Второе пришествие *Solid Edge*

Интервью *Karsten Newbury* и *Bill McClure*, вице-президентов направления *Velocity Series* в компании *Siemens PLM Software*

Александра Суханова (Observer) *aleksandra@cadcamcae.lv*

Karsten Newbury – старший вице-президент и генеральный управляющий *Siemens PLM Software* по направлению *Velocity Series*. На этой должности он отвечает за всю деятельность по выводу на рынок, развитию и продажам продуктов *Velocity Series* (семейство модульных, но интегрированных *PLM*-решений среднего ценового сегмента) в глобальном масштабе. Внушительная хроника успешной управленческой деятельности г-на *Newbury* демонстрирует его умение создавать сплоченные команды и повышать эффективность бизнеса.

До своего нынешнего назначения занимал должность вице-президента по интеграции и отвечал за общее управление поглощением компании *UGS*, которую концерн *Siemens* приобрел за 3.7 млрд. долларов. В *Siemens PLM Software* г-н *Newbury* пришел из *Siemens Energy & Automation* (*SE&A*), где был генеральным менеджером по решениям для автоматизации процессов.

Свою карьеру в компании *Siemens* г-н *Newbury* начал после стажировки в *SAP, Banque Nationale Agricole, Siemens Management Consulting* и *Mercedes Benz* с должности менеджера по маркетингу, затем работал на должности ассистента по промышленности в Совете директоров, где сумел проявить свои способности стратегического планирования и управления проектами.

Г-н *Newbury* имеет степень магистра по организации промышленного производства, которую он получил в Технологическом институте Карлсруэ (Германия), с двумя профильными специальностями – автоматизированное управление производством и администрирование бизнеса.

Наша редакция, как и многие аналитики в сфере *CAD*, придерживается мнения, что система *Solid Edge*, отмечающая в этом году свой 15-летний юбилей, являет собой яркий пример технологически развитого и конкурентоспособного *MCAD*-продукта, по различным причинам недостаточно “раскрученного”, и потому недооцененного рынком. Эти и многие другие проблемы мы затронули в эксклюзивном интервью сразу с двумя представителями высшего менеджмента компании *Siemens PLM Software* (*SPLM*), ответственными за направление ***Velocity Series*** (*Solid Edge, Femap, CAM Express, Teamcenter Express*), ядром которого является *Solid Edge*. Интервью состоялось во второй день конференции пользователей решений *SPLM* в России и СНГ – ***Siemens PLM Connection Russia 2011***, которая проходила в Москве 19–20 апреля (репортаж с конференции был опубликован в *Observer #4/2011*).

– Скажите, господа, это ваш первый визит в Россию? Намерены ли вы встречаться с заказчиками, партнерами?

– ***Karsten Newbury***: И я, и Билл – впервые в России, и мы искренне рады возможности быть здесь. Однако наши сотрудники из команды *Velocity Series* посещают Россию регулярно. Очевидно, что этот наш визит – далеко не последний. Когда мы посещаем какую-то страну, мы в обязательном порядке встречаемся и знакомимся с местной командой, партнерами и заказчиками. Это – часть нашей работы. Поэтому и вчерашний, и сегодняшний дни были у нас очень напряженными в этом отношении. Мы намерены интенсифицировать нашу вовлеченность в бизнес *Velocity Series* в России.

– Поскольку вы даете интервью Observer'у впервые, расскажите, пожалуйста, в чём заключаются ваши основные обязанности, за что вы отвечаете и какими рычагами обладаете…

– ***Karsten Newbury***: Я уже 15 лет отработал в компании *Siemens*, занимая различные позиции в европейском и североамериканском офисах. Когда в 2007 году мы приобрели компанию *UGS*, меня назначили менеджером процесса интеграции *UGS* в *Siemens*. Помимо прочего, нашей задачей был поиск так называемых самородков в приобретенном бизнесе, обладающих существенным потенциалом для роста. Таковыми оказались, во-первых, многообещающая **синхронная технология (СТ)**, инвестиции в которую были увеличены для ускорения её развития и распространения на рынке. Во-вторых, это были *Solid Edge* (***SE***) и вся линейка *Velocity Series* в целом. В процессе этого поиска мы получили массу отличных отзывов о *Solid Edge* – и от членов нашей команды, и от партнеров, и от пользователей этого решения. Они сетовали на то, что компания, обладая прекрасным продуктом, не слишком много внимания уделяла вопросам ознакомления с ним потенциальных пользователей и представления его на рынке. Несмотря на то, что бизнес направления *Velocity Series* и в то время был прибыльным, мы приняли решение дать этому направлению дополнительный

William "Bill" McClure – вице-президент *Siemens PLM Software* по разработке набора решений *Velocity Series*. Отвечает за планирование, разработку и поставку продуктов *Velocity*, а также за их качество.

Г-н *McClure* окончил Университет Флориды по специальности инженерная механика и стал работать в компании *Procter & Gamble*.

Свою карьеру в компании *Intergraph* он начал в 1985 году, и его первым заданием стала разработка машиностроительной САПР для компьютеров *VAX*. Затем г-н *McClure* стал отвечать за создание, маркетинг и поддержку *CAD/CAM/CAE*-программ под *UNIX*, а в 1993 году начал разработку *MCAD*-системы под *Windows* и в апреле 1996 года выпустил первую версию *Solid Edge*.

К тому моменту, когда компания *Unigraphics Solutions* купила *Solid Edge* у *Intergraph* (1998 г.), он занимал должность вице-президента по программным решениям для машиностроения. В *Unigraphics Solutions* г-н *McClure* стал директором по линейке *Solid Edge*.

В 2001 году, после слияния компаний *Unigraphics Solutions* и *SDRC*, г-н *McClure* стал ответственным за планирование и разработку продуктов *Unigraphics NX*, *I-deas*, *Solid Edge* и *Imageware*.

Женат, имеет двоих детей.

импульс, уделяя особенное внимание его росту и развитию.

Подходы и принципы при работе с малым и средним бизнесом существенно отличаются от подходов, применяемых в работе с крупными компаниями (*enterprise business*). ***Tony Affuso, CEO* компании *SPLM*, и её прежний президент *Helmuth Ludwig* приняли стратегически важное решение о создании отдельного бизнес-сегмента *Velocity Series* внутри компании и предложили мне возглавить это направление**. Под нашу юрисдикцию перешла команда разработчиков *SE*. Поэтому я несу полную ответственность за прибыльность и развитие направления *Velocity Series*, за достижение намеченных целей и объемов продаж. Это важно, поскольку дальнейшие инвестиции в этот бизнес связаны с показателями его роста. Я отвечаю за этот бизнес в глобальном масштабе – за то, чтобы он рос, за то, чтобы наши заказчики оставались довольны. Я располагаю своей собственной командой специалистов и менеджеров продуктов *Velocity Series*, которые работают с локальными командами из офисов *SPLM* во многих странах мира.

