

# “Мы будем использовать все приемлемые средства для увеличения рыночной доли *Solid Edge*”

Репортаж с конференции *Solid Edge University 2014* и блиц-интервью *Karsten Newbury*, старшего вице-президента *Siemens PLM Software*

Александра Суханова (CAD/CAM/CAE Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

С 12 по 14 мая с.г. в американском городе Атланта (штат Джорджия) проходила ежегодная конференция пользователей CAD-системы *Solid Edge* – *Solid Edge University 2014*. Как и в прошлые годы, команда *Mainstream Engineering* (сегмент в составе *Siemens PLM Software*, занимающийся направлением *Velocity Series*) приложила максимум усилий для того, чтобы мероприятие проходило “на высоте”. Надо отдать должное, это у нее получилось не только в переносном, но и самом прямом смысле. Отель “*Westin Peachtree Plaza*”, принимавший апологетов *Solid Edge*, расположен в самом сердце делового центра Атланты и представляет собой 70-этажный небоскреб из стали и стекла с дюжиной лифтов, следующих на строго определенные этажи (это обстоятельство порою приводило в замешательство постояльцев, заскочивших в свободный лифт и после закрытия дверей так и не обнаруживших кнопки с цифрой своего этажа). Представитель *Observer’a* был поселен внимательными организаторами в комфортабельный номер на 50-м этаже, из которого открывался незабываемый вид на деловую Атланту. Необходимость частых перемещений на лифте открывала приятные возможности общения и применения своего богатого опыта проживания в отелях для бесплатного консультирования гостей “*Westin Peachtree Plaza*”, включая американцев, в вопросах внутригостиничной логистики. ☺

В этом году обращало на себя внимание стремление команды *Solid Edge* свести “официоз” к минимуму, свидетельством чему был и дресс-код многочисленных сотрудников (одинаковые джинсы и фирменные поло *SE*), и отсутствие среди выступающих на открытии конференции президента и топ-менеджеров головной компании *Siemens PLM Software*. (О том, чем запомнились конференции 2013-го и 2012 годов, читатели могут узнать из наших репортажей, опубликованных в #6/2013 и #5/2012.)

В качестве слогана конференции в этом году была выбрана фраза “*Re-imagine what’s possible*” (Переосмысли границы возможного!), ну а главным поводом для встречи традиционно послужило знакомство с новейшей версией – *Solid Edge ST7*. Основной акцент пленарных сессий, по задумке организаторов, был сделан на впечатляющих успехах заказчиков *Solid Edge*. Надо сказать, этот подход оправдался: выступления приглашенных пользователей оказались просто блестящими. Лучшим из них мы посчитали спич *Ali Kermani*, дизайнера, бренд-менеджера и вице-президента *Razor USA LLC*. Одним из наиболее ярких достижений этой компании, занимающейся



Отель “*Westin Peachtree Plaza*”



Приветствие от Karsten Newbury



производством детских игрушек, было изобретение и выпуск **“Crazy Cart”** – “Безумной повозки” с электроприводом и рычагом для дрифта (проектирование которой, разумеется, велось в *Solid Edge*). Практически сразу после выпуска эта “игрушка” возымела ошеломляющий успех, поэтому она была удостоена престижнейшей премии **T.O.T.Y. (Toy of The Year)**. Кстати сказать, на вечернем фуршете, после пары пива, у всех желающих была возможность “подрифтовать” на ней, а также протестировать прототип “версии для взрослых”, чем не преминули воспользоваться весьма почтенные авторитеты нашей отрасли. 😊

Открывал конференцию **Karsten Newbury**, старший вице-президент и управляющий директор сегмента *Mainstream Engineering*, хорошо известный читателям *Observer’a* по ежегодным интервью нашему журналу. Предметом его особой гордости, демонстрирующим реальные результаты команды *Solid Edge*, является то обстоятельство, что в текущем году общее число проданных коммерческих лицензий *Solid Edge* **перевалило за 500 тысяч**. Кроме того, зарегистрировано свыше 300 тыс. академических лицензий, а бесплатную 2D-версию *Solid Edge* пользователи скачали более 600 тыс. раз. Таким образом, сообщество пользователей *Solid Edge* во всём мире заметно разрослось.

