представляется естественным и логичным. Некоторые отмечают, что недавние приобретения, которые сделали компании Autodesk и Google, доказывают, что PTC, вероятно, сыграет свою ставку. Я же считаю это очевидным. Наступление эры подключаемых умных устройств не вызывает никаких сомнений. К примеру, все изделия компании Whirlpool уже сегодня спроектированы с возможностью подключения к интернету.

Очевидна необходимость создания инфраструктуры “интернета вещей”, которой пока нет. Платформа ThingWorx предназначена именно для этого. Компания PTC способна продавать данную платформу своим существующим целевым клиентам, а также клиентам ThingWorx, которые не являются традиционными клиентами PTC.

Позднее, когда эта технология будет встроена в PLM- и SLM-платформы PTC, компания сможет предложить очень ценные и четко отличающиеся от продуктов конкурентов решения для клиентов-производителей. Это последний из семи факторов, для которого PTC необходимо иметь обладающее явной ценностью решение. Мне кажется, что руководство PTC рассматривает данное приобретение как естественное расширение охвата своей стратегии *Product & Service Advantage*.

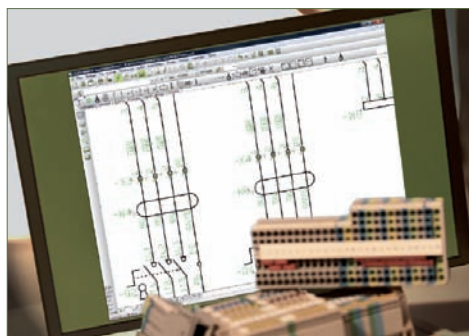
### Европейская картина

Как отметил **Michael Sauter**, старший вице-президент компании PTC, ответственный за бизнес в немецкоговорящих странах, результаты за последний отчетный год в Германии были очень хорошими. И в самом деле, отчет компании за 2013 год отмечает важность Европы для бизнеса PTC следующими словами: “Мы оптимистично оцениваем долгосрочные перспективы в... Европе, где наблюдается устойчивый рост доходов от продажи лицензий в четвертом квартале 2013 года по сравнению с четвертым кварталом 2012 года”. Г-н Sauter говорит, что компания заполучила новых клиентов и успешно вывела на рынок новые решения, полученные в результате поглощений.

Компания PTC инвестировала значительные средства в проведение серии конференций PTC Live в Европе, а её руководство потратило много времени на участие в этих мероприятиях, встречаясь с клиентами, партнерами и прессой. Европейские производственные компании часто служат в качестве примеров инновационных корпораций, принимающих вызов “семи факторов”. Вероятно, в этом году европейский регион станет самым важным для бизнеса PTC. Следите за Европой в 2014-м. 🗎

## PC|SCHEMATIC AUTOMATION

### Электротехническая CAD-система по разумной цене



#### PC|SCHEMATIC AUTOMATION включает:

- типовой функционал электротехнической CAD;
- готовые библиотеки символов, выполненных по стандартам IEC/EN для создания схем по электротехнике, электромонтажу, электронике, PLC, охранной сигнализации, EIB, компьютерным и телекоммуникационным сетям, блок-схемам, гидравлике, пневматике, строительству;
- базы данных компонентов от 35 ведущих производителей – ABB, AEG, Hager, Mitsubishi, Moeller, Omron, Phoenix Contact, Allen-Bradley, Brodersen, Continental, Danfoss, Siemens, Weber and Weidmuller, Legrand, Duelco, Falcom, Rockwell Automation, Schneider Electric, Wago и других.

Более подробная информация о системе, а также список дилеров в России, СНГ и странах Балтии:  
[www.pcschematic.com](http://www.pcschematic.com) и [www.pcschematic.ru](http://www.pcschematic.ru)

Дистрибьютор в России и СНГ – ООО ЦОЛЛА, Москва,  
тел.: +495 602-47-49

■ AUTOMATION    ■ TELE    ■ POWERDISTRIBUTION

PC|SCHEMATIC A/S Bygaden 7 4040 Jyllinge Denmark  
t: +45 4678 8244 [www.pcschematic.com](http://www.pcschematic.com)