– ***Bill McClure***: В зоне моей ответственности находятся разработка решений набора *Velocity Series*, а также вопросы их соответствия высоким стандартам качества. По образованию я инженер-механик, свою карьеру начал в *Procter & Gamble*. В сферу создания программного обеспечения для *CAD/CAM/CAE* я попал в 1985 году, придя на работу в компанию *Intergraph*. С 1993 года я возглавлял направление машиностроительного проектирования компании *Intergraph*, в том числе, отвечал за разработку *Solid Edge*. В 1998 году это направление бизнеса *Intergraph* было куплено компанией *Unigraphics Solutions* (прародительницей *UGS* и *Siemens PLM Software*). С того времени я непрерывно работал в этой компании и отвечал, в том числе, и за процессы интеграции с *Unigraphics* и *I-deas*. Примерно пять лет назад я стал ответственным за развитие решений, входящих в *Velocity Series*.

– Г-н McClure, нам известно, что в 2009 году американская некоммерческая организация The CAD Society наградила Вас и Вашего коллегу почетной наградой – CAD Society Leadership Award. Расскажите, пожалуйста, за какие заслуги Вы были удостоены этой награды?

– ***Bill McClure***: Откровенно говоря, я был приятно удивлен этой наградой. *CAD Society* вручила её мне и моему коллеге *Dan Staples* за работу, которую мы проделали для обеспечения выхода синхронной технологии.

– Почему рыночная доля пакета SE столь незначительна на фоне SolidWorks (SW) и Inventor? Не кажется ли вам, что если бы вместо подразделения SE существовала принадлежащая SPLM корпорация Solid Edge, свободная в своих действиях так же, как корпорация SolidWorks, и её приоритетом было бы развитие SE и рост его продаж, то ситуация на рынке систем среднего уровня могла бы быть другой?

– ***Karsten Newbury***: В целом мы согласны с Вашей оценкой положения дел на рынке и проведенной аналогией. Мы тоже считаем, что фокусировка усилий именно на системе *Solid Edge* сделает её более успешной на рынке. Это было одной из основных причин, по которой внутри *SPLM* был создан отдельный бизнес-сегмент *Velocity Series*. Основная цель, которую *Tony* и *Helmuth* поставили передо мной, заключалась в следующем: способствовать росту продаж *Solid Edge* и завладеть большей долей рынка *MCAD*-систем среднего уровня. Другие продукты из серии *Velocity* – *Teamcenter Express*, *Femap* и *CAM Express*, безусловно, добавляют ценность использованию *SE*. До того как в октябре 2009 года было официально объявлено об открытии отдельного подразделения *Velocity*, мы на протяжении более шести месяцев очень внимательно изучали и анализировали реальную ситуацию. Это, как нам кажется, позволило создать оптимальную структуру с нужным персоналом, а также выработать подход к формированию выделенных команд на местах в глобальном масштабе. Разумеется, мы смотрели на то, как организован этот бизнес у *DS SolidWorks*, но когда речь идет о стратегии, подход *copy/paste* неуместен.

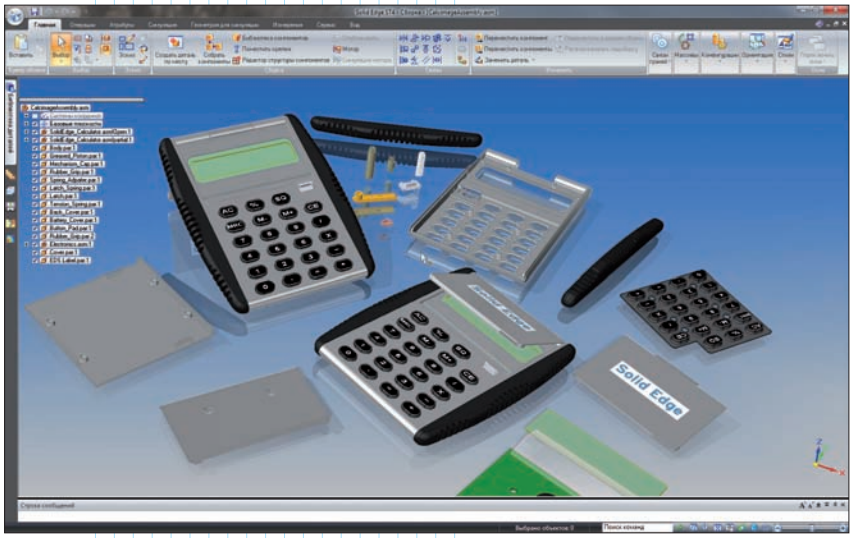
Мы постарались выдержать некий баланс двух граней этой реструктуризации. Сильной стороной отдельного подразделения, чье внимание уделяется исключительно решениям *Velocity*, является наличие собственного бюджета и четко прописанной ответственности, что является необходимыми ингредиентами успеха. При всём этом мы не хотели игнорировать то лучшее, что имеем и чем можем пользоваться благодаря нахождению в составе *Siemens PLM Software*. Взять хотя бы синхронную технологию – она является воплощением совместных усилий двух команд разработчиков, которыми руководят *Joan Hirsch* (*NX*) и *Bill McClure* (*Velocity Series*), а также команды разработчиков ключевых компонентов наших систем. Это сотрудничество способствовало рождению новой революционной технологии. Есть еще ряд действительно инновационных разработок, которые ведутся в этих двух *R&D*-командах. И мы очень хотим, чтобы продолжался обмен технологиями, чтобы велись совместные проекты. Нам кажется, что нам удалось найти этот баланс. Подтверждение этому мы находим в растущих показателях бизнеса *SE*. **За 2010 календарный год количество проданных лицензий *SE* в глобальном масштабе увеличилось на 50%**, а общий рост бизнеса по направлению *Velocity* составил 30%. То есть, прогресс очевиден и с точки зрения конкуренции с другими *MCAD*-решениями. В то же самое время, доля *Solid Edge* на рынке всё еще слишком мала. И этому есть понятное объяснение – многолетний недостаток внимания со стороны компании. Известно ведь, что и *SolidWorks*, и *Autodesk* на протяжении многих лет активно инвестировали в маркетинг своих флагманских продуктов и в развитие каналов продаж.

– К сожалению, надо признать, что в отношении конкурентов пакет SE находится даже не в роли догоняющего, а в роли всё более отстающего, поскольку темпы роста продаж SW и Inventor – ошеломительные. Неразглашение компанией данных о продажах SE (да и всего прочего) лишь подтверждает этот вывод. Возможно, правы те, кто считает, что большому концерну Siemens SE не нужен, и у подразделения SE отсутствует мотивация сделать свой продукт лидером рынка…

– ***Karsten Newbury***: Как я уже признал, мы согласны с тем, что для того, чтобы бизнес *SE* стал успешным, требуется сфокусированное внимание со стороны компании. Пока, к сожалению, доля *SE* в общем пуле продаваемых на рынке *MCAD*-систем класса *middle range* невелика. Но не нужно заблуждаться в оценке степени важности бизнеса *Velocity Series* для *SPLM*. Во-первых, этот бизнес прибыльный, что немаловажно. Во-вторых, *Siemens* считает этот тип бизнеса интересным для себя и намерен его расширять. С другой стороны, мы позволили нашим конкурентам из *SolidWorks* жить все эти годы слишком легкой жизнью и, откровенно говоря, не хотим, чтобы это продолжалось. Все, с кем я разговаривал и встречался из числа наших партнеров и пользователей *SE*, настроены в отношении будущего *SE* очень оптимистично. Они любят этот продукт и считают, что мы можем сделать что-то большее, продолжая развивать и дополнять его. Но нам следует активнее развивать и сам бизнес. Это, конечно, в некоторой степени является вызовом для нас, так как мы должны вести наступление с “низких” позиций. Но мы видим много нереализованных возможностей для *SE*. Это стало очевидным за прошедшие год-полтора. Везде, где мы инвестировали в людей и в развитие бизнеса *SE*, мы получили отдачу. **И в России, и в Китае бизнес *SE* за этот период удвоился**. Начав работу как отдельное подразделение в октябре 2009 года, спустя всего два квартала мы отметили, что бизнес стал существенно расти поквартально.

