

Идеальные *PLM*-решения от *Ideal PLM CIS*

Интервью г-на *Tapio Juurakko*, председателя Совета директоров *Ideal PLM CIS*

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

Весной 2010 года полку реселлеров *Siemens PLM Software* в СНГ прибыло: финская IT-компания *Ideal Product Data* зарегистрировала в Санкт-Петербурге свою “дочку” – *Ideal PLM CIS*. Будучи многолетним и очень успешным реселлером решений *Siemens PLM* (начиная еще со времен *Unigraphics*), компания *Ideal Product Data* накопила огромный опыт реализации крупных *PLM*-проектов в Финляндии. Немаловажным плюсом для многих заказчиков являются тесные отношения компании с разработчиками.

Руководство компании *Ideal* считает, что высокая компетенция её сотрудников в отношении внедрения и поддержки *Teamcenter* и *NX* будет весьма востребована на российском рынке. Надо сказать, планы компании достаточно амбициозны. Так, один из пунктов – стать одним из наиболее успешных реселлеров *Siemens PLM Software* в СНГ.

Считая необходимым представить *Ideal PLM CIS* широкой общественности, её руководство пригласило *Observer* в только что открывшийся питерский офис. Вниманию читателей предлагается интервью с **Tapio Juurakko**, председателем Совета директоров *Ideal PLM CIS* (в переводе с английского).

– Г-н *Juurakko*, представьте нам, пожалуйста, вашу компанию в её структурном аспекте. Каков юридический статус подразделения, расположенного в Санкт-Петербурге?

– Сегодня в *PLM*-бизнес вовлечены две наши компании – это *Ideal Product Data*, которая обслуживает только финские предприятия, и ***Ideal PLM CIS***, зарегистрированная в Финляндии, но созданная для обслуживания российского рынка. Недавно мы зарегистрировали в России её дочернее предприятие, офис которого расположен в Санкт-Петербурге.

В общей сложности *PLM*-бизнесом в нашей компании занимаются 40 человек на постоянной основе и 10 – на субподряде. Для того чтобы накопить необходимую компетенцию нашей российской команды, особенно по части внедрения *Teamcenter*, мы, на первых порах, привлекаем человеческие ресурсы из Финляндии. Но иногда бывает и наоборот – сотрудники российского офиса работают в Финляндии, что ускоряет передачу знаний внутри нашей компании. В настоящий момент мы предпринимаем усилия по увеличению штата сотрудников в России.

– Что привело вашу компанию в Россию и СНГ? Желание привлечь квалифицированных специалистов для работы над *PLM*-проектами в Финляндии, организовать софтверный или сервисный аутсорсинг, оптимизировать налогообложение? Или всё же целью является полноценное проведение *PLM*-проектов в России и других странах СНГ?



Tapio Juurakko

Год рождения – 1971. Образование – *Lic. Sc. (Tech.)*, *Helsinki University of Technology*.

Занимаемые сегодня должности:
Председатель Совета директоров *Ideal PLM CIS Oy* (с 2010 года);
Управляющий директор *Ideal Product Data Oy* (с 2001 года).

– Я хотел бы отметить, что наша финская компания является реселлером решений *Siemens PLM Software* уже на протяжении 17 лет. Мы подсчитали, что в общей сложности аккумулированный опыт наших сотрудников составляет 300 лет. Обладание столь мощным потенциалом и знаниями в области *PLM* вызывает у нас естественное желание продолжать свой рост. Это пошло бы на пользу нашим заказчикам как в Финляндии, так и в России, и у нас появилось бы больше ресурсов для поддержки заказчиков. Поэтому мы начали смотреть по сторонам, за пределы Финляндии, искать место, где наши знания могут быть востребованы. По этому вопросу мы консультировались и с представителями *Siemens PLM Software*, встречались и общались с потенциальными заказчиками из России. Одновременно к нам стали обращаться за консультациями предприятия из Санкт-Петербурга, заинтересованные, чтобы мы стали их партнерами в деле внедрения *PLM*. Они были слышаны о специализированных технических знаниях, которыми располагает наша компания, в особенности в

отношении системы *Teamcenter*, популярной на Западе, да и на Востоке. Таким образом, мы пришли к пониманию необходимости выхода на российский рынок и создания новой компании для его обслуживания. Здесь для нашей компании, которая нацелена только на долгосрочные отношения со своими заказчиками, открываются новые горизонты и перспективы развития.

