



Siemens PLM Software укрепляет позиции на Российском рынке

В мае компания Siemens PLM Software объявила о назначении Штеффена Бухвальда на должность вице-президента и управляющего директора региона Центральная и Восточная Европа. Господин Бухвальд также возглавит Siemens PLM Software в России. Несмотря на сложную мировую финансовую ситуацию, компания планирует значительно усилить свое присутствие на российском рынке. Штеффен Бухвальд встретился с главным редактором журнала «САПР и графика» Дмитрием Красковским и рассказал о планах и задачах, стоящих перед российским представительством Siemens PLM Software.



Дмитрий Красковский: Штеффен, расскажите, пожалуйста, о себе. Какое у вас образование? Чем вы занимались до прихода в компанию Siemens PLM Software? Как строилась ваша карьера в компании?

Штеффен Бухвальд: Я окончил Технический университет в Маг-

дебурге и получил степень магистра в области машиностроения. Еще во время учебы моя карьера изменила направление — я начал работать в ИТ-сфере, в компании, занимающейся разработкой программного обеспечения. Сегодня, оглядываясь назад, я бы сказал, что работал

в PLM-индустрии. Правда, в то время таких терминов еще не существовало. Я начинал с консалтинга, отвечал за продажи, затем достиг должности вице-президента компании, занимавшейся разработкой программного обеспечения для CAD/CAM-приложений, которая через некоторое время была приобретена Unigraphics. В компании Siemens PLM Software я с 2000 года. Весь мой приобретенный со студенческой скамьи опыт связан с тем, чем я занимаюсь сейчас в Siemens PLM Software.

Д.К.: У вас есть хобби? Не мешает ли оно работе?

Ш.Б.: Мое увлечение — дайвинг. Я совершил уже более 450 погружений и стараюсь 2-3 раза в год выбираться на погружения. Свободное время мне нравится проводить с семьей, у меня взрослая дочь. Но сейчас, честно говоря, на семью и дайвинг времени остается мало, потому что появилось новое всепоглощающее хобби — Siemens PLM Russia.

Д.К.: Каковы ваши первые впечатления от России?

Ш.Б.: Мне часто задают этот вопрос, и я могу рассказать много историй, большинство из которых связаны с далеким прошлым. Первый раз я побывал в СССР 25 лет назад: в Одессе и проездом в Москве. Приехав в Москву вновь, я был удивлен, насколько сильно изменился город, а особенно люди. Единственное, что осталось неизменным, — высокий уровень образования. А вот что появилось нового — это сочетание хорошего образования и карьерных амбиций. Мне это нравится.

Д.К.: Вы отвечаете одновременно за несколько стран. Как вы успеваете быть везде?

Ш.Б.: Просто правильно ставлю приоритеты. Сегодня мой приоритет номер один — Россия. Приоритет номер два — тоже Россия. Поэтому большую часть времени я провожу здесь.

Д.К.: Чем обусловлено ваше повышенное внимание к России?

Ш.Б.: Мы всегда открыты новым возможностям, а в России сейчас фантастические возможности. Наша компания здесь давно, тут прекрасная команда, интересные проекты, очень перспективный рынок, и я хочу быть частью этого успеха. Несмотря на то что я долго не был в России, я лично знаком со многими клиентами, сотрудникам российского офиса. И они мне очень нравятся. И еще немаловажный факт — Siemens успешно работает в этой стране уже более 150 лет и пользуется заслуженным авторитетом. Мы продолжаем традиции компании в России.

Д.К.: Обычно должность вице-президента занимают бывшие менеджеры по продажам. У вас за плечами опыт работы в консалтинге. Чем обусловлен такой выбор компании?

Ш.Б.: Я руководил и консалтингом и продажами. Консалтинг позволяет быть на одной волне с клиентами, понимать их потребности. Если ты теряешь контакт с клиентом, то теряешь рынок, перестаешь понимать, в каком направлении двигаться. Наверное, хорошее понимание рынка и было первой причиной моего назначения на новую должность. Вторая причина — экономическая ситуация, которая открывает много новых возможностей, а я умею быстро принимать решения в сложных ситуациях и мотивировать людей.

