

# Европейский форум пользователей САТІА во Франкфурте

*ECF 2005: Time to meet, share and experience*

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

С 4 по 6 октября гостеприимный конгресс-холл *Messe Frankfurt* (Германия) принимал у себя около 1500 делегатов 9-го Европейского *PLM*-форума пользователей *САТІА*, который ежегодно устраивает альянс *IBM/Dassault*. Хотя форум уже завоевал статус ежегодного мероприятия и он не приурочен к каким-то особым событиям в жизни альянса, в этом году в центре внимания были два недавних приобретения *Dassault Systèmes (DS)*. Речь идет о покупке компаний *Virtools* и *ABAQUS*, а также о новых возможностях, которые откроются для пользователей после интеграции приобретенного ПО в продуктивную линию *DS*.

Главной особенностью нынешнего форума можно считать то, что его содержательная часть была ориентирована преимущественно на удовлетворение запросов пользователей, а не на демонстрацию самих продуктов и их возможностей. Поэтому на пленарной сессии выступило не только руководство (**Bernard Charles** – президент *DS*, **Francis Bernard** – основатель *DS* и советник президента, руководители *PLM*-направления компании *IBM* – **Herve Rolland**, **Nick Donofrio**, **Walter Donaldson**), но и представители ряда крупных заказчиков, таких как *Meyn Food Processing Technology* и *Toyota Motorsport*. Заочно, с огромных экранов, своим опытом и оценками преимуществ применения *PLM*-решений делились ведущие менеджеры таких именитых компаний, как *BMW*, *Renault*, *Boeing* и *Sennheiser*.

В этом году у форума *ECF* появился новый слоган: “**allowing business transformation**”. Он подчеркивает готовность *DS* помочь своим пользователям трансформировать их бизнес-процессы в соответствии с современными условиями конкуренции и глобализации.

В своем обращении к пользователям **Bernard Charles** сказал: “Иновации будут играть важнейшую роль в формировании будущего машиностро-



Messe Frankfurt

тельной отрасли. Иновации подразумевают создание новых изделий, чему *DS* способствует уже на протяжении многих лет. Очевидно, что процесс глобализации остановить невозможно. Для нас это означает, что, во-первых, машиностроительная отрасль будет становиться всё более виртуальной, и работа по созданию какого-то изделия будет идти в разных уголках мира. Именно здесь *DS* способна прийти на помощь пользователям. Во-вторых, усилится роль сотрудничества. Вы не в состоянии делать всё самостоятельно. Поэтому если вы будете рассматривать *DS* как компанию, способную создать виртуальную производственную среду со всеми её компонентами, вы окажетесь в выигрыше. То, что создается *DS* в области *PLM*, потом находит свое отражение в *PLM*-решениях наших конкурентов”.

Все три дня были насыщены множеством живых и познавательных сессий, общее число которых, по подсчетам организаторов, достигло 73. На бизнес-сессиях выступили представители известнейших

I am sending my congratulation for the Observer 5 year Jubilee. This is a major achievement for a new magazine, to be already well recognized for the quality of its content as well as its presentation. I like the articles making an analysis of the market trends, the interviews of the key players, the technical description of the products, with many high quality illustrations. This magazine is absolutely essential for the readers in the industry, at all levels of each organizations -management, IT specialists, users- in order to help them select and implement the best CAD/CAM/CAE (ie PLM) solution. It is one of the major driver to help Russia and CIS countries to become worldclass in term of innovation, productivity and competitiveness. Special thanks to Aleksandra Suhanova, for the close relationships we have set up with the CAD/CAM/CAE Observer.



**Francis BERNARD, Executive Committee Advisor, Dassault Systèmes**

компаний – клиентов *DS*, среди которых: *Porsche, DaimlerChrysler – Mercedes Car Group, Amberger, Volvo CE, Siemens AG, BMW, Sevan Marine, Magellan Aerospace Ltd, Fuji Heavy Industries Ltd.* и др. В свою очередь, партнеры *IBM/DS* провели ряд сессий, посвященных преимуществам и выгодам использования их совместных решений. Из ведущих партнеров с презентациями выступили: *Microsoft, Dell, LMS International, AMD, Fujitsu Siemens Computers, Transcat PLM, Mdtvision* и др. Ну и, конечно же, профессиональные “спикеры” *DS/IBM* поделились информацией о продуктных решениях компании, способах и приемах извлечения выгоды, рассказали об инновациях, коллаборативности, интеграции, рационализации, управлении процессами и данными, снижении производственного времени и затрат, а также привели примеры промышленного дизайна в различных сферах деятельности. Таким образом, у приехавших на форум пользователей был прекрасный шанс принять участие в многочисленных полезных мероприятиях, получить ответы на давно волнующие вопросы и сформировать наиболее оптимальное продуктивное решение под конкретные задачи. Чтобы предоставить еще больше возможностей для общения, организаторы *ECF* предусмотрели отдельное время для так называемого форума пользователей. Суть его заключалась в прямом диалоге пользователей друг с другом, обсуждении удачных и не очень примеров из собственного опыта, разговоре о проблемах, которые беспокоят больше всего. По мнению *IBM/DS*, такое прямое общение является хорошим стимулом повышения продуктивности и рентабельности.