– Если всё так очевидно, почему же это не было сделано раньше? Вы упустили много времени…

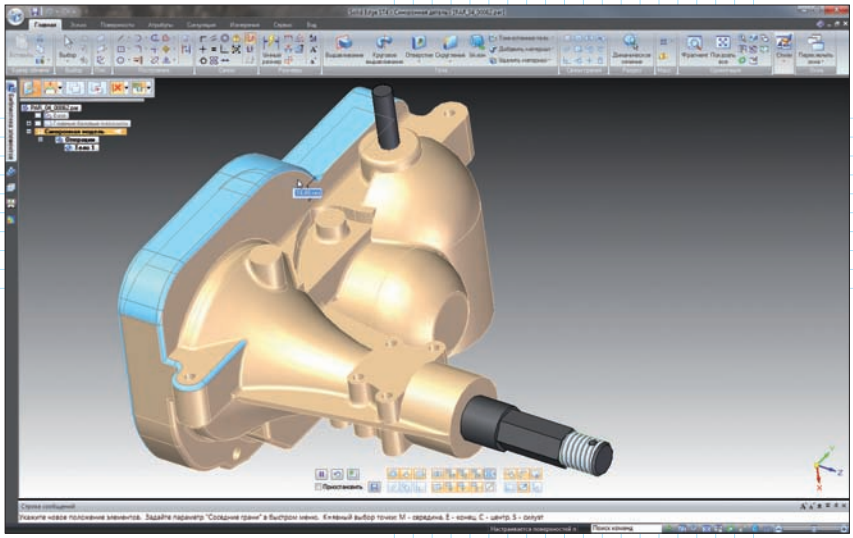
– ***Karsten Newbury***: Да, Вы правы, это следовало сделать намного раньше. И Билл – как раз тот человек, который уже давно советовал так поступить. ☺ Я же могу повторить, что как только компания *Siemens* приобрела *UGS*, мы начали подробное изучение полученных активов, и ***SE* был идентифицирован нами как продукт с большим потенциалом**.



Улучшенные возможности визуализации в Solid Edge ST4 позволяют определить внешний вид изделия уже на стадии разработки

– ***Bill McClure***: На корпоративном уровне за прошедшее время мы пришли к некоторым важным выводам. На рынке ПО существуют две основные модели продаж: *enterprise model* – заказчик приобретает полное решение с сервисным обслуживанием; вторая модель, ориентированная на массовый рынок (*mainstream*), не подразумевает для разработчика ПО необходимость обеспечивать послепродажный сервис. Это не означает, что сервис не нужен – просто его предлагает партнер, осуществляющий продажу конечному

пользователю. Компании *Microsoft* и *Autodesk* – яркие примеры следования второй модели. Одним из существенных преимуществ этой модели является её высокая прибыльность: когда объем продаж существенно увеличивается, в какой-то момент прибыль достигает 90%, так как себестоимость каждой последующей продажи определяется лишь стоимостью производства *DVD*. **Стало очевидным, что оба бизнеса *UGS*, а теперь *SPLM*, должны управляться по-разному, так как для их продуктов маркетинг, стратегия и тактика продаж различаются.**



Синхронная технология позволяет работать с 3D-моделями, созданными в других CAD-системах, как с родными

– Одной из проблем SE всегда был канал продаж. Каких реселлеров сегодня у вас больше – тех, что продают всю линейку продуктов SPLM, включая SE, или тех, кто посвятил себя только SE?

– ***Karsten Newbury***: Наша главная стратегия в отношении формирования канала продаж сформулирована весьма четко – иметь реселлеров (*VARs*), сфокусированных только на *SE*. Само существование таких реселлеров должно зависеть от продаж *SE*. Мы намерены инвестировать в таких партнеров и помогать им. В то же самое время, в сети партнеров *SPLM* есть ряд действительно крупных компаний, которые в состоянии поддерживать две структуры продаж (отдельно для *NX* и *SE*), хотя лично я поначалу относился к такой возможности с определенной долей скепсиса. То есть, в их лице мы имеем по сути двух партнеров. Но такие партнеры должны рассматриваться, скорее, как дополнение к каналу, нежели как его основа. При этом мы стараемся крайне внимательно относиться к тем партнерам, которые уже вовлечены в этот бизнес, пытаемся убедиться в том, что возможность зарабатывать имеют обе стороны.

Канал распространения *SE* сейчас пребывает в процессе формирования. Откровенно говоря, иногда мы прибегаем к достаточно резким решениям в этом плане. Но, как правило, даем партнерам время на то, чтобы они могли развить направление *Velocity Series*, если видим инвестиции с их стороны в этот бизнес. Мы заинтересованы в том, чтобы разрабатывать совместные бизнес-планы с нашими партнерами, где обозначены цели и способы их достижения. Таким партнерам мы готовы помогать через инвестиции в дополнительный персонал, маркетинг и пр. На этой неделе мы уже начали такого рода переговоры с российскими партнерами *SPLM*. Время покажет, сможем ли мы совместными силами чего-то достичь или нет.

Дистанция между тем, что мы имеем в плане партнерской сети сейчас, и тем, чего я стремлюсь достичь – достаточно велика. Бóльшая часть партнерского канала должна быть сфокусирована только на *Velocity Series*. Пропорция “своих” и “общих” партнеров у нас варьируется в зависимости от рассматриваемого региона. Наш офис в России намного больше продает методом прямых продаж, нежели через партнеров. Некоторое время назад здесь решались проблемы другого характера, связанные с расследованием подкупа и взяток со стороны *Siemens*. Это откинуло нас назад с точки зрения привлечения новых партнеров для продажи *SE*. В Азии, например, мы уже внедрили партнерскую модель, которая сфокусирована только на *SE*. Во многих странах Европы у нас действуют свои крупные партнеры. А вот канал в США – всё еще гибридный, и мы работаем над изменением этой ситуации.

– Многие обозреватели, и наша редакция здесь не стала исключением, считают непростительной ошибкой создание общего канала продаж для NX, Teamcenter и SE. Пакет SE всегда остается на последних ролях, поскольку в спектре предлагаемых решений он занимает нижний ценовой уровень. Фактически, его продажи приносят меньший доход, а усилий требуют столько же, что и в случае с NX. Вы согласны с этим?

– ***Karsten Newbury***: Согласен. В ряде случаев ситуация складывается еще хуже – некоторые партнеры живут за счет бóльших платежей за поддержку (*maintenance*) со стороны клиентской базы *SE*, а внимание и силы концентрируют на продвижении *NX*. Такого, конечно же, быть не должно. При этом я уверен, что если наиболее подходящим инструментом для заказчика является *NX*, значит, так оно и должно быть. Но нам необходим свой собственный канал, занимающийся только *SE* и приложениями для *SE*. Я знаю, что прежняя стратегия в отношении партнерского канала была иной. И я соглашусь, что в результате её воплощения в жизнь были достигнуты не все цели, поставленные перед *Velocity Series*.

