

Из коридоров *PLM Forum Russia 2008*

Мнения и факты, вопросы и ответы

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Надеемся, что читателям запомнились два редакционных материала, подготовленных по итогам Европейской конференции пользователей *ENOVIA*, которая летом этого года проходила в Мюнхене (Германия). В рамках этого мероприятия, предназначенного для ключевых заказчиков и прессы, руководство *Dassault Systèmes (DS)* не только обрисовало перспективы *PLM 2.0* и применимость методологии *SaaS* в своих решениях, но и продемонстрировало реальные продукты и решения на новой платформе *V6*. По прошествии трех месяцев идеи и презентации *PLM 2.0* и *V6* добрались и до России. Восьмого октября 2008 года в отеле “*Holiday Inn Suschevsky*” состоялся закрытый показ для сотни представителей ключевых заказчиков, а также бизнес-партнеров *DS* в России и СНГ. На следующий день новые подходы и продукты были представлены более чем 500 участникам традиционного *PLM Forum Russia 2008*, собравшимся в “*Radisson SAS Slavyanskaya*”. Мы не станем повторяться и подробно описывать видение *DS* и то, как реализуется подход *PLM 2.0* – об этом желающие могут узнать из нашего летнего мюнхенского репортажа и эксклюзивного интервью *John Squire*, вице-президента *DS* по глобальному маркетингу *ENOVIA* (см. #5/2008). На этот раз мы предлагаем вниманию читателей **мнения руководителей и ключевых специалистов *DS* по ряду интересных нам тем и вопросов**, выходящих за пределы основной программы форума.

О результатах года

Laurent Valroff, директор *Dassault Systèmes Russia Corp.*: “Наши финансовые показатели этого года подтверждают, что мы очень успешно работаем в нашем регионе. Скажу, что мы отработали год лучше, чем ожидали. Во-первых, это еще раз подтверждает правильность принятого решения об открытии регионального офиса в Москве более трех лет назад. Во-вторых, мы действуем адекватно становлению местного рынка, постепенно увеличивая штат сотрудников нашего офиса. На конец этого года у нас уже 18 человек. В следующем году планируется увеличение штата еще на 4 позиции. В этом году мы начали процесс интеграции российских специалистов в *DS Professional Services*. Начали подбор специалистов, способных заниматься внедрением и адаптацией *PLM*-решений в трех отдельных отраслях: авиа- и автомобилестроении, а также, что неожиданно для

нас, в энергетической отрасли. **Два года подряд мы удваивали объем нашего бизнеса, и мы намерены повторить это и в третий раз.** Нам приятно также, что в последних квартальных финансовых отчетах *DS* отдельной строкой был отмечен рост бизнеса и старания представительства компании в России. Мы динамично движемся к тому, чтобы выполнить обещание основателя *DS* – *Francis Bernard*, который говорил, что понадобится около 10 лет, чтобы позиции *DS* окрепли в России, чтобы мы стали здесь номером один. В Китае, например, его прогноз оправдался”.

О потенциале *PLM*-решения *ENOVIA*

Tanneguy de Fromont de Bouaille, исполнительный директор направления *ENOVIA* в Европе: “Я бы хотел обратить внимание на важный процесс в среде пользователей *ENOVIA*. Нам кажется, что они начали осознавать важность и чувствовать пользу от налаживания эффективного взаимодействия и сотрудничества. Мы видим это как по объему продаж, так и по тому, каким именно образом применяются решения *ENOVIA*. У идеи взаимодействия имеются два направления реализации. Во-первых, внутри одной компании-заказчика. Мы видим, что сотрудники компании хотят использовать *ENOVIA* для работы не только внутри инженерного подразделения, как это обычно бывает, но и вовлекать специалистов из других отделов – например, отдела закупок. Другими словами, число различных специалистов, вовлекаемых в работу в нашем решении значительно возрастает. Это значит, что потенциал для роста пользователей наших решений просто огромен. Второе направление – это обслуживание новых, нетрадиционных для *DS* отраслей, что стало возможно благодаря выгодному позиционированию решения *ENOVIA MatrixOne*. Например, такой, как индустрия моды, которая очень далека от автомобилестроения...☺ Это вторая важная



Пресс-конференция руководства и партнеров *Dassault Systèmes*

составляющая нашего потенциального роста в будущем. Мы должны помочь новым рынкам стать более информированными о возможностях наших решений. В этом мы рассчитываем не только на свои силы, но и на прессу, на силы наших партнеров и VAR (*Value Added Resellers*)”.