По мнению г-на *Newbury*, основополагающими вещами в их бизнесе являются не только развитие продукта и сообщества *Solid Edge*, но и обеспечение доступа пользователей к продукту в любое время и в любом месте. Для решения этой задачи команда *Solid Edge* предлагает ряд возможностей – от бесплатной **45-дневной триал-версии *Solid Edge Premium*** до онлайн-подписки на нужный срок, начиная буквально с одного месяца. Последнее является частью новой стратегии *Solid Edge*, о которой мы позднее подробно побеседовали с г-ном *Newbury* в рамках запланированного интервью.

На конференции было объявлено о **расширении рамок онлайн-подписки на *Solid Edge***, которая с середины 2013 года была доступна только в США, Японии и Великобритании. Теперь эта программа охватывает более половины стран Европейского Союза. Для крупнейших рынков *Solid Edge* в Европе – таких, как Германия, Франция, Италия и Испания – интерфейс онлайн-магазинов *SE* переведен на национальные языки, для остальных – на английский. Что касается России и стран СНГ, то здесь запуск программы по аренде ПО в ближайшее время не предвидится – ввиду специфики бизнеса и структуры промышленности, в которой мала доля предприятий СМБ. Так что партнерскому каналу *Solid Edge* в России беспокоиться не о чем, а пользователям пока придется придерживаться привычной схемы: заплатил по счету – получил лицензию *Solid Edge* на всё время; оплатил поддержку – получил новую версию.

Говоря о важной задаче продолжения расширения партнерской экосистемы *Solid Edge*, г-н *Newbury* отдельно отметил недавно присоединившихся к ней партнеров и тех, с кем рамки партнерства удалось расширить. Первой в этом списке была компания



*Ali Kermani u ego detuice “Crazy Cart”*

**Zuken**, известный разработчик *ECAD*-решений. Пользователи теперь могут без труда интегрировать проекты электропроводки и жгутов с механическими частями проекта, выполненными в *Solid Edge*.

Было упомянуто о продолжении работ по углублению интеграции *CAMWorks* и *Solid Edge*. Как известно, в прошлом году было выпущено в свет приложение ***CAMWorks for Solid Edge***, разработанное компанией *Geometric* совместно с *Siemens PLM*. Это *CAM* решение, интегрированное в среду *Solid Edge*, обладает примечательным набором функциональных возможностей, таких как автоматическое распознавание конструктивных элементов обрабатываемых деталей и программирование обработки на основе знаний (*Knowledge Based Machining*), которые теперь дополнены возможностями работы со сборками *Solid Edge*.

Напомним читателям, что на прошлогодней конференции было объявлено о заключении партнерского соглашения с ***GrabCAD*** – популярным открытым порталом (инженерным сообществом) для обмена моделями в режиме реального времени и просмотра



*K. Newbury u H. Meubaut obьявляют o rasshirienii sotrudnichestva mezhdu Siemens PLM u GrabCAD*

моделей в “облаке”. В этом году г-н *Newbury* и **Hardi Meybaum**, CEO *GrabCAD*, сделали совместное заявление о расширении сотрудничества, в рамках которого *GrabCAD* будет использовать разрабатываемое компанией *Siemens PLM* ядро *Parasolid* в своём облачном PDM-приложении *GrabCAD Workbench*.

Среди партнеров, образующих экосистему, были также отмечены компании **Kenesto** (детище легендарного CAD-инноватора *Mike Payne*) и **QuantorForm** ([www.qform3d.ru](http://www.qform3d.ru)). Последняя примечательна тем, что является российским разработчиком и предлагает специализированный пакет **QForm** для моделирования, анализа и оптимизации процессов штамповки. Помимо сотрудничества с *Solid Edge* в её активе имеется статус технологического партнера (*Solution partner*) от *SolidWorks*.

В отношении партнеров г-н *Newbury* сделал еще один значимый анонс. До конца 2014 года его команда намерена запустить онлайн-магазин приложений для *Solid Edge* – *App Store for Solid Edge*. У пользователей появится возможность поиска, подбора и приобретения в интернете продуктов/приложений от технологических партнеров *Solid Edge*. По его словам, это не только будет удобно для пользователей, но и

откроет партнерам экосистемы *Solid Edge* новые возможности распространения своего ПО.

Демонстрацию наиболее впечатляющих из новых возможностей *Solid Edge ST7* виртуозно провел **Dan Staples**, директор по разработке *Solid Edge*, которого сопровождали несколько технических гуров.