Как это обычно бывает на подобных мероприятиях, и *ECF* тому не исключение, оживленным местом встреч, общения и обмена опытом стала территория большой технической выставки, на стендах которой было представлено 49 партнеров *IBM/DS*. Днем представители партнерских компаний охотно отвечали на вопросы участников форума, раздавали сувениры и фотографировались. Вечером же там можно было выпить бокал пива или сухого вина, да и с закусками проблем не было. Сугубо деловая обстановка сменялась веселой и непринужденной атмосферой, когда в шуме оживленного общения развеселившихся делегатов порой с трудом можно было услышать собеседника...

Помимо прочего, в рамках форума для журналистов была организована пресс-конференция, в которой приняли участие *Bernard Charles*, а также *Ken Short* из компании *ABAQUS* и *Bertrand Duplat*, *CTO* компании *Virtools*. Основная тема – недавнее приобретение вышеупомянутых компаний корпорацией *DS*, демонстрация журналистам возможностей соответствующих систем, а также обсуждение открывающихся в этой связи преимуществ, которые получат клиенты *DS* (подробнее о приобретении компании *ABAQUS* и создании нового бренда *SIMULIA* читайте в следующем номере *Observer'a*).

Вместе с делегацией *DS Russia*, на форум *ECF* прибыли также и представители её бизнес-партнеров из компаний *HetNet, Bee Pitron*



и *Mebius*. Вместе с президентом *DS Russia* г-ном *Francis Bernard* они любезно согласились поделиться своими впечатлениями и ответить на несколько вопросов нашего журнала.

– В чем, на ваш взгляд, состоит основная польза такого масштабного ежегодного мероприятия как *ECF*? Почему пользователям *CATIA*, в том числе из России, следует в нем участвовать и платить за это?

– **Павел Голдовский**, руководитель департамента *PLM* компании *HetNet Consulting*: Основная польза от участия заключается в том, что такого рода мероприятия дают пользователям видение и понимание тенденций, которые существуют в отрасли. Как бизнес-партнерам, так и пользователям, предоставляется возможность скорректировать или даже изменить свое мировоззрение. Получив информацию об окружающих *CATIA* продуктах, которых как мы здесь убедились, представлено достаточно много, пользователь может сформировать единое законченное решение для своего конкретного случая. Посещение *ECF* расширяет кругозор, поскольку если “вариться в собственном соку”, это просто-напросто со временем приведет к отставанию как в положении и развитии фирмы, так и в общем понимании ситуации и тенденций на рынке.

– **Алексей Липис**, генеральный директор компании *Mebius*: Основная польза состоит в том, что можно увидеть почти две тысячи хорошо одетых и довольных людей, которые с удовольствием говорят слова *CATIA*, *IBM* и *DS*, используют их продукты и получают от этого не только удовольствие, но и прибыль, что позволяет им хорошо жить и работать.

– **Francis Bernard**: Основная польза – лично увидеть, как западноевропейские компании осваивают и применяют *PLM*. И если так много компаний двигаются в этом направлении, значит в этом действительно есть смысл, и значит, это может открыть новые возможности, в том числе и для российских компаний. Движение в сторону *PLM* поможет российским заказчикам наладить сотрудничество

с западными компаниями в реализации совместных проектов.

– На форум в Штутгарте, посвященный запуску NX4, российское представительство UGS привезло с собой делегацию пользователей численностью около двух десятков человек. Почему на ECF не приехали ваши заказчики из России? Дело в экономике или в закрытости российской промышленности?

– **ПГ:** Откровенно говоря, планировался приезд на форум нескольких наших пользователей, однако поездка сорвалась в связи с тем, что руководство этих компаний может быть не до конца понимает пользу от посещения таких мероприятий. Деньги в данном случае были на втором плане. По крайней мере, приезд двух делегаций сорвался буквально в последний момент, когда всё было уже организовано: финансовая сторона, получены визы и т.д.