ENOVIA SmarTeam V6 – Concept to manufacturing

Олег Шиловицкий, технический директор *ENOVIA SmarTeam*: “В начале этого года была выпущена версия *ENOVIA SmarTeam Engineering Express*, в которой была реализована идея **Concept to manufacturing** (от идеи до производства), то есть разработано сквозное инженерное решение. Теперь возможно организовать замкнутую цепочку работ, от начальной идеи, эскиза продукта – до разработки технической спецификации, дизайна и подключения к системам для планирования и непосредственного производства изделия – *DELMIA*, *ERP*-системам. Наша разработка была изначально ориентирована на то, чтобы предложить **простое решение для сложной проблемы**. Несомненно, у других поставщиков также существуют подобные решения. Но что выгодно отличает от них наше – это направленность на рынок малых и средних предприятий, позволяющая быстро осуществить процесс внедрения и получить возврат инвестиций, значительно улучшив при этом производственный процесс. Что еще очень важно, пользователи *ENOVIA SmarTeam* на платформе *V5* смогут вести параллельную разработку проекта в *ENOVIA V6* на одной площадке. Реализованная концепция заключается в том, что клиент, который имеет *V5* и *V6*, новые разработки начинает только в *V6*, а старые продолжает в *V5*. При этом обе платформы будут работать совместно”.

Европейское подразделение Dassault Systèmes Professional Services в России

Samson Khaou, вице-президент, руководитель европейского подразделения *DS Professional Services*: “Наше подразделение объединяет опыт, накопленный компанией за многие годы работы с крупными заказчиками со всего мира из различных отраслей. В Европе наши головные офисы расположены во Франции, Германии и Великобритании. Нас примерно 400 человек: профессиональных консультантов, менеджеров проектов, архитекторов решений и инженеров-разработчиков приложений. Доход от консультаций по внедрению *PLM*-решений *Dassault* в 2007 году составил 55 млн. евро. Главная миссия нашего подразделения – исключительная ориентация на поддержку ключевых клиентов компании *DS*, использующих её продукты *CATIA*, *ENOVIA*, *DELMIA*, *SIMULIA*, *3DVIA*. Кроме того, партнеров *DS* по внедрению подразделение обеспечивает набором материалов и решений, связанных с методологией внедрения и кодами различных дополнительных приложений. Основные отрасли промышленности, которые обслуживает наше сервисное подразделение, это авиастроение, автомобилестроение, транспортное машиностроение, судостроение,



high-tech, а также новые для нас отрасли – энергетика, нефтегазодобыча и переработка. Подразделение представлено в шести странах восьмью офисами. Причина расширения регионального присутствия за счет местных специалистов – необходимость быть ближе к пользователям и лучше понимать их нужды. Среди наших крупных европейских клиентов – концерн *EADS*, *Dassault Aviation*, *Saab*, *Renault*, *Peugeot*, *Daimler*, *Porsche*, *BMW* и т.д. Мы готовы поделиться нашим опытом и знаниями с заказчиками из России. Мы уже начали формировать здесь локальную группу консультантов для того, чтобы не только поддерживать вас, но и максимально понимать локальную специфику и отвечать на ваши запросы”.

Открытие в России Центра компетенции для судостроительной отрасли

Алексей Липис, генеральный директор ЦИТ “Мёбиус”: “30 сентября с.г. компании *DS* и *IBM* совместно со своими бизнес-партнерами “Марвел” и “Мёбиус” открыли в Санкт-Петербургском государственном морском техническом университете **Центр компетенции для судостроительной отрасли**. Этому предшествовала 15-летняя интенсивная работа. 15 лет назад в СПбГМТУ появились рабочие станции с *CATIA V4*. Университет стал первым в России вузом – участником Академической программы *DS* и *IBM*. Для создания Центра компетенции был целый ряд предпосылок. Во-первых, сложившаяся в отрасли ситуация – создание Объединенной судостроительной корпорации, острая задача обновления и модернизации ведущих предприятий отрасли. Во-вторых, появилось понимание значимости ИТ в судостроении. Сегодня очевидно, что без применения самых передовых технологий дальнейшее развитие судостроения как отрасли практически невозможно. Чтобы решать множество задач, связанных с освоением этих технологий, необходим Центр компетенции с квалифицированными специалистами. Нужно понимать, что сама структура этой отрасли очень специфична. Есть ряд ЦПКБ и заводы-строители, связь между ними далеко не однозначна. При этом постройка корабля идет параллельно с процессом проектирования... Для столь сложных задач, понятно, и нужны те самые *PLM*-технологии. Однако стандартное их использование затруднено, поскольку необходима серьезная локализация и адаптация к отраслевым требованиям.

Внимание *DS* к перспективным отраслям – судостроению, судостроительству и средствам для освоения океана – в которых проектирование ведется не машиностроительными методами, а методами проектирования сложных инженерных сооружений (так называемый *Plant Design*), приятно и похвально. Мы, несомненно, будем сотрудничать, в том числе и со специалистами *DS Professional Services*. Хотел бы отметить, что в настоящий момент наша компания параллельно ведет шесть очень интересных проектов по внедрению решений *DS* на судостроительных предприятиях. Надеюсь, что в ближайшее время мы сможем о них рассказать”.