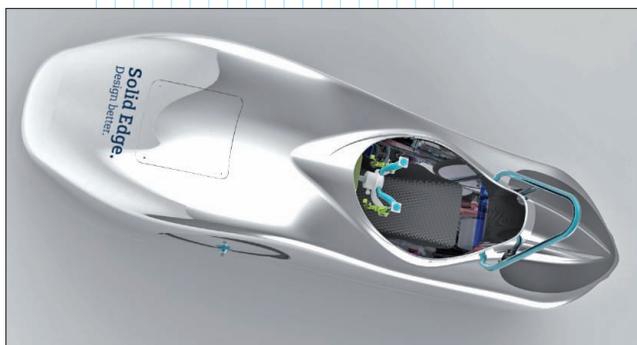
По традиции, яркие моменты выступления сопровождались аплодисментами, и всё это действие продолжалось более полутора часов. Из закулисного общения с пользователями мы вынесли впечатление, что в целом они очень воодушевлены анонсированным функционалом *ST7*, хотя каждый по своим причинам. При этом подавляющее большинство благодарно разработчикам за включение в *Solid Edge* технологий **KeyShot** компании *Luxion*, получивших на рынке известность благодаря потрясающим возможностям рендеринга: фотореалистичные изображения изделий, спроектированных в *Solid Edge*, теперь можно будет получать в пять раз быстрее!



“В версии *Solid Edge ST7* значительно улучшен интерфейс; теперь новые пользователи смогут легко освоить систему в короткие сроки, а опытные – значительно повысить производительность труда. Это делает нашу эксклюзивную синхронную технологию еще более доступной. Благодаря расширению ‘экосистемы’ и спектра приложений, разрабатываемых партнерами, наши заказчики теперь смогут делать то, что ранее казалось невозможным”, – отметил г-н *Newbury*.

Очевидно, что в скором времени презентация *Solid Edge ST7* состоится и в России, ну а далее последует череда тест-драйвов этой CAD-системы, организованная московским офисом *Siemens PLM* и партнерским каналом продаж *Solid Edge*. Как известно, во время таких встреч у желающих будет возможность собственноручно протестировать *ST7* на скорость выполнения задач, оценить удобство улучшенного интерфейса и т.д.

Нельзя не отметить и такое событие: российская команда *Solid Edge* приурочила к выпуску *ST7* выход новой книги: “Основы конструирования в *Solid Edge*. Пособие по проектированию изделий в приборостроении”. Это пособие для вузов призвано дать студентам представление о современных тенденциях в области САПР машино- и приборостроения, обучить основам проектирования изделий в среде *Solid Edge*. В книге подробно описаны техники создания деталей, сборочных единиц и выполнения конструкторской документации, затронуты вопросы анализа собираемости изделий, проектирования методом “сверху вниз”, работы с большими сборками, а также работы с CAD-данными, полученными из других САПР. Отдельно освещены вопросы автоматизации проектирования электрических соединений в составе сборки и организации совместной работы конструкторов над электронной и механической частями проектируемого в среде *Solid Edge* изделия.



*Спортивный электромобиль для соревнований “Greenpower”, спроектированный в Solid Edge, стал символом Solid Edge ST7*

Далее предлагаем вниманию читателей блиц-интервью **Karsten Newbury**, старшего вице-президента и управляющего директора сегмента *Mainstream Engineering*, которое он дал *Observer*’у по завершению основной части конференции.

– Г-н *Newbury*, какие главные задачи на 2013 год поставил *Chuck Grindstaff*, президент компании, перед Вами лично и подразделением *Mainstream Engineering*? Что удалось выполнить и в какой мере?

– Если оглянуться на 2013-й год, то, разумеется, перед нами были поставлены задачи добиться продолжения роста бизнеса подразделения и развития партнерского канала, а также задачи стратегического характера. Всё это я отношу к традиционным задачам и целям, которые мы преследуем каждый год. Но в 2013 году в числе основных задач появилось и нечто особенное – стремление внедрить новый бизнес-подход к распространению *Solid Edge*, влекущий за собой **трансформацию нашего бизнеса на основе предоставления заказчикам возможности получить лицензии по подписке через интернет, причем, на любой период времени.**

Как Вы понимаете, эта инициатива немедленно породила множество вопросов, главный из которых – как не убить этим шагом нашу существующую партнерскую сеть? Возможно ли при такой модели бизнеса создать выгодные условия работы не только для заказчика, но и для наших партнеров, а также и для самой компании *Siemens PLM*? Это по-прежнему большой вопрос, на который нужно найти ответ – помимо решения прочих задач.