– Традиционно слабым местом вашей компании является организация маркетинга и рекламы SE. Нам представляется, что на местах лучше

знают, как надо продвигать продукт, поэтому маркетинговые службы локальных офисов SPLM должны получить бóльшую финансовую самостоятельность и бóльший бюджет. Мы бы советовали проводить отдельные форумы по SE. Возможно, не стóит везде навязывать чисто американский маркетинг. Неразумно диктовать локальным офисам, сколько средств из бюджета можно потратить на рекламу в интернете, а сколько на рекламу в печатных СМИ…

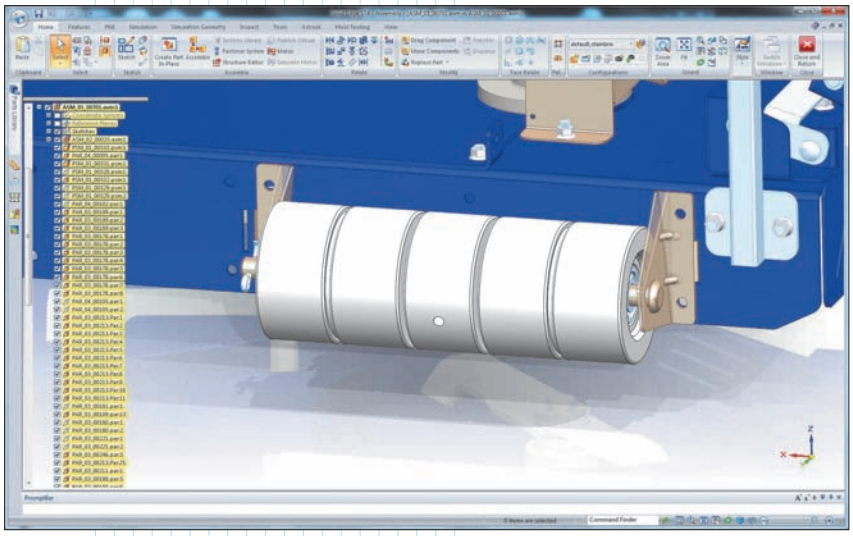
– ***Karsten Newbury***: Ваши замечания справедливы. В **первую очередь мы должны думать о канале, маркетинге и сообществе пользователей *Solid Edge***. С точки зрения маркетинга, в *SPLM* произошли изменения. Вы уже знаете, что вице-президентом *Siemens PLM Software* по глобальному маркетингу был назначен ***Eric Sterling***. (Эксклюзивное интервью г-на *Sterling* нашему журналу опубликовано в *#1/2011. – Прим. ред.*)

Из-за экономической рецессии ситуация с маркетинговым бюджетом была напряженной. То, что от него осталось, было направлено в основном на маркетинг в интернете. И я, и Эрик достаточно быстро пришли к выводу, что для улучшения ситуации с продажами *SE*, некоторые принципы, принятые ранее, должны быть пересмотрены. **Теперь мы стремимся больший упор делать на бренд *Solid Edge*, поставив именно его во главу угла**, чего прежде не было. Мы пополняем имеющиеся маркетинговые ресурсы. Недавно мы назначили нового руководителя по маркетингу *Solid Edge* и *Velocity Series* в странах БРИКС – им стал ***John Fox***, а также ввели отдельные позиции менеджеров по маркетингу *Velocity Series* в каждой стране БРИКС. Как видите, мы усиливаем локальные команды офисов *SPLM* по всему миру, назначая в каждой из стран ответственных за маркетинг *SE*.

Я согласен с Вами, что при всём том, что лучшие мировые практики в плане маркетинга необходимо учитывать всегда, маркетинг должен спускаться ниже и проводиться локально или регионально, с учетом характерных особенностей стран и регионов. В середине 2010 года у нас сменился вице-президент, отвечающий за маркетинг решений *Velocity Series*. Как я уже сказал, на место *Bruce Boes* был назначен *John Fox*, ранее работавший в компании *PTC*. У *Solid Edge* недавно появился новый слоган – "***Design better***", который подчеркивает идентичность и прямое назначение продукта.

Укрепление нашего сообщества пользователей *Solid Edge* – очень важный аспект успеха. В июне текущего года мы намерены провести отдельную серию мероприятий ***Solid Edge ST4 Global Launch***, посвященных исключительно выходу новой версии и ориентированных на пользователей *Solid Edge*. Мы не планируем делать эти мероприятия столь же масштабными, как у наших конкурентов, так как это будет происходить в первый раз. Но мы хотим подчеркнуть их особенность, сделав акцент на взаимодействии между разработчиками программы и её пользователями. Так, в 2010 году мы провели в Северной Америке серию региональных встреч пользователей *SE* – семнадцать *Productivity Summits*. С этой инициативой мы, конечно же, намерены выйти и за пределы США, и это уже было сделано в Китае. Насколько мне известно, в мае наша российская команда уже провела первый специализированный региональный семинар по *Velocity Series*, и в этом году запланировано еще несколько подобных мероприятий.

Теперь, когда мы знаем по опыту, что этот подход хорошо работает, мы будем применять его более агрессивно в других регионах мира. Со своей стороны, я прикладываю максимум усилий для того, чтобы активизировать работу вокруг *SE*. Что-то удается сделать быстро, что-то требует больше времени. Мы пришли к выводу, что нужны и глобальные мероприятия, и региональные, на которые пользователям легко добираться. Было принято решение о том, что региональные саммиты по *SE* не должны проводиться как очередное маркетинговое мероприятие – мы будем максимально глубоко затрагивать технические аспекты, рассказывая о том, как с помощью набора решений *Velocity Series* пользователи могут повысить эффективность своей работы.



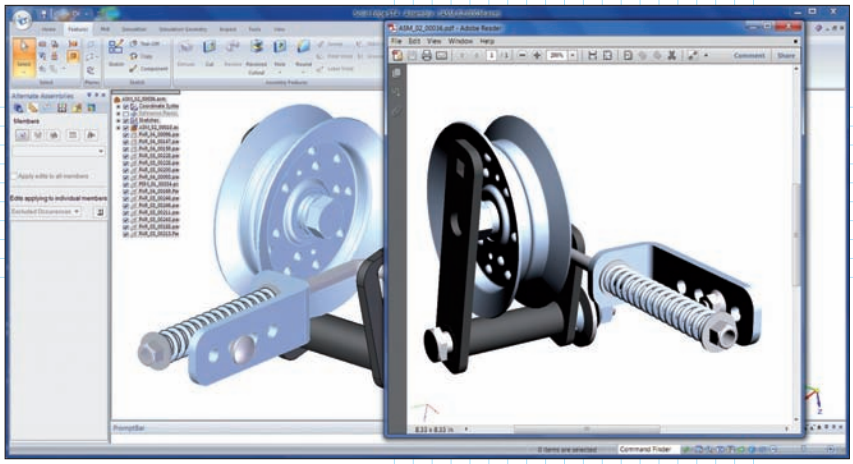
При изменении положения компонентов в среде сборки Solid Edge автоматически восстанавливает сборочные связи

Я оптимист по натуре и верю, что нам удастся достичь многого, даже принимая во внимание сложность сложившейся ситуации. Для нас нет ничего невозможного, мы просто должны определить правильные приоритеты для инвестиций и сфокусироваться на них. Там, где нами уже проделана большáя работа, мы наблюдаем значительный рост бизнеса *Solid Edge*.