Я хотел бы подчеркнуть, что наш приход в Россию ни в коем случае не следует рассматривать как уход из Финляндии или как переклочение с финского рынка на российский. Наш шаг, в первую очередь, связан с желанием расширить клиентскую базу в географическом смысле, чтобы мы могли в полной мере применять накопленные знания и умения.

Вы наверняка согласитесь со мной, что в России рынок CAD-систем достаточно развит. В то же время, в деле наработки компетенции в сфере PDM российские компании находятся в самом начале пути. В Финляндии мы занимаемся активным внедрением PDM уже на протяжении 10 лет. Мы чувствуем, что накопленные нами знания в этой области уже востребованы в России. Возвращаясь к Вашему вопросу: **главной задачей нашей дочерней компании будет обслуживание российских заказчиков в области внедрения PLM.**

Ideal PLM CIS
Ideal PLM CIS

от её московского офиса. Подчеркну, что **компания Ideal PLM CIS намерена работать в России как Full Service Provider.** Это означает, что мы не только продаем софт, но и выполняем для заказчика целый комплекс работ по его внедрению и, конечно же, по поддержке.

Как я уже говорил, в работе с заказчиками из России мы стремимся к тому, чего уже достигли в Финляндии – не только удовлетворять сегодняшние потребности клиента, но и оставаться его верным партнером в долгосрочной перспективе. Наша российская

компания будет расти и развиваться вместе с потребностями местного рынка. Если заказчиков будет много, то и компания будет расти стремительно. **Цель, к которой мы стремимся – стать одним из крупнейших игроков на российском рынке PLM.** Мы пришли сюда не на год-два, и поэтому намерены строить с заказчиками долгосрочные отношения.

– По каким ценам вы собираетесь работать в России и СНГ – по европейским, американским или специальным российским?

– Так как *Ideal PLM CIS* является российской компанией (только её владельцы – иностранцы), то и работать в России мы будем по местным законам, правилам и ценам на ПО.

– Поскольку грамотных специалистов в этой сфере в России не хватает, то у вас, очевидно, будут смешанные команды – российско-финские?

– Да, разумеется, у нас будут смешанные команды специалистов. Как я говорил выше, в нашем финском офисе уже сейчас работает несколько специалистов из России. Причиной тому являются их очень хорошие знания в нашей сфере.

– Есть ли у вашей нынешней команды в России какие-то отраслевые предпочтения? К примеру, возможно, вы не хотели бы влезать в авиа- и автостроение, а предпочли бы энергетику и судостроение, где ваша компетентность не требует подтверждения?

– Первое и главное отраслевое предпочтение для нас в России – это машиностроение в широком смысле, включая тяжелое машиностроение, автомобилестроение, судостроение и производство турбин. Для предприятий упомянутых отраслей промышленности мы намерены сделать акцент и на CAE-решениях. В Финляндии у нас накоплен богатый опыт работы с этими отраслями, и мы **можем похвастаться наличием более 500 заказчиков.** В их число входят такие компании, как *ABB, Bronto Skylift Oy, Finn-Power Oy, Halti Oy, Konecranes Oyj, Lillbacka Powerco Oy, Metso Minerals Oy, Marimekko Oyj, Patria Land&Armament Oy, Polar Electro Oy, Rolls-Royce Oy, Sampo Hydraulics Oy, Wärtsilä Oy.*

Разумеется, в своих предпочтениях мы должны оставаться реалистами и внимательно следить за развитием тех или иных секторов промышленности. Хороший пример – Финляндия. Вспомните, всего лишь пятьдесят лет назад на финском рынке доминировал хай-тек. И где это всё сегодня? Если в те времена доход нашей

– Кому конкретно пришла в голову идея открыть офис в России и СНГ? Как вы нашли местных партнеров?