Кроме этого, в прошлом году я переложил на плечи **James D’Arcy**, вице-президента по сегменту *Mainstream Engineering* в регионе *EMEA* и Германия, большую часть операционной деятельности – для того, чтобы он продолжил делать упор на развитие партнерской сети *Solid Edge*, совершенствование системы поддержки наших партнеров (*channel enablement*). Это позволило мне сосредоточиться на решении большого стратегического вопроса, связанного с новой бизнес-моделью. В целом же, если Вы спросите г-на **Grindstaff**, доволен ли он нашими показателями, то получите положительный ответ. Это меня радует, но, как я уже говорил в прежних интервью, я не бываю полностью удовлетворен достигнутым и всегда хотел бы еще большего роста бизнеса. Все усилия моей команды направлены сегодня на то, чтобы на нашем рынке произошел существенный сдвиг, чтобы *Solid Edge* был не только очевидной альтернативой своему конкуренту (как это есть сейчас), но и стал бы естественным выбором заказчика. Это совсем не тривиальная задача, принимая во внимание наши стартовые позиции в сравнении с конкурентами, а также необходимость создавать свой отдельный канал продаж, укреплять бренд *Solid Edge* на рынке. Но мы достигли существенного прогресса по этим направлениям, что немедленно отразилось на показателях роста бизнеса.



– Позвольте задать наш традиционный вопрос. Расскажите, пожалуйста, о динамике финансовых показателей бизнеса *Solid Edge* и о положении *SE* на глобальном рынке в 2013 году. Как выросли продажи за 2013 финансовый год? О чём свидетельствует это достижение? В какой мере Вы удовлетворены достигнутым?

– Я хотел бы отметить, что, начиная с 2009 года, с момента основания нашего отдельного сегмента ***Mainstream Engineering* внутри *Siemens PLM***, рост нашего бизнеса в мировом масштабе ежегодно составляет двузначное число процентов. Это выше среднего значения по рынку. Конечно же, это замечательно, но для меня этого недостаточно.

Некоторое беспокойство вызывает слишком выраженная динамика бизнеса *Solid Edge* в отдельных странах, вектор которой направлен как вверх, так и вниз. Например, в какой-то год мы наблюдаем рекордный, взрывной рост бизнеса у нашего партнера, который даже решается купить другого партнера в своей стране. Но в следующем году темпы роста его бизнеса падают так же резко, как прежде росли... Мы работаем над тем, чтобы сделать бизнес более ровным. Если нам удастся избежать таких скачков, то наши общие показатели будут еще лучше.

**В этом году мы достигли значимой отметки в 500 тыс. проданных коммерческих лицензий *Solid Edge*!** Бесплатная 2D-версия *Solid Edge* была скачана 600 тыс. раз, и мы считаем, что это число может значительно увеличиться.

– Я буду Вам признательна за оценку и характеристику динамики бизнеса *Solid Edge* в России за 2013 год...

– В последние несколько лет **бизнес *Solid Edge* в России растет быстрыми темпами – например, за прошлый год рост составил более 30%.** В предыдущем году этот показатель был еще выше. Но, как Вы понимаете, когда масштаб бизнеса становится более существенным, темпы роста понемногу снижаются. С уверенностью могу сказать, что инвестиции в развитие бизнеса *Solid Edge* в России окупались сполна. Особенность нашего бизнеса в России

заключается в том, что существенную долю дохода по-прежнему приносят прямые сделки нашего офиса. Это – хорошая новость для нас, поскольку известно, как много времени и сил нужно для того, чтобы создать действительно мотивированный канал продаж. При этом я должен отметить, что партнерский канал *Solid Edge* в России постепенно развивается.

– Сравните, пожалуйста, развитие бизнеса *Solid Edge* в трех географических регионах. Остается ли Европа главным драйвером бизнеса *SE*?

– Да, Европа по-прежнему приносит в копилку *Solid Edge* наибольший доход. Правда, во второй половине 2013 года мы наблюдали замедление роста бизнеса вследствие неблагоприятной экономической ситуации. В Европе есть несколько стран, которые не перестают удивлять нас своими достижениями на поприще *SE*. Среди них, например, Италия, где рост продаж *Solid Edge* выражается двузначным числом процентов, несмотря на не слишком благоприятную политическую и экономическую обстановку. Этому есть только одно объяснение – исторически в этой стране у нас очень сильный канал продаж. В других европейских странах ситуация сложнее. Но, в целом, динамика роста в Европе у нас позитивная.