– Почему даже после включения в SE синхронной технологии, которая, как считается, революционизировала процесс работы, система продолжает сильно отставать от SW и Inventor по количеству проданных лицензий?

– ***Karsten Newbury***: Как мы уже обсуждали, это является следствием

трех основных причин: недостаточной сфокусированности на формировании собственной партнерской сети, слабого маркетинга и слабого взаимодействия с конечными пользователями – то есть того, как мы работали с рынком. Сами технологии у нас прекрасные, поэтому сегодня везде, куда мы обращаем свои взоры и направляем инвестиции, мы удваиваем бизнес *Solid Edge*. Это уже произошло в России и Китае. Мы наращиваем свое присутствие на рынке, но этого невозможно добиться мгновенно, за квартал или два. Мы работаем над этим вопросом систематически, радуемся прогрессу и намерены продолжать "давить" конкурентов.



Новая функция сохранения моделей в 3D-pdf расширяет возможности совместной работы

– Почему европейские цены на SE в полтора раза выше, чем на SW? Этому нет никакого объяснения, кроме желания ваших коллег из Европы хорошо зарабатывать. Нам представляется, что в нынешней ситуации было бы разумнее опустить цены до уровня чуть ниже цен SW…

– ***Bill McClure***: Что касается США, то цены на *Solid Edge* приведены практически к полному соответствию с ценами на *SolidWorks*. То есть, схожий функционал, предлагаемый обеими системами, теперь и сто́ит одинаково. Вероятно, некоторая путаница могла возникнуть при сравнении разных по функциональному наполнению модификаций *SW* и *SE*.

– ***Karsten Newbury***: Такая ценовая политика, конечно же, не является частью реализуемой нами стратегии. В тех регионах, в которых мы уже начали активно действовать, действительно был ряд случаев, когда из-за конвертации валют и других экономических факторов цены на *SE* отличались от рекомендованных. К примеру, цены на ПО и годовую поддержку были откорректированы в Китае и Индии. Тем не менее, я еще ни разу не видел, чтобы мы проиграли сделку компании *SolidWorks* только по причине цены. Даже принимая во внимание тот факт, что синхронная технология делает наш продукт на голову выше конкурентов, его стоимость остается практически идентичной *SW*, поскольку мы намерены агрессивно развивать бизнес *SE*, захватывая всё бо́льшую долю рынка.

Что интересно: ряд партнеров – в Канаде, например – запрашивали разрешение продавать *SE* дороже рекомендованной стоимости. ☺

– Запуск Velocity Series (VS) впервые был анонсирован в сентябре 2005 года. Предполагалось, что VS изменит рынок MCAD-систем среднего уровня. Удалось ли таким путем улучшить позиции SE на рынке за прошедшие годы, принимая во внимание, что и SW, и Inventor тоже рванули вперед?

– ***Karsten Newbury***: Я думаю, Вы сами знаете ответ на этот вопрос. Портфолио *Velocity Series* представляет собой очень хорошее и сильное решение. Но неправильно было бы думать, что это само по себе изменит расстановку сил на рынке. Поэтому внутри *SPLM* был создан отдельный бизнес-сегмент, фокусирующийся исключительно на *VS*. До того как мы развернули активность в направлении *Velocity*, на протяжении четырех лет наблюдался рост продаж *SE*, пусть и небольшой. Разумеется, этого недостаточно. То, чем мы занимаемся сегодня, открывает перед этими продуктами новые перспективы. Самостоятельно портфолио этим заниматься не может. Ожидания со стороны руководства в отношении того, что наличие прекрасной технологии гарантирует, что люди сами за ней придут, оказались неоправданными. По этой причине в рамках стратегии *Velocity Series* мы стараемся больше говорить о реальных задачах, которые наше ПО помогает решать, нежели о концепциях.

– Состоялось ли название Velocity Series в качестве самостоятельного бренда? Мы в этом не уверены…

– ***Karsten Newbury***: С сожалением приходится признать, что в прошлом в раскрутку бренда *Velocity Series* не вкладывалось достаточно инвестиций и усилий. **Я считаю, что самыми сильными брендами в рамках *VS* являются *Solid Edge* и *CAE*-пакет *Femap***, и мы должны делать максимум возможного для их дальнейшей популяризации. Это часть реализуемой сегодня стратегии. *Velocity Series* – это своего рода зонтик над портфолио решений для СМБ. Чем громче на рынке будут заявлены наши основные бренды, тем прочнее будут позиции у бренда *VS*. То есть, мы будем уделять больше внимания брендам имеющихся у нас продуктов.

Набор решений *Velocity Series* предназначен для массового рынка, представителями которого могут быть как малые, так и крупные предприятия. Из общения с представителями малого и среднего бизнеса я вынес, что они больше всех задумываются над проблемами и щепетильны в поисках путей их решений. Они не думают категориями *PLM*, и этот акроним часто их просто пугает. Поэтому об очень общих концепциях с представителями СМБ говорить нежелательно. Что их действительно интересует – как сделать так, чтобы процесс проектирования ускорился и улучшился.

– Помог ли комплект решений Velocity Series решить благородную задачу приобщения СМБ к PDM?

– ***Bill McClure***: Думаю, что в некоторой степени помог. Если посмотреть на статистику использования *Teamcenter Express* из набора *Velocity Series*, то среднее количество пользователей системы у одного заказчика – 18 человек. При этом крайние показатели – 5 человек и несколько сотен… Понятно, что именно эти предприятия, с числом сотрудников от 5-ти до 50-ти, являются основной группой потенциальных заказчиков *Teamcenter Express*.

– ***Karsten Newbury***: К слову, я только что вернулся из азиатского региона с конференции по *SE*, где воочию увидел много представителей малых предприятий, воодушевленно рассказывающих о том, как они применяют *Solid Edge* в связке с *Femap* и *Teamcenter Express*. На мой взгляд, **концепция *Velocity Series* обеспечивает прекрасное решение для рынка СМБ**, предоставляющее максимум возможностей в преконфигурированном виде (*out-of-the-box*). Благодаря этому заказчики могут сразу начинать пользоваться решением и получать прибыль, а не заниматься настройками и мучиться с растянутым во времени внедрением. В этом – суть *Velocity Series*.

– Если рассматривать три крупнейших географических региона – Европу, Америку и АТР – то в каком из них SE принимают лучше?