– Владельцы нашей компании вынашивали идею открыть офис в России для того, чтобы иметь возможность обслуживать наших заказчиков напрямую и на более высоком уровне. По благоприятному стечению обстоятельств мы нашли в России специалистов, хорошо знающих местный PLM-рынок. Они поддержали нашу инициативу работать в России. Эти специалисты знают российскую специфику и особенности ведения бизнеса в России. Мы, со своей стороны, являемся профессионалами в том, как правильно организовать CAD- или PLM-проект. В этом заключается наше преимущество.

За то время, что было у нас для знакомства, мы оценили потенциал местной команды, почувствовали схожесть наших целей и близость подходов для их достижения. Аналогично тому, как мы делаем это в Финляндии, сформированная российская команда будет фокусироваться на том, чтобы подобрать, разработать и внедрить самое лучшее, оптимальное для наших заказчиков решение – так, чтобы они всегда оставались довольны нами. Таково наше кредо.

– С кем согласованы юридические аспекты работы на чужой для вас территории, обслуживаемой российским представительством Siemens PLM Software? Какой офис Siemens предоставил права вашей компании продавать в России и СНГ продукты и решения Siemens PLM (Siemens Industry Software)? У кого ваша компания будет покупать ПО и Maintenance?

– В то время как в Финляндии мы работаем со скандинавским офисом *Siemens PLM*, права на продажу решений этой компании в России и СНГ мы получили

компаний от предприятий, занятых в сфере хай-тек, достигал 40%, то сегодня – не более 10%.

Мы, конечно же, должны следовать тренду развития той или иной отрасли. Мы стараемся максимально разобраться в тенденциях на рынке России и работать с теми отраслями, которые нуждаются в PLM-решениях. Было бы неразумно ограничивать свою деятельность. Отрасль ведь может вообще исчезнуть, и что тогда делать? К слову, в Финляндии у нас уже появились заказчики даже из индустрии моды и производства одежды. ☺

– А есть ли у вас территориальные предпочтения? Известно ведь, что выполнять PLM-проект на площадке географически далекого заказчика – крайне тяжелое дело. Какова ваша политика в этом вопросе в СНГ?

– Мы не хотели бы ограничивать территорию своей деятельности Ленинградской областью или какой-либо другой. Для того чтобы стартовать в России, нам нужно было где-то открыть офис. Удобнее всего это было сделать здесь, в Санкт-Петербурге. Мы не могли стартовать одновременно из нескольких мест. При этом, уже сейчас часть нашего персонала находится в других городах России. Идея такова: мы будем настолько близки к заказчику, насколько ему это нужно. Где нам следует находиться – это в итоге будет решать наш заказчик. То же самое происходит и в Финляндии, где сегодня у нас действуют два офиса, а в скором будущем, возможно, откроется и третий. Так нам удобнее обслуживать клиентов и текущие PLM-проекты.

Вы правы в отношении сложности ведения удаленных PLM-проектов. Поэтому мы уже думаем над тем, каким будет наш следующий шаг и где будет открыт наш второй офис в России.

– Известно ли Вам реакция на ваш приход на местный рынок ваших коллег по бизнесу, партнеров SPLM в России? Ведь что бы там ни говорилось с высоких трибун, но в реальной жизни, если нет четкого территориального или отраслевого деления, то реселлеры одной компании конкурируют друг с другом – и порою весьма жестко...

– Чему мы искренне рады, так это возможности сотрудничества с Siemens PLM Software и её российским офисом. Siemens PLM – наш главный долгосрочный партнер на протяжении уже 17 лет, и это действительно важно для нас. Я давно знаком с Штеффеном Бухвальдом (вице-президент и управляющий директор региона Центральная и Восточная Европа, возглавляющий Siemens PLM Software в России). Недавно познакомился и с генеральным директором Siemens PLM в России Виктором Беспаловым.