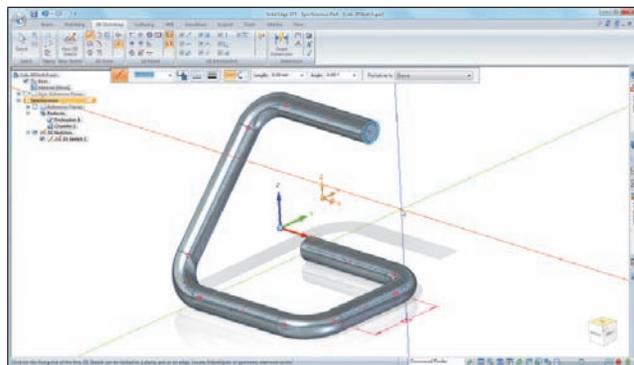
**Отдельно я хотел бы отметить и поблагодарить страны БРИКС, которые показывают очень хорошие результаты,** и прежде всего – Бразилию. В странах БРИКС у многих вендоров еще есть хороший потенциал для роста. В этих странах продолжается формирование партнерских каналов, и потенциальные кандидаты на эту роль еще “не расхвачаны” в такой степени, как, допустим, в Великобритании. Кстати сказать, в Великобритании нам пришлось провести реструктуризацию канала продаж. Мы сконцентрировали наше внимание и инвестиции на двух партнерах, помогли им нанять эффективный технический персонал, и они уже показывают высокие результаты продаж

Самым сложным для нас, как Вы знаете, пока остается рынок США – именно потому, что у наших потенциальных партнеров по продажам слишком богатый выбор ПО и вендоров. Мы не игнорируем этот рынок – просто посчитали разумным инвестировать в развитие нашего канала в тех странах и регионах, где возможно получить отдачу максимально быстро. Возможность онлайн-подписки на *Solid Edge* мы предложили в первую очередь американским пользователям – именно потому, что хотели попробовать другой подход к этому рынку. Так что рынок США остается важным для нас, и мы отмечаем рост продаж на нём. Но если соотнести объемы продаж с другими странами, то становится очевидным, что результаты здесь могли бы быть существенно более высокими.

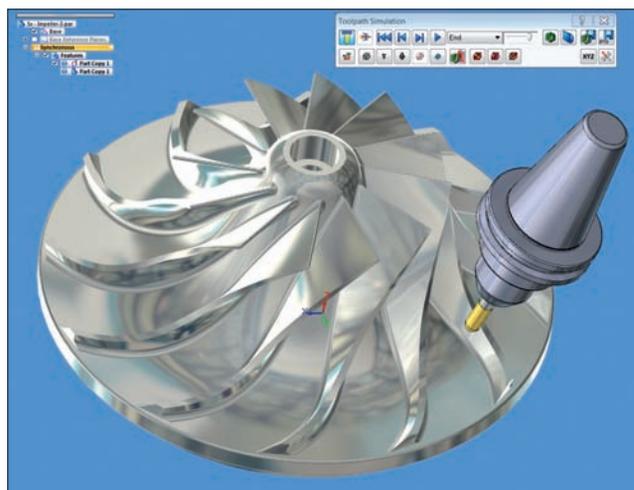
– Какой процент доходов в сегменте *Mainstream Engineering* приходится на прямые продажи, а какой – на реселлеров? Отмечены ли здесь какие-то изменения по сравнению с 2012 годом (10% – прямые продажи, 90% – через партнеров)?

– Я не анализировал данные в таком разрезе, поскольку полагаю, что существенных сдвигов в соотношении 10:90 нет. В России, где наш бизнес отличается доминирование прямых продаж и сравнительно небольшой канал партнеров, особых изменений в этом направлении не было. А вот в Бразилии, где ранее также доминировали прямые продажи нашего офиса, произошел сдвиг в пользу партнерского канала. У *Solid Edge* есть прекрасные перспективы попасть на площадки очень крупных клиентов, с которыми офисы *Siemens PLM* работают напрямую.