– ***Karsten Newbury***: Интересно, что **наибольший рост бизнеса *Solid Edge* сейчас наблюдается в Европе и Азии**. Дела в обоих регионах идут очень хорошо. Южная Америка – тоже очень хороший рынок для нас. Наибольшие трудности с *SE* мы сегодня испытываем в США. Это происходит по ряду причин – вовсе не потому, что это родина систем *SolidWorks* и *Inventor*. Долгое время конкуренты завидовали *UGS*, а потом и *SPLM*, потому что у нашей компании в США был мощный бизнес прямых продаж. Но, по этой же причине, на создание выделенного партнерского канала уходит существенно больше времени. Тем не менее, рост продаж *SE* в США выражается двузначным числом, хотя этого уровня и недостаточно, если мы действительно хотим завладеть существенной долей рынка. Мы были готовы к таким сложностям, поэтому выделяем на это направление дополнительные инвестиции. Отчасти по этой причине именно в США мы начали проводить первые региональные конференции пользователей *SE*, что позволило нам "нащупать пульс". Многие из них весьма преданно настроены в отношении наших решений.

– Системе Creo приписывают беспрецедентную масштабируемость, всеядность и возможность выбора парадигмы моделирования. Воспринимаете ли вы этот продукт, построенный на относительно новых принципах, в качестве конкурента на рынке средних MCAD-систем?

– ***Karsten Newbury***: Компании *PTC*, вне всякого сомнения, требовался глоток свежего воздуха. Уже некоторое время назад они начали говорить о том, что *MCAD*-рынок стал совсем зрелым и не развивается, поэтому сотни миллионов направлялись на развитие *Windchill*, а на *CAD* оставалась лишь малая часть бюджета *R&D*. Возможно, что выход нашей синхронной технологии подтолкнул *PTC* к тому, чтобы предпринять радикальные шаги. Анонс *Creo* – очень яркий ход, мне такие симпатичны. Но он, как это часто бывает, влечет за собой определенные риски. Например, развал всемирно известного бренда *Pro/ENGINEER* без предоставления адекватной замены ему. Наша компания тоже экспериментировала с брендом *Unigraphics*, заменила его на лаконичный *NX*. Однако *Unigraphics* до сих пор остается узнаваемым и используемым брендом. Так что это, конечно, рискованное предприятие. С другой стороны, успех нового бренда во многом зависит от готовности руководства существенно потратиться на его раскрутку. Время покажет, насколько *PTC* серьезна в своих намерениях, и не было ли всё это затеяно лишь ради привлечения к себе дополнительного внимания. Пока же эта компания по-прежнему фокусирует бóльшую часть своих усилий на развитии *PDM*.

С технической точки зрения, я согласен со всеми четырьмя представленными *PTC* концепциями: *AnyMode Modelling*, *AnyData Adoption*, *AnyBOM Assembly*, *AnyRole Apps*. И они не новы для нас – особенно это касается комбинирования средств прямого и параметрического моделирования. Нам они близки, поскольку мы сами концентрируем на этом свои силы.

Об увеличении в перспективе конкуренции *SE* и *Creo* сегодня говорить еще рано. Из ежедневной практики мы видим, что злейшим конкурентом *Solid Edge* на рынке систем среднего уровня остается *SolidWorks* – и это факт. При этом лично я приветствовал бы рост конкуренции, так как это подвигло бы пользователей к рассмотрению альтернатив *SolidWorks*, а не к слепому следованию поведению большинства.

Вопрос масштабируемости систем поднимается давно, и я обратил внимание, что он актуализируется по спиралевидной траектории. Когда пользователям предлагают широкий выбор приложений, они начинают сетовать на то, что им больше импонировала полная комплектация решения, которая могла решать все эти задачи. Если тенденция выделенных *Apps* будет набирать обороты, для нас не составит труда предложить рынку разные по насыщенности функционала комплектации *SE*. Сегодня мы уже предлагаем четыре варианта комплектации *SE*.

В целом же Ваш вопрос возвращает к истокам спора о том, хорошо ли иметь два разных продукта для корпоративного рынка и для СМБ, либо это должен быть один продукт? Мы склоняемся к тому, что наиболее корректным является первый подход. Более того, и в *NX*, и в *Solid Edge* уже встроены возможности ***User Role Definition***, которые позволяют администратору системы назначать для каждого вида пользователей, что она позволит им делать, а что – нет.

– Компания UGS/Siemens PLM всегда критиковала Dassault Systèmes (DS) за слабую интеграцию CATIA и SW. Информация о готовящейся

смене геометрического ядра SW с Parasolid (контролируемого SPLM) на CGM (ядро системы CATIA) позволяет думать, что интероперабельность улучшится. Похоже, что вы лишаетесь важного аргумента в дискуссии… Как вы оцениваете этот шаг DS применительно к бизнесу, за который отвечаете?

– ***Bill McClure***: На мой взгляд, степень интероперабельности систем *CATIA* и *SolidWorks* не оказывает влияния на наш бизнес. Я не слышал, чтобы это было такой уж большой проблемой для пользователей. Считаю, что **такой шаг со стороны *Dassault* открывает для *Solid Edge* небывалые перспективы**. Важно понимать, что *CATIA V6* несет в себе не только другое ядро. В основе платформы *V6* лежит архитектура "клиент-сервер" (*client-server application*), подобная, например, той, которую компания *Intergraph* на протяжении уже многих лет использует в программном обеспечении для проектирования промышленных объектов. Перевод системы *SolidWorks* на платформу *V6* обернется большими проблемами и для пользователей *SW*, и для сторонних разработчиков приложений. Поэтому для *Solid Edge* это открывает новые возможности.

Откровенно говоря, меня этот шаг *DS* удивил. *SolidWorks* стоило бы волноваться, потому что компаний, которые работают на *V6*, крайне мало.

– ***Karsten Newbury***: Если говорить в контексте интероперабельности систем *SW* и *CATIA*, то её улучшение вследствие замены ядра *SW* не повысит конкурентоспособность *SW*. Нас этот шаг не пугает, поскольку наша компания сделала очень много для того, чтобы обмен данными между *NX* и *SE* был безупречным. Нежелание *DS* как-то зависеть от своего конкурента мотивировало их на этот шаг, и это многое объясняет.

Я бы сказал, что это весьма рискованно для них. Как Вы помните, в свое время, купив *Solid Edge* у *Intergraph*, мы приняли решение поменять ядро с *ACIS* на *Parasolid*. Специалисты, которые были вовлечены в этот процесс, могут рассказать, что это такое… Я сравнил бы это с операцией на открытом сердце.

По долгу службы я внимательно ознакомился с отзывами пользователей, побывавших на форуме *SolidWorks World 2011*. По их словам, в новом релизе не было существенных улучшений с точки зрения моделирования, и теперь становится понятно, почему. Менеджмент *SW* заверяет о намерении поддерживать две версии *SW*, построенные на разных ядрах, достаточно долгое время. Это потребует удвоения бюджета и ресурсов, необходимых для выполнения обещания.

Вообще, мы сейчас наблюдаем интересную ситуацию. Бывшие сотрудники *SolidWorks*, проработавшие в этой компании многие годы, всё чаще выражают желание присоединиться к нашей команде, поскольку они видят, что в ней живет тот же творческий дух, который когда-то был в *SolidWorks*.