Что касается конкурентов в лице других российских партнеров Siemens PLM – мы об этом не думаем, не фокусируем на них свое внимание. Для нас важно то, что делаем мы сами. Не секрет, что и в других странах мира на одной территории тоже действуют несколько реселлеров Siemens PLM. Честно говоря, я не вижу в этом проблемы. Всё равно решать в итоге будет клиент, кто именно из потенциальных партнеров предпочтительнее

для него. Да, мы – новая компания на российском рынке. Но это тоже может восприниматься как наш плюс.

– А какова реакция на ваше появление в России у ваших явных конкурентов? Например, в Санкт-Петербурге давно работают такие серьезные компании, как ИРИСОФТ (партнер PTC) и “Би Питрон” (партнер Dassault Systèmes)...

– Мне неизвестна реакция упомянутых Вами компаний, и я об этом не думаю. В конце концов, как я уже говорил, клиент сам будет решать, какой продукт и какую команду внедренцев он хочет видеть у себя на предприятии. Все CAD/PDM-решения, которые предлагают компании PTC, Dassault и Siemens PLM, обладают хорошей функциональностью, причем во многих аспектах она схожа. Хотя, конечно, мы считаем, что способны предложить нашим заказчикам нечто большее, чем только возможности нашего ПО. Поэтому заказчик будет выбирать не только с позиции функционала ПО – он будет оценивать и предлагаемую командами внедренцев методологию внедрения, архитектуру PLM-решения, его оптимальность, соответствие своим бизнес-задачам.

В целом же, я рассматриваю конкуренцию на нашем рынке как позитивный фактор. Это стимулирует нас поддерживать высокий уровень как в отношении знания возможностей наших решений, так и в отношении профессионализма в обслуживании заказчиков. Я приветствую здоровую конкуренцию.

– Проводили ли вы исследования российского рынка, его потребностей в PDM, перед тем, как принять решение об открытии офиса в России?

– Да, разумеется. В некоторых отраслях исследования были особенно подробными. По результатам исследований мы пришли к заключению, что открыть наш офис в России – это закономерный и обоснованный шаг. У местных компаний есть потребность в долгосрочном сотрудничестве с партнером, который поможет быстро и качественно внедрить решения, поможет получить от этого внедрения отдачу для бизнеса (business value), сделать работу предприятия более эффективной.

Мы уже возили наших потенциальных заказчиков в Финляндию, и я должен отметить, что российские компании с большим интересом знакомятся с опытом своих финских коллег.

– Что вы намерены противопоставить конкурентам, как будете бороться за заказы, чем привлекать и зазывать клиентов?

– Понимаете, мы не предлагаем заказчику только CAD- или PDM-систему в отдельности. Мы стремимся предоставить ему законченное решение, которое будет отвечать именно его требованиям. К примеру, мы практически никогда не продаем “голый” NX, а предлагаем этот пакет в комплекте с системой Teamcenter, пусть даже и урезанной по функционалу, для того чтобы заказчик мог управлять данными.

В реализации всех проектов по внедрению PLM мы придерживаемся метода Value delivery method (VDM). При этом, особое внимание мы уделяем методологии применения наших решений и архитектуре

PLM-системы. Это – ключевой аспект, и в этом заключается наше конкурентное преимущество. Многие ведь даже не задумывались о таком подходе к PLM-проектам.

Надо сказать, что работа над архитектурой PLM-проекта занимает время и требует не только человеческих ресурсов, но и специальных знаний и опыта. Без понимания со стороны внедренца сути бизнеса заказчика, его внутренних бизнес-процессов, без знания возможных решений, заказчик не получит от внедрения желаемого эффекта, который заключается в получении выгоды и прибыли.