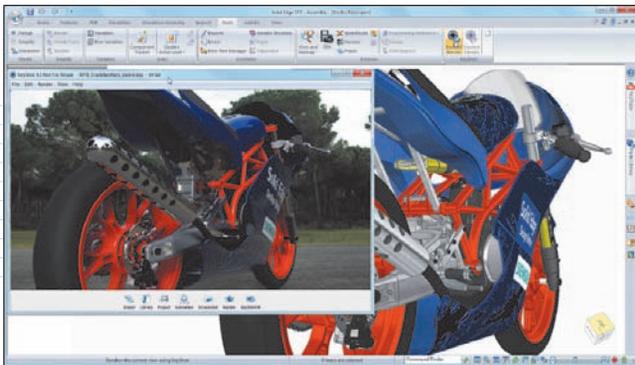
– В прошлом году на форуме *Solid Edge University 2013* было объявлено, что с августа 2013 года в таких странах, как США, Великобритания и Япония, систему *Solid Edge* можно будет брать в аренду через интернет – с ежемесячной оплатой с помощью кредитной карты. Каким оказался реальный спрос на эту инициативу за прошедший год в этих трех странах? Можете Вы привести какие-то цифры для иллюстрации реального спроса? И когда услуга такого рода станет доступной в других странах?



Возможности 3D-эскизирования функции *3D Sketch* обеспечивают быстрое создание компонентов, изогнутых более чем в одном плане



Встроенное решение *CAMWorks for Solid Edge* обеспечивает технологу-программисту прекрасный визуальный обзор сценариев продвинутой обработки, помогающих в формировании траекторий инструмента



*Релиз ST7 включает функционал рендеринга, бесшовно интегрированный из решения KeyShot, что обеспечивает создание фотореалистичных изображений без прерывания работы в Solid Edge*



*Возможности Solid Edge ST7 в моделировании и черчении можно испытать на устройствах Microsoft Surface Pro*

— Для того чтобы радикально поменять расстановку сил на рынке, нам необходимо предлагать заказчику бóльшую выгоду от использования *Solid Edge*, стать более ценными для его бизнеса. На это мы и направляем наши усилия. Онлайн-подписка на наше ПО — один из методов достижения этой цели. Стоимость такой подписки очень конкурентоспособная, и есть возможность арендовать наше ПО даже на один месяц. Другие вендоры по понятным причинам стремятся сразу “привязать” заказчика на более длительный период. **Мы же хотим дать заказчику бóльшую свободу выбора — купить лицензию в постоянное пользование или арендовать её месяц за месяцем по простейшей процедуре.**

Мы продолжаем думать над тем, как сделать такой подход к распространению ПО выгодным для всех сторон. Здесь многое зависит от бизнеса заказчика. Если компания занимается разработкой изделий ежедневно, то с финансовой точки зрения им выгоднее сразу приобрести лицензию в пользование. Но если заказчик — молодой стартап, или же выполняемый проект продлится всего несколько месяцев, то онлайн-подписка — то, что нужно. Аренда нашего ПО будет хорошим выходом и для тех компаний, которые используют конкурентное ПО, но какой-то текущий проект должны выполнить в *Solid Edge*.

Зачем для этого покупать полноценную лицензию, когда можно арендовать её на время?! Гибкий подход к распространению *Solid Edge* делает систему более доступной для значительной части потенциальных пользователей.

Наибольший спрос на услуги онлайн-подписки мы пока наблюдаем в США. Именно здесь мы и провели большинство тестов на предмет того, как она воспринимается заказчиками. Мы по-прежнему действуем очень сфокусировано и осторожно, чтобы быть уверенными в том, что контролируем положение дел и улавливаем настроения нашего партнерского канала. Как Вы понимаете, у наших реселлеров имеется богатый выбор ПО. В лучшем случае, они могут начать продавать *NX* вместо *Solid Edge*. Конечно, это неплохо для *Siemens PLM* в целом, но это плохо для меня. ☺ В худшем случае они могут переключиться на ПО конкурентов. Мы не хотим такого сценария.

За свою карьеру я еще не видел ни одного программного продукта, который успешно захватывал бы рынок без привлечения партнеров. Невозможно достичь успеха, проповедуя философию “всё только себе”. Поэтому мы с большим уважением относимся к нашему партнерскому каналу. При неблагоприятном стечении обстоятельств мы можем потерять работу в своей компании, но найти её в другой. Наши же партнеры инвестировали в бизнес свои собственные средства. Они берут кредиты под залог своего бизнеса и покупают дома, в которых живут их семьи. Если что-то случится с бизнесом — наши партнеры потеряют всё. Мы не хотим рисковать этим.

Наша команда побеседовала практически с каждым новым арендатором *Solid Edge*, выясняя его мотивацию. В результате такого обследования мы выделили три основные группы приверженцев онлайн-подписки:

- молодые стартапы с ограниченными финансовыми возможностями;
- компании, выполняющие ограниченные по времени проекты по разработке изделия;
- существующие заказчики *Solid Edge*.