Сибирские ученые – партнеры *DS*

Владимир Малюх, директор по инженерному консалтингу компании “ЛЕДАС” из Новосибирского Академгородка: “Наша компания является уже почти десятилетним партнером *DS*. Примерно год назад наше сотрудничество вылилось в новый проект, связанный с технологией локализации *PLM*-продуктов к требованиям российского рынка. Так, в прошлом году проект по локализации онлайн-хелпа для *SmarTeam* был успешно выполнен в отведенные для этого 12 недель и сдан заказчику. В работе мы использовали технологию, которая помогала нам “накапливать” знания, фиксировать традиционные обороты речи и правильное использование терминов. Эти знания теперь закреплены в специальной базе данных. Накопленный опыт стал основой для того, чтобы в этом году *DS* поручила нам выполнение нового заказа – локализацию решения *DELMIA*. Отмечу, что на настоящий момент уже локализован пользовательский интерфейс одного из продуктов этого решения. Следующие этапы расписаны на ближайшие месяцы. Работа идет строго по графику. Особенностью локализации данного продукта является привлечение к сотрудничеству не только специалистов по *PLM*-терминологии, но и специалистов с инженерно-производственной подготовкой”.

Далее вниманию читателей предлагаются ответы руководителей *DS* на вопросы *Observer*'а в рамках состоявшейся встречи с прессой.

– В своё время переход с платформы *V4* на *V5* вызвал массу неудобств и нареканий, и мы не раз публиковали материалы на эту тему. Как будет осуществляться переход с *V5* на *V6* (возможно, найдутся те, для кого актуальным будет переход с *V4* на *V6*)? Как быть с переносом конструкторских наборок, выполненных средствами *CATIA V5*?



– **Laurent Couillard**, VP *PLM Value Channel, Europe*: Спасибо за актуальный вопрос. Я хотел бы подчеркнуть, что платформа *V4* значительно отличается от *V5* с технологической точки зрения. По объективным причинам мы тогда приняли решение значительно изменить *CAD*-технологию, геометрический моделер системы, а также ввести массу новых возможностей (например, **Knowledgeware**) чтобы сде-

лать шаг вперед в создании мощной *CAD*-среды. С этим были связаны сложности в переходе со старой платформы на новую, в переносе проектов и наборок пользователей.

Сегодня ситуация с *V6* иная. Во-первых, мы выпустили продукт **3DLive**, позволяющий взаимодействовать при работе над общим проектом, используя при этом файлы из *CATIA V4*, *V5* и *V6*. Во-вторых, структуры *CAD*-данных *V5* и *V6* практически полностью совместимы – на 80%. Оставшиеся 20% составляют нововведения, связанные в первую очередь с эволюцией нашего геометрического решателя, который теперь предлагает очень гибкие средства для конструирования. К примеру, мы много работа-

ли над развитием такой технологии, как **Imagine & Shape**. Поэтому пользователи без особых проблем смогут загружать свои проекты в *V6*. Спецификации, истории, связи элементов, а также **knowledgeware** вокруг них будут сохранены.

Для пользователей *V4* главной мотивацией для перехода на *V6* могут стать не столько продвинутое *CAD*-средство *CATIA*, сколько обширные возможности для взаимодействия и сотрудничества, которыми обладает новая

платформа, могущая работать как на *PC*, так и онлайн. Однако у пользователей не должно быть сомнений – мы намерены продолжать развитие платформы *V5* еще долго. В конце сентября вы уже стали свидетелями выпуска нового релиза *R19*, а в следующем году появится *R20*. Нет установленной даты, после которой мы перестанем поддерживать *V5*. Мы понимаем, что нашим пользователям необходимо время для того, чтобы познакомиться с широкими возможностями *V6* и оценить их преимущество. При этом мы строим “мосты” для перехода с одной платформы на другую. Как я уже говорил ранее, в отношении *CAD* совместимость достигнута, а что касается *PDM*, то здесь ведется работа. В зависимости от того, какое *PDM*-решение использует заказчик – *ENOVIA V5*, *ENOVIA VPLM*, *ENOVIA MatrixOne* или *ENOVIA SmarTeam*, он получит соответствующие средства для перехода на *V6*. Например, новая версия *SmarTeam Express* уже будет



построена на платформе V6, над этим мы сейчас плотно работаем.