Наша компания обладает и специальными навыками по оказанию консультационных услуг. Здесь речь идет не о базовых вещах, а о специфических задачах и методологии проектирования (*Design methodology*). К примеру, это касается работы с очень крупными сборками в NX, организации максимально эффективного взаимодействия NX и Teamcenter, правильной работы с инструментами моделирования литья. Сюда же относятся сложные задачи по симуляции и инженерным расчетам (NX CAE), создание УП для станков с ЧПУ при производстве сложных изделий (NX CAM). Мы также проводим “кастомизированные” курсы обучения разных групп пользователей, максимально ориентированные на их конкретные потребности и пожелания. Для этого мы используем так называемые “мобильные классы”, с которыми можем приехать куда угодно. Кроме того, предлагаем целый ряд сервисов по внедрению решений – конфигурирование, программирование, интеграция.

Что еще выгодно отличает нас от конкурентов, так это качество оказываемой поддержки. Когда заказчик начинает самостоятельно работать по методологии PLM, вопросы и проблемы на первых порах неизбежны. Очень важно, что в таких случаях клиент всегда знает, к кому конкретно обратиться за срочной помощью, и ему не нужно волноваться, что-то мучительно изобретать.

Не лишним будет упомянуть о нашей высокой компетенции в области управления проектами, создании и применении шаблонов (*templates*). В настоящий момент мы располагаем 34-мя высококлассными техническими специалистами для обеспечения поддержки нашим финским и российским заказчикам.

Отдельно стоит сказать о том, что за 17 лет активного сотрудничества с Siemens PLM Software мы наработали обширные связи с этой компанией и получили доступ к её ресурсам.

– Какой группе продуктов и решений SPLM вы будете отдавать предпочтение в России и СНГ: Velocity Series, NX, Tecnomatix, Teamcenter?

– Основные группы продуктов, с которыми мы работаем – это NX и Teamcenter. Со временем предлагаемый нами портфель решений пополнит Tecnomatix. Кое-что из этого решения уже интегрировано в Teamcenter. Пакетом Solid Edge мы не занимаемся вовсе. В Финляндии, например, эту линейку продуктов поставляют отдельные реселлеры. Наша же компания предлагает полностью интегрированную CAD/CAM/CAE-среду, которую обеспечивает система NX. Кроме того, как в Финляндии, так и в России, мы намерены делать акцент на CAE-средства

для симуляции, анализа и расчета – их предоставляют такие продукты, как Femap и NX Nastran. Мы обладаем высокой компетенцией в сфере CAE.

Специально выделю, что мы концентрируемся исключительно на работе с продуктами Siemens PLM Software и ни с какими другими. Мы на все 100% сфокусированы на кооперации с Siemens. Я хотел бы подчеркнуть, что за 17 лет работы с Siemens у нас сложились теплые рабочие отношения с подразделением R&D (*Research and Development*). Для наших заказчиков это – дополнительный бонус, поскольку через нас их пожелания технического плана могут быть услышаны и воплощены в программный код уже в ближайших релизах системы. Наша задача – услышать и зафиксировать особые потребности заказчиков, а подразделение R&D старается, по возможности, удовлетворить их. Кроме того, и мы сами, и наши клиенты плотно вовлечены в процесс тестирования новых версий. Благодаря этому, связь между заказчиками и разработчиками системы крепнет. Характерно, что и у нас в Финляндии, и здесь в России инженеры хотят получать от используемой системы как можно больше. Во многих других странах это не всегда так.

– Ваша компания высоко компетентна в сфере внедрения PDM-решений. В этой связи вопрос: как Вы относитесь к случаям, когда вендоры предлагают клиентам сменить используемую PDM на альтернативную? Бывали ли в вашей практике такие случаи? Насколько это оправдано?