Последняя группа показалась нам наиболее интересной, и мы изучили её подробнее. Оказалось, что в нее входят те наши клиенты, которые используют существующие лицензии *Solid Edge* уже по максимуму. Прежде они в пиковой ситуации отдали бы ту работу, с которой не справляются, на аутсорсинг, но сегодня могут выполнять её сами.

*— Помнится, в прошлом году на Femar Symposium, который состоялся по завершению Solid Edge University, было объявлено о том, что возможности онлайн-подписки будут распространены и на CAE-систему Femar. Скажите, было ли это сделано? Если да, то каков спрос?*

— Да, наш первоначальный план состоял в том, чтобы сделать и *Femar* доступным по онлайн-подписке в трех странах: США, Великобритания и Япония. Замечу, что в США и Японии сконцентрировалось наибольшее количество пользователей *Femar*.



*Femap Symposium 2014 состоялся сразу после Solid Edge University. Ведущий - Mark Sherman, директор по разработке Femap*

В отношении наших партнеров по Femap мы не испытывали таких опасений за их бизнес, как в случае с Solid Edge. Как Вы знаете, FEA-решения применяются на определенных стадиях конкретных проектов, поэтому и сам бизнес, связанный с этим ПО, носит, так сказать, “проектный характер”. Мы не боимся, что наши партнеры по Femap переключатся на другое ПО. Мы считаем, что рынок FEA-систем имеет очень большой потенциал в том, чтобы перейти от использования классических персональных лицензий (*perpetual*) на аренду. Но, после зрелых размышлений, мы решили, всё же, сначала попробовать в одной стране, и предложили возможность аренды Femap только пользователям из Великобритании.

– Вчера, на главной сессии Вы объявили о том, что к трем странам, где SE уже доступен по подписке, в этом году добавились еще половина стран Евросоюза. Этот проект уже запущен?

– Да, Solid Edge уже доступен по онлайн-подписке в этих странах. Вчера мы объявили о такой возможности официально. Примечательно, что заявки стали поступать еще до начала Solid Edge



University – видимо, за это надо благодарить наш партнерский канал в Европе.

Помимо Solid Edge, в этих же европейских странах можно арендовать и Femap. Позиции системы Femap в Европе пока еще не так сильны, как в США и Японии, что добавило нам решительности пойти на этот шаг.

– Похоже, что вопрос о том, как сделать такую схему продаж выгодной не только для заказчиков, но и для партнерского канала Solid Edge, пока остается открытым...

– Откровенно говоря, мы запустили пилот-проект с онлайн-подпиской на Solid Edge в трех странах именно для того, чтобы собрать реальные данные и факты. Мы много разговаривали с нашими партнерами об этом. Зачастую обсуждения были достаточно эмоциональными, но мы ходили по кругу. Нужны были факты. Меня приятно удивило то, что, когда услуга аренды стала доступной, наши партнеры в этих странах не зафиксировали ни одного случая отказа пользователей от полной лицензии в пользу аренды. То есть, фактов, подтверждающих опасения, выявлено не было. Конечно, наши партнеры не могут продавать онлайн-подписку таким же образом, как они продают лицензии. Экономически не оправдано направлять специалиста на предприятие, чтобы продать там подписку на один месяц за несколько сотен евро. Конечно, нам предстоит пройти еще большой путь, но если бы это было просто, то кто-то другой уже сделал бы это. ☺

– Страны БРИКС, страны Восточной Европы, страны Средней Азии, многие страны АТР едины в своём стремлении вырваться из тисков бедности. Чтобы быть конкурентоспособными, им приходится много трудиться и экономить на всём, включая затраты на CAD-системы. Этот вынужденный подход становится частью менталитета и национальной чертой многих бедных стран. Практически всегда из всех возможных вариантов выбирается предложение с меньшей ценой, либо даже тиратский софт. Рассматривают ли в Siemens PLM ценовую войну с конкурентами как действенный метод борьбы за увеличение доли



рынка? И если да, то почему бы не установить пониженные цены на продукты Velocity Series для стран БРИКС+?