– **АЛ:** Ни то, и ни другое. Всё гораздо проще: замечательный PLM-форум состоится в Москве всего через несколько недель. За последнее время разительно изменился тип заказчика PLM-решений. Это люди, которые очень много ездят по миру, и сама по себе поездка их совершенно не интересует. И поскольку ровно то же самое будет скоро показано и рассказано в Москве, причины ехать заказчики не видят. Я бы, честно говоря, разнес эти форумы по времени – на весну и осень, например.

– **FB:** Откровенно говоря, я был удивлен, когда узнал, что никто из российских заказчиков не смог приехать на ECF, при том, что мы взяли на себя обязательство оплатить расходы на поездку для 5÷6 компаний. И даже бесплатно никто не приехал... Я предполагаю, что у этой проблемы два аспекта. Во-первых, промышленные компании недостаточно созрели для PLM. Российский рынок пока в большей степени – это CAD/CAM, а не PLM-рынок. Во-вторых, пока слабо развита культура сотрудничества даже в пределах одного предприятия. Конструкторы работают в одном месте, производство находится в другом, а обмен данными ограничивается 2D-чертежами. Здесь всем вместе еще предстоит проделать огромную работу.

– Хотя представительство DS – Dassault Systemes Russia Corp. – было открыто совсем недавно, ощущаете ли вы, как бизнес-партнер, поддержку с его стороны? Если да, то в чем? Если нет, то в поддержке какого рода вы нуждаетесь больше всего?

– **ПГ:** В Москве достаточно много высококлассных технических специалистов, именно здесь мы с DS Russia начали формировать схему взаимодействия по конкретным проектам. Думаю, что эта схема будет в ближайшее время задействована просто в виде конкретного консалтинга у заказчика. Это касается в первую очередь внедрения SMARTEAM, в меньшей степени – CATIA, и совсем не касается ENOVIA и DELMIA. Поэтому



A. Суханова Francis Bernard M. Иванова

пока наибольшую поддержку по ENOVIA и CATIA мы получаем от специалистов IBM. А вот по системе SMARTEAM команда DS Russia очень сильна, и их знания нам полезны.

– **АЛ:** Мы ощутили активность нового представительства, ощутили желание упорядочить и активизировать бизнес в России. Это всегда приятно. Но за десять лет работы с IBM мы повидали много волн и различного рода перестроек. Я с огромным уважением отношусь к г-ну Francis Bernard, поскольку этот человек сделал бизнес сам. Это и отличает его взгляд на бизнес и жизнь вообще. Я не уверен в том, что с точки зрения глобального бизнеса есть смысл запараллеливать такую машину и инфраструктуру для организации продаж, какой является IBM. Это великолепно отлаженный механизм. Более того, мы стали свидетелями лучших его проявлений, работая вместе над такими большими проектами как, например, компьютеризация Государственного Эрмитажа. Цель DS – именно в паритетной совместной работе с IBM.

– Каковы основные отличия и ниши применения PDM-продуктов DS: ENOVIA и SMARTEAM? Нет ли здесь внутренней конкуренции? Как вы их позиционируете в России?

– **ПГ:** В любом случае внедрение PDM-систем, будь то в России или нет, требует “реинжиниринга” компании. Под ENOVIA этот реинжиниринг приходится проводить более существенно, масштабно. Помимо того, что этот продукт просто мощнее, он требует установки определенных правил его применения и взаимодействия между участниками параллельного процесса проектирования. В этом смысле система SMARTEAM проще, и может быть настроена на те процессы, которые уже действуют на предприятии, поэтому её легче внедрить. К тому же, в России известны случаи неудачного внедрения предшественника ENOVIA – системы CDM. При этом, причины неудачи были именно организационные. Любая PDM-система обнажает сущность происходящего в компании,

а многие не хотят быть полностью открытыми – даже перед своим менеджментом. Это касалось и простых исполнителей, и менеджеров среднего звена.

– **FB:** ENOVIA предназначена для PLM-решений, которые работают с очень сложными и крупными сборками, такими как самолет, корабль или автомобиль. Сложность здесь не только в том, что создаваемый продукт состоит из огромного числа деталей, но и в том, что над таким проектом совместно работает много специалистов и корпораций. То есть, PDM-система ENOVIA – это система для управления цифровым макетом изделия. SMARTEAM, в свою очередь, является системой для управления документооборотом, объединенной с системой управления процессами. То есть, это подходящий инструмент для управления проектами, объединяющими большое количество данных разного типа, и работающих над проектами людей – но при создании менее крупных промышленных изделий. Россию мы рассматриваем как развивающийся рынок для ENOVIA. Эту PDM-систему уже используют такие крупные российские компании, как “ОКБ.им.Сухого” и “АНТК им.Антонова”. Для других заказчиков достаточно использовать SMARTEAM.