– В Финляндии в нашей практике были случаи, когда предприятия переходили с одной PDM-системы на другую – то есть, на Teamcenter. Согласен, что это непростое решение для руководства. Тем не менее, если для этого имеются бизнес-предпосылки, то делать это нужно. Вполне возможно, что предприятие не смогло воспользоваться всеми возможностями предыдущей системы, не оценило реальные бизнес-потребности, не смогло правильно выстроить свои же собственные процессы. На начальном этапе мы вместе с заказчиком анализируем с помощью VDM-метода те причины, по которым следует сменить PDM-систему. Если существенных причин для такого шага нет, то проект начинаться не будет. Если же серьезные предпосылки имеются, то мы рассчитываем для заказчика период возврата его инвестиций в замену PDM, и он может принять обоснованное решение.

Аспектов здесь много, и когда предприятие проанализирует их с нашей помощью, то станет понятно, в чём и сколько оно реально выиграет от замены имеющейся PDM-системы на Teamcenter. В пользу такой замены может играть и фактор времени. С годами бизнес компании может видоизмениться или расшириться, у нее могут появиться удаленные производства или КБ. Растущему, территориально распределенному предприятию нужна такая PDM-система, которая может поддерживать его новые, расширенные бизнес-процессы.

Подобные изменения не происходят за день-два, развитие компаний может идти годами. Но и приход нашей компании в Россию нельзя назвать поездкой на год. Мы рассчитываем быть в России столько, сколько будем существовать в Финляндии. Сейчас нам нужно какое-то время на то, чтобы досконально изучить ситуацию на

российском рынке PDM, понять реальные потребности потенциальных заказчиков. Только так мы сможем решить, что именно и в какой комбинации следует им предлагать.

– *Ваша компетенция в сфере судостроения хорошо известна (проект Wärtsilä). Скажите, пожалуйста, способна ли универсальная CAD/CAM-система NX достойно конкурировать со специализированными системами для судостроения – такими, как FORAN и TRIBON (AVEVA Marine)?*

– Да, система NX способна уверенно конкурировать и побеждать в “морских баталиях”. В Финляндии, например, у нас много заказчиков из этой отрасли. Да и для Siemens PLM в целом судостроение является одним из самых приоритетных направлений – как с точки зрения разработок в NX, так и в Teamcenter. Вопрос ведь заключается не столько в CAD, сколько в PDM... Судостроителям необходимо создавать сборки с миллионами деталей. Как всем этим управлять? Разумеется, применяемая CAD-система должна обладать богатым набором средств для работы с огромными сборками – в NX эти задачи решаются прекрасно. Соответствующий функционал постоянно совершенствуется, и в новейшей версии NX 7.5 судостроители найдут для себя много полезного.

Специализированные системы хороши для решения очень специфических задач. Вопрос в том, как интегрировать их в общую ИТ-среду предприятия. Как интегрировать процессы разработки и производства сверхсложного изделия? Это куда важнее, чем эффективное решение специальной задачи в процессе конструирования изделия в одном конкретном подразделении.

– *Насколько удобен и эффективен Teamcenter в качестве PDM-системы для судостроительного предприятия вне зависимости от того, используется ли там универсальная система проектирования или специализированная? Имеет ли смысл интеграции NX и специализированных систем?*

– В глобальном масштабе Siemens PLM Software не раз сталкивалась с необходимостью интегрировать специализированные судостроительные решения в среду под управлением Teamcenter. С этой задачей компания справлялась успешно.

Однако я должен сказать, что в Финляндии наблюдается и другой тренд – **предприятия отказываются от этих специализированных систем в пользу NX**. Эта тенденция имеет подтверждение и в глобальном масштабе. Я уверен, что со временем подавляющее большинство предприятий перейдет к использованию универсальных CAD/CAM-решений. Разработчики узкоспециализированных систем не смогут поддерживать необходимый уровень инвестиций в их развитие, так как они предназначены для решения конкретных задач одной отрасли. Такие системы, как правило, стоят необоснованно дорого.