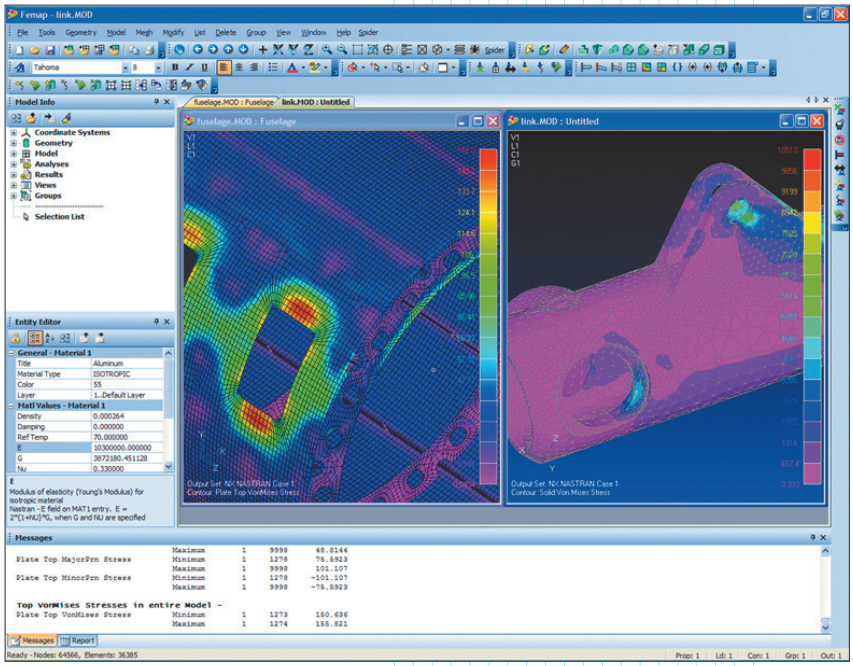
Я согласен с Биллом в том, что происходящие сегодня в *Dassault* глубокие изменения очень сильно затрагивают *SW*, и всё это открывает нам возможность отвоевать часть рынка у конкурента.

– И всё-таки, почему вы так уверены, что с появлением SolidWorks V6 старые пользователи предпочтут перейти на SE?

– ***Karsten Newbury***: Разумеется, никто не знает, что будет завтра, и мы будем внимательно следить за происходящим. Полагаясь на полученный мною опыт по миграции, могу точно сказать: как только заказчик понимает, что переход с текущей версии на следующую представляет собой проблему, как это было в случае с *CATIA V4/V5/V6*, то он быстро открывает для себя возможность оценить другие продукты. Как раз это и произошло на площадке *Daimler*.

Возвращаясь к рынку СМБ, – для него важно, чтобы решение работало стабильно. Если же вендор меняет ядро, то неизбежными становятся проблемы с надежностью, стабильностью и качеством "нового" решения. Однако, я стараюсь не концентрироваться на негативных аспектах конкурирующих продуктов, а полагаться в основном на собственные преимущества *Solid Edge*, главное из которых – синхронная технология.

– С технологической и математической точки зрения, компания SPLM с помощью ядра "контролировала" функционал SW. Если этот продукт сменит ядро, вы будете лишены возможности заранее соотносить развитие SE и SW…



Femap - модульная система инженерного расчета и анализа моделей. Позволяет проводить различные типы анализа как отдельных деталей, так и целых сборок

– ***Bill McClure***: В этом направлении, вероятно, и мыслило руководство *Dassault*, принимая решение о смене ядра *SW*. Мы несколько иначе смотрим на эту ситуацию. Одним из главных принципов компании, лицензирующей софтверные компоненты, является её открытость. Это необходимо для того, чтобы у тех компаний, которые купили лицензии, не складывалось впечатления, что лицензиар относится к ним неравноценно или же не одновременно предоставляет новые релизы библиотек. Но если бы лицензиар так поступал, то рано или поздно лицензиаты узнали бы об этом, и предлагаемые компоненты не были бы акцептированы соответствующими органами в качестве стандартов отрасли.

Я вообще считаю, что в современных условиях решения надо делать открытыми или хотя бы предусматривать возможность обеспечения интероперабельности с другими решениями. Из-за нажима со стороны своих пользователей наши конкуренты, которые ранее пренебрегали этим, были вынуждены пойти на уступки.

– Не кажется ли вам, что Autodesk построила вокруг Inventor тот же набор мини-PLM (Vault, Algor, Moldflow), что и в Velocity Series? Как это сказывается на конкуренции, и как вы собираетесь этому противостоять?

– ***Karsten Newbury***: Всех своих конкурентов мы воспринимаем со всей серьезностью. *Autodesk,* безусловно, достигла прогресса с точки зрения технологического развития и обогащения своих решений. При этом мы считаем, что одно из главных и серьезных преимуществ набора *Velocity Series* состоит в наличии преконфигурированного *PDM*-решения *Teamcenter Express*. И *Autodesk*, и *SolidWorks* на протяжении долгого времени пытаются добиться прорыва в этом направлении, но пока без особого успеха.

Благодаря широчайшему распространению платформенного бизнеса *AutoCAD*, компания *Autodesk* представляет на рынке серьезную силу. Рост в этом секторе уже достиг максимума, поэтому ей нужно было искать другие пути для наращивания бизнеса. Отчасти для этих целей *Autodesk* сформировала из своих решений наборы (*suites*). Завоевав доминирующее положение на рынке *low-end,* руководство компании приняло решение подыматься выше, захватывать рынок систем среднего уровня. Обратите внимание, что уже 30% своего дохода *Autodesk* зарабатывает на сделках с крупными предприятиями. Поэтому нет ничего удивительного в том, что её стратегия направлена и в сторону *high-end*-рынка. А компания *SolidWorks*, например, для обеспечения роста нацелилась на вертикальный рынок решений для *AEC*.

То, что крупные вендоры ПО ищут новые рынки и способы заработать, кажется мне естественным. Достаточно посмотреть на *SPLM*, которая была и есть крайне удачлива в удовлетворении потребностей крупных предприятий, но недостаточно работала с СМБ. Сегодня этот сегмент предоставляет нам потенциальные возможности для роста бизнеса.

Несмотря на все усилия *Autodesk,* наши решения в рамках *Velocity Series* всё еще обладают существенными технологическими преимуществами. Но нам следует активнее развивать партнерский канал, укреплять маркетинг и брендинг. Мы видим хорошие возможности для этого. Например, в Германии мы недавно подписали партнерское соглашение с бывшим, очень крупным партнером *SolidWorks*, в Италии – с двумя ведущими партнерами *Autodesk*. Когда мы стали проявлять бóльшую активность, партнеры сами потянулись к нам. Жесткая внутренняя конкуренция среди партнеров *Autodesk* вынуждает их уменьшать маржу до минимума, что делает их бизнес неприбыльным. Мы готовы предложить таким компаниям существенно более выгодные условия сотрудничества.

– В прошлом году состоялась премьера решения DPV "в облаках". А когда придет время Solid Edge? К примеру, АСКОН, российский вендор, уже предлагает облачную версию КОМПАС-3D…

– ***Bill McClure***: Мы пристально следим за развитием облачных технологий.

"Облака" требуют другой хардверной архитектуры. Есть два принципа, о которых нужно помнить. Во-первых, движителем развития любой хардверной архитектуры, предназначенной для использования машиностроительными приложениями, является стремление ускорить работу программ, что способствует росту общей эффективности работы инженера. Во-вторых, главным барьером для увеличения скорости работы *CAD*-приложений является обмен данными между оперативной памятью, *CPU,* памятью на жестких дисках, а также вывод данных на дисплей. Самым узким местом сегодня является обмен данными между оперативной памятью и *CPU*. Пока неясно, сможет ли облачная архитектура помочь в преодолении этих барьеров. Чаще всего, она лишь ухудшает положение дел… При этом "облака" уже доказали свою эффективность при работе с *Google Mail* (*Gmail*) и *Salesforce.com* – приложениями, обрабатывающими большое количество транзакций, а также с решениями, которые обеспечивают обмен данными между широким кругом людей.