– Цена лицензии, конечно же, является важным элементом стратегии на рынке. В некоторых странах и регионах цена на *Solid Edge* сложилась исторически. Тем не менее, я уверен в том, что в любой стране должна быть первым делом создана эффективная инфраструктура партнерского канала. Если мы будем раздавать *Solid Edge* бесплатно, наши конкуренты немедленно отреагируют, сказав, что это делается потому, что система не так хороша, как другие. На регулярной основе мы проводим различные промо-кампании, позволяющие приобрести *Solid Edge* по очень выгодной цене. Более того, когда наши партнеры конкурируют с кем-то в конкретной ситуации, они имеют полномочия для демонстрации достаточной гибкости.

Вы правы в том, что страны БРИКС нуждаются в более доступном ПО. По этой причине мы ввели возможность онлайн-подписки на *Solid Edge* на любой срок. А в Индии цена на *Solid Edge* уже весьма агрессивно снижена по сравнению с конкурирующими решениями. **Мы будем использовать все приемлемые средства для повышения конкурентоспособности и увеличения рыночной доли *Solid Edge*.**

Кроме всего прочего, мы работаем над тем, чтобы активизировать проникновение *Solid Edge* в образовательные учреждения в рамках нашей академической программы. Битву с конкурентами надо начинать на более раннем этапе.

– Ваш главный конкурент – *DS SolidWorks* – в конце января 2014 объявил о выходе давно ожидаемого продукта – *SolidWorks Mechanical Conceptual* – на платформе *3DEXPERIENCE* с ядром *CGM*. У специалистов, которые с ним познакомились, еще не сформировалось устойчивое мнение в целом, но они отмечают ряд позитивных и даже уникальных возможностей (работает быстрее, чем привычный *SolidWorks*; обладает мощными инструментами редактирования твердотельных моделей и эскизирования; поддерживает смешанную технику параметрического и прямого моделирования; предлагает новый способ

обмена моделями – *3DDashboard*). На конец этого года запланирован выпуск *SolidWorks Industrial Conceptual* – для создания изделий со свободными или аэродинамическими формами; потом придет черед *FEA* и т.д. Таким образом, у *Dassault* уже сложился план постепенной, но радикальной замены своего очень популярного мейнстримовского пакета *SolidWorks* с вашим ядром *Parasolid* на совершенно новый продукт на платформе *3DEXPERIENCE* и со своим ядром *CGM*.

Не чувствуете ли Вы в этом угрозы для *Solid Edge*? Ведь пока вы преодолеваете рыночное отставание от старого *SolidWorks*, компания *DS* выводит на рынок новый – модный, привлекательный, инновационный...

– Мы очень внимательно следим за стратегией и тактикой наших конкурентов, причем не только *SolidWorks*, но и *Autodesk* – эта компания, на мой взгляд, продвинулась в этих делах гораздо дальше. Не знаю, почему *SolidWorks* понадобилось так много времени на это. Разумеется, мы не должны их недооценивать. В конце концов, мы должны фокусировать свои усилия на предоставлении заказчику максимальной пользы от применения наших решений. Если какие-то новые тренды – такие, как “облачность” или простота доступа – способны принести заказчику пользу, то значит и мы должны обеспечивать это в своих решениях. Именно по этим причинам мы начали развивать сотрудничество с *GrabCAD* на предмет лицензирования нашего ядра *Parasolid*. Помимо продвижения системы *Solid Edge* мы работаем с партнерами для того, чтобы понимать, что именно нужно рынку, и за что пользователи готовы платить. Одно из основных желаний клиента – это простота использования ПО. Достигается она с помощью облачных технологий или как-то иначе – это уже второстепенный вопрос. В целом же, простота использования и доступа к системе, возможность аренды ПО через онлайн-средства и его интероперабельность, то есть способность взаимодействовать с другими решениями, – эти факторы являются главными драйверами.

Запуская первый этап онлайн-подписки на *Solid Edge*, мы не стали размещать саму систему в облаке. Но, конечно же, эта услуга может работать и по облачному принципу. Было бы недальновидно сначала построить облако, а потом придумывать, по какому принципу запускать онлайн-подписку. Сегодня мы наблюдаем весьма радикальные перемены на нашем рынке. Десять лет назад он развивался существенно медленнее. Никто не может сказать с уверенностью, куда это всё приведет, но мы должны максимально учитывать все тренды. Чтобы оставаться на выигранных позициях, вендору ПО необходимо чутко относиться к реальным потребностям заказчика и стремиться их удовлетворить. Только такой подход имеет прочный фундамент. Будет ошибочным заставлять или принуждать заказчиков поступать так, как того хочет сам вендор.

– Г-н *Newbury*, благодарю Вас за беседу и за возможность посетить *Solid Edge University* уже третий год подряд! 🍷