В будущем в нашей сфере останется лишь несколько крупных игроков. Они и будут развивать её в полном объеме – от CAD до сервиса и MRO (Maintenance, Repair and Overhaul), обеспечивая своими решениями поддержку и управление всем жизненным циклом изделия, вплоть до этапа утилизации. Работая на финском

рынке, мы наблюдаем, как предприятия, которые пользовались CAD- и PDM-продуктами местных софтверных компаний, постепенно отказываются от них в пользу глобальных PLM-систем. Основываясь на той информации, которую мы получаем с рынка и от наших заказчиков в России, могу сказать, что здесь тоже наблюдаются признаки этого тренда.

– *Насколько привлекательная для ваших клиентов синхронная технология проектирования? В какой мере она реально необходима и полезна, а в какой является удачным маркетинговым ходом?*

– **Синхронная технология Siemens PLM – это действительно инновация.** Я отношу её к CAD-средствам нового поколения, поскольку она объединяет в себе возможности для одновременной работы как с моделями, которые имеют дерево построения (history-based), так и с теми, которые не имеют его (history-free). Еще пять лет назад никто из нас и представить не мог, что когда-нибудь можно будет редактировать в среде NX чужеродные модели, полученные из CATIA или Pro/ENGINEER. Прежде, сталкиваясь с такой необходимостью, специалисты вынуждены были прибегать к помощи нейтральных форматов IGES или STEP.

Синхронная технология крайне полезна для пользователей. Подтверждением этому служит тот факт, что наша клиентская база начала применять функционал синхронной технологии незамедлительно. Я высоко ценю работу департамента R&D компании Siemens PLM, они умеют удовлетворять потребности заказчиков. С появлением этой технологии, перенос проектов из одной CAD-системы в другую стал происходить гораздо проще и быстрее.

Конкуренты пытаются следовать за лидером и повторить синхронную технологию в своих продуктах, но это у них пока не получается. Да, в некоторых системах есть средства прямого редактирования моделей – но это лишь часть синхронной технологии...

– *Кто из конкурентов – PTC или Dassault – заставляет вас больше считаться с собой в Финляндии? Какие сильные стороны этих компаний и их продуктов вы могли бы отметить? Насколько вообще сильна конкуренция в Финляндии, как вы её ощущаете?*

– Конкуренция в Финляндии бывает достаточно острой. Рынок страны ограничен – всего пять миллионов человек и несколько сотен тысяч компаний. И только несколько тысяч из этих компаний – потенциальные клиенты. Поэтому в сделках всегда есть конкуренты, которых нужно побеждать.

В отношении того, с кем мы конкурируем больше... Прежде главным конкурентом на нашей территории была SAP. Эта компания внедрила свои ERP-решения у большинства наших потенциальных крупных заказчиков и говорила им о том, что сможет обеспечить и управление данными об изделии. Сегодня же ситуация поменялась. Основным конкурентом на рынке систем среднего уровня является Dassault Systèmes с пакетом SolidWorks. **Наиболее сильны наши позиции на рынке CAD-систем класса high-end.** В сфере PDM мы чаще

всего сталкиваемся с компанией *PTC*, которая продвигает *Windchill*. Кроме того, в Финляндии, так же как и в России, активно действуют местные разработчики САПР/*PDM*, с которыми также приходится конкурировать.

— Если оставить за скобками глубокое знание внедряемых решений, какой еще ваш опыт, полученный в Финляндии, может оказаться полезным в России и СНГ?

— Мы реализовали сотни проектов по внедрению решений *NX* и *Teamcenter* в Финляндии. Благодаря этому наша команда наработала колоссальный опыт и получила бесценные знания. Мы тоже совершали ошибки, но учились на них, делали соответствующие выводы. Мы аккумулировали и сами разработали ряд лучших практик (*best practices*) для предприятий из разных отраслей — это помогает им работать с *NX* и *Teamcenter* быстро и эффективно. Мы адаптировали и используем *Value delivery method*, в рамках которого практически вся документация по проекту заказчика создается автоматически. Кроме того, по просьбе наших заказчиков нам приходилось овладевать знаниями в специфических нишах, связанных с созданием различных сложных изделий. Нами разработана методология внедрения этих решений. Кстати сказать, нами была сделана кантрификация *NX* и *Teamcenter* для финского рынка. Эта конфигурация под названием *Finnish industrial package* обеспечивает поддержку ряда специфических стандартов. То есть, мы обладаем соответствующим опытом по адаптации решений к требованиям национальных стандартов. Есть у нас и навыки кастомизации *Teamcenter* под нужды небольших промышленных предприятий, что позволяет им внедрить *PDM* быстро и с меньшими усилиями.