– *Как воспринимают ваши российские VAR стремление Европейского сервисного подразделения DS делать бизнес на “их” территории у “их” клиентов? Не кажется ли вам, что для поддержки местных реселлеров и спокойствия в регионе имеет смысл организовать передачу им соответствующих знаний? Как подметил Дмитрий Трифонов, один из последних участников нашего проекта ФОРМУЛА УСПЕХА, в России есть high-end-системы, но нет high-end-сервиса для них...*

– **Laurent Valroff:** Дело в том, что на протяжении тех более чем трех лет, что мы представлены в России, именно наши партнеры сами просили о том, чтобы мы максимально сблизили их с профессионалами из сервисного подразделения *Dassault*. Они совершенно обоснованно чувствовали, что однажды российский клиент запросит высококвалифицированного консультанта, которого у нас в России пока нет. Когда в начале этого года мы сообщили им о том, что внутри европейского сервисного подразделения формируется небольшой отдел из местных специалистов для оказания профессиональных услуг по адаптации и внедрению решений *DS* на территории России и СНГ, наши партнеры позитивно восприняли эту новость. Намерение *DS* очень простое и логичное: привнести в Россию специализированные знания и умения в тех областях, где их пока нет. Именно это имел в виду Дмитрий Трифонов, когда рассказывал вашим читателям о внедрении наших решений на предприятии “Тяжмаш”.

Безусловно, некоторые знания у наших российских партнеров уже есть, и мы будем их развивать и умножать. Скажу больше: в 2008 году уже трое наших клиентов из авиа- и автопрома заказали консультационные услуги сервисного подразделения. И всё это – без какого-либо конфликта с нашими местными партнерами, работающими с этими заказчиками. Знания и опыт этой организации накоплены за многие годы работы над различными крупными проектами. **Никакой конкуренции между нашей местной командой VAR и сервисным подразделением не будет.** Задачей номер один для наших VAR будет “взять” эти знания и использовать их на местном уровне. Тенденция такова, что сегодня многие наши заказчики не покупают просто лицензии на продукты; они покупают проекты, для реализации которых требуется такой набор навыков и умений, предоставить который в одиночку реселлер не в силах. Уверен, что в наших будущих проектах в России потребность в услугах и в сервисном подразделении будут лишь расти.

– *Могут ли в тендере на поставку ПО участвовать несколько российских партнеров DS? Закреплены ли за каждым из реселлеров конкретные территории?*

– **Артем Аведьян,** директор по развитию бизнеса *DS Russia*: В нашей компании разработаны и действуют правила управления территориями, в соответствии с которыми мы действуем. Менеджеры по развитию бизнеса *DS* в России, работающие в московском офисе, регулируют эти отношения. В случаях возникновения потенциально конфликтной ситуации, менеджеры проводят беседы с реселлерами. Мы стараемся контролировать ситуацию и не допускать кризисов.

– **Алексей Липис:** Как представитель партнера *DS*, хочу добавить, что разработанная система действует достаточно эффективно. Действия партнеров координируются компанией *DS* также достаточно корректно. Большая часть партнеров *DS* – это традиционные партнеры, мы все работаем на этом рынке давно и поэтому хорошо знаем друг друга. На мой взгляд, разумно организованным тендером может считаться тот, в рамках которого проводится сравнение технологий, предлагаемых поставщиками разных систем, а не сравнение цен. Тем более, когда речь заходит о *PLM*-решениях...



– *Сегодня всех нас тревожит нестабильность мировой экономики, падение покупательского спроса в США и т.д. Обсуждали ли вы уже на встречах со своим руководством те шаги, которые могла бы предпринять ваша компания в случае значительного ухудшения ситуации для того, чтобы остаться на плаву? Скажем, урезать расходы на развитие, сократить часть персонала...*

– **Laurent Couillard:** Безусловно, мы уже обсуждали сложившуюся ситуацию и необходимость изучить негативное влияние кризиса на наш бизнес. Объем и силу этого влияния пока оценить сложно. На результатах нашего третьего квартала это не сказалось, на результатах четвертого – отразится минимально. Мы чувствуем себя уверенно и стабильно, поскольку главные держатели акций компании верят в то, что мы делаем, в наш успех. В этом смысле мы не ощущаем финансовой зависимости от инвесторов, которые теоретически и практически могли бы изъять деньги из нашего бизнеса. С точки зрения финансов, мы “здоровая” компания, без долгов. Мы накопили достаточное количество свободных средств, которых хватит на то, чтобы пережить действительно большую беду. Не думаю, что кризис будет длиться так долго, на сколько рассчитан наш “страховочный” бюджет. В настоящий момент не ведутся разговоры о сокращении штата сотрудников, уменьшении расходов на развитие и даже об ограничении действий в отношении предстоящих приобретений, которые *DS* намеревается делать. Так что для паники у нас оснований нет. ☺

Москва, 9 октября 2008 г.