В ближайшем будущем я вижу гибридные способы работы: пользователь будет работать с инсталлированной у себя *CAD*-системой, но при этом он будет подключен к "облаку" для обеспечения взаимодействия с другими пользователями. А вот решатели для *FEA*, напротив, могут весьма успешно использовать преимущества доступности "в облаке" множества процессоров, чтобы существенно ускорить расчеты.

– То есть, спроса на SE "в облаках" вы не ощущаете…

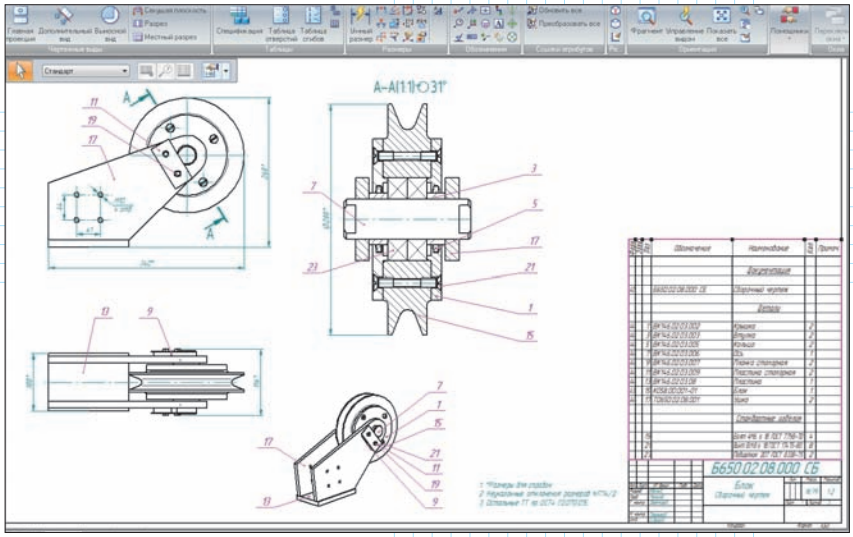
– ***Bill McClure***: Спроса на *SE* "в облаках" пока нет. Но есть спрос на то, чтобы *CAD*-система еще быстрее решала задачи, которые ставит перед ней конечный пользователь.

– ***Karsten Newbury***: Я встречал и таких заказчиков, которые весьма озабочены потенциальной возможностью запуска *SE* "в облака". И дело здесь даже не в вопросе безопасности данных, который мы не обсуждаем в данном контексте, а в недостаточной общей

эффективности *CAD*-приложений для воплощения девиза “*Design better*”. Для этого у них есть наша синхронная технология, возможности которой мы расширяем с выходом каждого нового релиза *Solid Edge*. Благодаря СТ, возврат инвестиций у наших заказчиков ускоряется. Поэтому, однажды поработав с СТ, они не хотят возвращаться к прежним методам работы.

Я бы сказал, что вокруг “облаков” и *SaaS*-подхода сегодня много назойливой рекламы, которая скорее пускает пыль в глаза, нежели приносит пользу.

По вопросу развития облачной технологии в наших решениях к нам активно обращаются представители таких компаний, как *Parallels*, *IBM*, *Salesforce.com*, *Microsoft*... На таких встречах я задаю им сложные вопросы, особенно касательно того, какую пользу это принесет *CAD*-пользователям. Я не спорю о пользе “облаков”, когда речь идет о *HPC*, *CAE* или управлении данными. Но *CAD* – это несколько иное.



В Solid Edge ST4 расширена поддержка ЕСКД. Особенно был усилен функционал формирования табличной документации по ЕСКД

– Какие отрасли промышленности можно считать ключевыми для SE, особенно принимая во внимание включение СТ в функционал системы?

– ***Karsten Newbury***: Это – хороший вопрос. Я часто спрашиваю наших заказчиков, в каком случае они начинают применять СТ. У этой технологии нет технических ограничений, делающих её неприменимой в каких-то отраслях. Время и эволюция функционала СТ покажут, какие сектора промышленности получают наибольшую выгоду от её использования. Сегодня бóльшая часть наших заказчиков работает в таких отраслях, как тяжелая промышленность, станкостроение, производство машин, оборудования и механизмов, производство изделий из листового металла и др. Они влюбились в СТ и не хотят возврата в прошлое. Чем сложнее проектируемые детали, тем бóльшую важность приобретает возможность работы в смешанном режиме, с использованием СТ и прямого моделирования, чего не могут обеспечить решения наших конкурентов. Это же относится и к проектированию деталей из пластмассы, литых деталей, а также соответствующей инструментальной оснастки – литьевых и пресс-форм. Вторая большáя и не менее важная сфера применения СТ – подготовка производства и редактирование в *SE* чужеродных *3D*-моделей. СТ позволяет быстро и качественно справляться с этими задачами.

– Господа, некоторые ваши клиенты попросили меня задать вопросы технической направленности. Например, когда же всё-таки будет налажена передача PMI (Product Manufacturing Information) из NX в SE?

– ***Bill McClure***: Мы понимаем всю важность *PMI* в работе наших заказчиков. Ведется большая работа в отношении *PMI* в *Solid Edge*, а также в плане улучшения формата *JT* для обеспечения более полной передачи *PMI* из одной системы в другую. Я не уверен, воплотились ли уже все наши разработки в функционал продуктов, но мы над этим точно работаем.

– Будет ли дополнен функционал поверхностного моделирования в будущих релизах SE?

– ***Bill McClure***: Расширение функционала *SE* для поверхностного моделирования находится в списке приоритетных разработок для новых релизов. Мы идем по этому списку, но его размер больше тех ресурсов, которые отведены на это. ☺ В этом направлении пользователи *SE* с уверенностью могут ожидать от нас добавления различных возможностей в *ST5*.

– Модуль для инженерных расчетов SE Simulation поддерживает только статический расчет деталей и узлов. Ожидается ли появление возможности прочностного расчета для механизмов, находящихся в движении?

– ***Bill McClure***: Действительно, в *SE Simulation* эта задача пока не решается. Интеграция модуля *Dynamic and stress analysis* является приоритетной среди нововведений будущих релизов.

– Российских пользователей SE сильно интересует поддержка ЕСКД...

– ***Bill McClure***: Это то, о чём нас просили больше всего. И мы смогли учесть эти пожелания – вышедшая этим летом версия ***Solid Edge ST4* уже поддерживает существенную часть российских национальных стандартов**. Для достижения этого результата нам пришлось серьезно поработать над нашим чертежным модулем, чтобы его можно было настроить под требования ЕСКД. Поддержка же кодировки *Unicode* и возможности использования нескольких языков на одном чертеже появилась еще в прошлом релизе – *ST3*.

– Господа, позвольте поблагодарить вас за уделенное журналу время и интересную беседу!

Москва, 20 апреля 2011 года