– *И всё-таки, хотя в проектировании и производстве новейшего авиалайнера A380 применялась CATIA, для управления данными Airbus использует не ENOVIA и SMARTEAM, а Windchill от PTC...*

– **ПГ:** Скажу больше: новейший лайнер был большей частью сделан в CADDS5, CATIA 4 и CATIA 5 под управлением Windchill. Но, насколько я понимаю, полная интеграция Windchill с CATIA так и не была доведена до конца. Отсюда и на Западе, и в ряде случаев в России, у заказчиков возникает желание вести проекты в ENOVIA.

– **FB:** Исторически компания Airbus была клиентом Computervision, которую позже купила PTC, поэтому при разработке авиалайнера была использована PDM-система Windchill от PTC. То есть, это вопрос прошлого компании. Сегодня Airbus смотрит в сторону ENOVIA и, наверное, даже перейдет на нашу систему со временем. А пока они вполне могут использовать комбинацию CATIA, Windchill и ENOVIA еще некоторое время.

– *Усилилась ли конкуренция после возобновления работы в России прямого представительства PTC? Почувствовал ли HetNet это? Как лично Вы отнеслись к тому, что костяк RAND, вместо того чтобы усилить вас в деле продвижения CATIA, перешел в стан вашего конкурента – PTC?*

– **ПГ:** Явных всплесков конкуренции со стороны PTC мы не почувствовали, конкуренция как была, так и есть. Для нас, однако, более очевидной и актуальной сейчас является конкуренция



Алексей Лутис и Павел Голдовский

с UGS. Продукты PTC несомненно завоевали какую-то часть рынка, но, на мой взгляд, сильно расширяться она навряд ли будет.

Относительно ухода команды Андрея Волкова в стан PTC... Мы довольны таким развитием событий, поскольку, если бы команда RAND стала заниматься продажами CATIA, то мы сами получили бы очень сильного конкурента. А так у нас остается традиционный конкурент в области Pro/E, и, очевидно, это станет скорее головной болью для других партнеров PTC, нежели для нас. Уход команды логичен и правилен, такой исход событий выгоден для всех, и мы вздохнули с облегчением, когда ситуация прояснилась. А с командой DS Russia у нас прекрасные деловые и дружеские отношения, что позволяет нам найти решение любых вопросов.

– *Насколько актуальна для вашей компании конкуренция с UGS в сфере PLM-решений в России, особенно после запуска NX4 и других обновленных PLM-приложений?*

– **АЛ:** Видите ли, слово “конкуренция” здесь не совсем уместно, потому как САИР по своей философии подразумевает разного рода интеграцию. Интеграция в мировую экономику требует выбора той системы, которой пользуются иностранные партнеры и заказчики. Хотя нам очень приятно сказать о том, что у нас есть заказчики, которые выбрали CATIA и PLM-решения DS не потому, что должны были это сделать, а потому, что мы их убедили, что это самое современное и удачное решение. Второй важный момент заключается в том, что когда заказчик приобретает PLM-решение, он не приобретает продукт – он приобретает систему взаимоотношений с фирмой-разработчиком и бизнес-партнером на много лет вперед. И если одна из компаний сегодня сделала продукт, который в текущей версии обгоняет продукт конкурента, то через версию эта ситуация может измениться. Поэтому гонка – какая система сегодня наиболее функциональна – тупиковая. Главное состоит в правильном выборе “полочки” системы. Её уровень должен соответствовать уровню решаемой задачи.

Как только заказчик правильно определился с уровнем, дальше ему нужно определиться с системой взаимоотношений, и тут на первый план выходят совершенно другие критерии. Один из важнейших критериев – это устойчивость компании-разработчика на рынке. *IBM* в этом смысле глобальная компания, которая имеет возможность перераспределять ресурсы внутри себя, если возникают проблемы. *DS*, входящая в альянс *IBM/DS*, также обладает этой возможностью. Компании одного продукта не могут похвастаться такой стабильностью.

– **FB:** Да, в последнее время наблюдается жесткая конкуренция между *PDM*-системами *Teamcenter* от *UGS* и нашими *ENOVIA* и *SMARTTEAM*. У меня нет специальных комментариев на этот счет. Это реальная жизнь. Если рассматривать этот вопрос с точки зрения объемов прибыли, то суммарная прибыль от продаж *ENOVIA* и *SMARTTEAM* превышает прибыль от *PDM*-бизнеса *UGS*. Мы осознаем, что *UGS* является достойным соперником на этом рынке для нас.