Большое внимание мы уделяем качеству ведения и управления *PLM*-проектами, настройке и конфигурированию продуктов под нужды заказчика. Решаем и вопросы интеграции разнородных систем и данных. Как я уже говорил, мы тесно сотрудничаем с разработчиками из *Siemens PLM*. Поэтому, когда мы работаем с заказчиком, мы точно знаем, какие специфические

потребности предприятия реализовать можно, а какие — нет, представляем, как всё будет работать в будущем релизе. Вместе с *Siemens* мы тратим много времени на тестирование новых релизов в наших финских офисах. Мы счастливы возможности тесного сотрудничества с *Siemens*. Вряд ли Вам доводилось встречать реселлера, который сотрудничает с разработчиком столь плотно — это бывает нечасто.

— Просматриваются ли какие-то реальные сделки в России? Может быть они уже состоялись?

— Как Вы понимаете, я не могу пока называть имена компаний, с которыми мы ведем переговоры. Могу только сказать, что мы уже вошли в фазу очень конкретных переговоров с рядом российских предприятий. Список компаний, с которыми мы налаживаем контакты или уже работаем, весьма внушительен. Свою деятельность в России наша компания начала только в марте этого года, но на сегодня прогресс уже есть.

— Что Вы хотели бы сказать читателям в заключение беседы, какую мысль акцентировать?

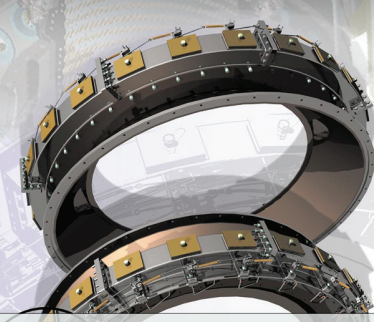
— Наша компания — *Ideal PLM CIS* — строит долгосрочные отношения со своими заказчиками и имеет статус *PLM Technology Partner*. Основой нашего успеха является нацеленность на то, чтобы заказчик получил реальную пользу от внедрения *NX* и *Teamcenter*. Мы серьезно относимся к делу и заботимся о своей репутации на рынке. Никто не заставляет нас заниматься этим делом — просто нам это нравится. Это наша страсть и любимое занятие на протяжении уже 17 лет. Мы делаем всё для того, чтобы наш заказчик оставался доволен. Думаю, что многим запомнилась мантра *Tony Affuso*, широко известного в качестве президента бывшей *UGS*: “*We never let a customer fail*” (“Мы никогда не дадим заказчику потерпеть неудачу”). Эти слова весьма точно характеризуют наш подход к работе.

— Благодарю Вас за интересный разговор и уделенное журналу время!

Санкт-Петербург,
25 мая 2010 г. 

Ideal PLM CIS

CAD CAM CAE PLM
решения



FEMAP VELOCITY SERIES

Pre/Post-процессор для
CAE-расчетов



CAD/CAM/CAE

пакет программного обеспечения
для промышленных предприятий.



TEAMCENTER

интегрированный пакет
PLM и cPDM решений.



TECNOMATIX

Система проектирования
промышленных объектов

Solution Partner

PLM **SIEMENS**

+7 (812) 313-18-10
contact@ideal-plm.ru www.ideal-plm.ru
Санкт-Петербург,
Кондратьевский пр. 15, корп. 3.
б/ц “Фернан Леже”, офис 319