– *Нельзя ли приоткрыть завесу тайны над количеством проданных в России рабочих мест CATIA и их составом, соотношением платформ CATIA P1, P2 и P3?*

– **ПГ:** Я лично все проданные места не считал, но было бы действительно интересно посмотреть на соотношение *CATIA P1* и *P2* в этом году, поскольку на *P1* возрос спрос. Первая продажа *CATIA P1* была осуществлена два года назад на предприятие “Красноярский Завод Комбайнов”. В этом году можно говорить о том, что *P1* начала продаваться, и разумное сочетание *CATIA P1* и *P2* может оптимизировать затраты предприятия на оснащение ПО. Кроме того, *P1* выгодно и принципиально отличается от предложений наших конкурентов. Пользователь *P1* всегда может сделать апгрейд своей системы до *CATIA P2*. Также *CATIA P1* и *P2* имеют общую систему построения баз знаний, что характерно для решений высшего уровня и отсутствует в предложениях конкурентов.

– *Будучи бизнес-партнером IBM/DS, в чем Вы видите особенность работы с продуктами DS?*

– **АЛ:** Продукты *DS* – не “коробочные” продукты. Продавать их без сервиса, без внедрения, без поддержки заказчика – это большая ошибка. Я не могу сказать, что это невозможно. Это возможно, но в этом есть элемент шарлатанства. Например, у нас практически нет заказчиков, с которыми бы мы начали проект и закончили его. Это вечные проекты. Мы занимаемся комплексной компьютеризацией больших компаний, спектр предлагаемых нами продуктов и решений обширен, у нас есть *ERP*-системы, сапровские системы, системы управления вычислительными ресурсами. Совсем недавно мы стали бизнес-партнером компании *MSC.Software*, поскольку

появилась необходимость интегрировать их приложения.

– *Хотя SolidWorks также принадлежит DS, никто из вас им не занимается. SolidWorks очень активен на российском рынке. Бывали ли у вас случаи конкуренции?*

– **ПГ:** Я отвечу на ваш вопрос несколько в другом аспекте. Сегодня мы сталкиваемся с заказчиками, которые уже исчерпали возможности пакетов среднего уровня – *SolidWorks*, *Solid Edge*, *Inventor* – так сказать, трехмерных кульманов. То есть, по уровню задач многие предприятия переросли САПР среднего уровня и смотрят в сторону *high-end*-систем. Это объективная картина, отражающая ситуацию в России, и мы это хорошо почувствовали. Как решать это? В принципе, если *DS* предложит средство интеграции, которое позволит заказчику использовать *SolidWorks* плюс что-то от *CATIA*, то в некоторых случаях это может помочь. Кстати, такие решения сейчас уже могут иметь место в рамках цифрового макета (*digital mock-up – DMU*). Например, мы предлагаем заказчикам интегрировать манекен из *CATIA* и *ENOVIA* в среду *SolidWorks*. Такое решение может быть на каком-то этапе выгодным, скажем, для нашей автотракторной отрасли, которая активно применяет *SolidWorks*, а часть экономических задач могла бы решать в комплексе *ENOVIA*, *CATIA*, *DMU*. А далее, если формат *3D XML* будет поддерживать в том числе и *SolidWorks*, то, может быть, появятся какие-то новые возможности для интеграции.

– *На форумах принято не только говорить о достижениях и подводить итоги, но и формулировать новые цели. К примеру, Топу Affuso объявил, что стратегическая цель UGS – выйти на уровень 3 млрд.долл. годового дохода. Другой ваш конкурент – PTC – после выхода из глубокого кризиса вновь хочет покорить отметку в миллиард долларов. А каковы стратегические цели у Dassault Systèmes?*

– **FB:** Наша стратегическая цель – это обеспечение постоянного роста компании, поскольку мы должны удовлетворять и оправдывать ожидания наших акционеров и наших заказчиков. Поэтому у нас нет другого выбора! Хотя я не уверен, что увеличение прибыли компании является нашим главным двигателем. Наш девиз – это создание наилучших решений для того, чтобы стать и быть настоящим лидером на рынке. Результатом наших усилий, конечно же, будет рост прибыли компании, но каким он будет – покажет время. Лидерство и инновации в наших технологиях, а не размер прибыли, являются теми параметрами, по которым мы измеряем успех нашей компании.

– *Благодарю всех за интервью – и до встречи на PLM-форуме в Москве!* ☺