Д.К.: Мировой финансовый кризис и общий экономический спад изменили планы многих компаний. Как отразился мировой финансовый кризис на бизнесе вашей фирмы?

Ш.Б.: Нынешняя экономическая ситуация в действительности открывает новые возможности. В кризис сильные становятся сильнее, а слабые — слабее. Компании, работающие недостаточно эффективно, уходят с рынка, а их место занимают более гибкие.



Сегодня ключевой задачей любого предприятия является сокращение расходов и повышение производительности. Наши решения направлены именно на это.

Взаимопонимания с клиентом сейчас достигнуть даже проще, чем раньше. К тому же по сравнению с конкурентами мы находимся в выигрышном положении. У нас есть мощная поддержка со стороны концерна Siemens, а это очень много значит. Мы намерены использовать экономическую ситуацию для усиления своих позиций на рынке.

Д.К.: Как Siemens PLM Software чувствует себя в России?

Ш.Б.: На рынке мы чувствуем себя уверенно и стабильно. В нынешней экономической ситуации Россия, безусловно, столкнулась с некоторыми проблемами. Однако мы наблюдаем здесь рост, большинство компаний продолжает успешно работать. Очень важно, что российское правительство инвестирует в ключевые отрасли, используя открывающиеся возможности, и тем самым делает их более конкурентоспособными. Наши решения представлены в большинстве инвестируемых отраслей, и наш бизнес в России чувствует себя хорошо.

Единственное, чего нам недостает в данный момент, — это мощностей. Мы не так широко представлены в России, как хотелось бы: всего четыре офиса, около 70 сотрудников и 20 компаний-партнеров. Но это поправимо.

Д.К.: Сегодня, когда многие компании объявляют о сокращении персонала, вы говорите, что вам не хватает мощностей. Вы не планируете сокращение персонала в РФ?

Ш.Б.: Я часто слышу этот вопрос. На самом деле у нас обратная проблема — нехватка ресурсов, и мы сейчас активно ищем новых специалистов. Кризис в этой области не сильно коснулся России — наша отрасль еще далека от насыщения кадрами. И я буду рад приветствовать в нашей компании новых талантливых профессионалов.

Д.К.: Как вы оцениваете уровень российских специалистов, их сильные и слабые стороны?

Ш.Б.: Отличные специалисты — это то, что во многом определяет



путь и успех компании. А у нас работают одни из самых лучших специалистов российского рынка, которые заинтересованы в результате и достижении целей. Их сильная сторона — высокий профессионализм, знание рынка и потребностей клиентов, умение быстро адаптировать решения под конкретные задачи клиента. Слабая сторона — мы очень быстро растем (*смеется*).

Д.К.: Какую долю рынка компания занимает в РФ?

Ш.Б.: Можно с уверенностью утверждать, что мы на вершине. О точной доле рынка в РФ говорить сложно, так как открытых данных по рынку нет. В России мы успешно работаем с 1991 года, что подтверждается лидирующими позициями компании на российском рынке PLM.

Если сравнить количество сотрудников в российских офисах, то у нас их 70, а у ближайшего конкурента только 20. Помимо прямых продаж мы ведем продажи через партнеров: сегодня в России наши решения представляют 20 компаний. Развитие и увеличение партнерской сети будет продолжаться.

По сегментам рынка мы первые в России в области авиастроения, авиадвигателестроения, энергомашиностроения и автомобилестроения. В области оснастки занимаем первое-второе место.

В этом году на ежегодном PLM-форуме технические директора 12 ведущих предприятий России — наших заказчиков представили примеры внедрения и использования решений Siemens PLM Software. Успешные примеры сотрудничества говорят сами за себя. Ни один из наших конкурен-

тов не может похвастаться такими результатами.

Д.К.: Планируете ли вы расширять географию продаж в РФ?

Ш.Б.: Безусловно, мы планируем расширение, причем как за счет прямых продаж, так и за счет партнеров: рынок и спрос в России просто огромны, места хватит всем.

Д.К.: Расскажите, пожалуйста, о бизнес-партнерах компании Siemens PLM Software в России. Планируете ли вы увеличить их число в ближайшее время?

Ш.Б.: Мы придерживаемся двух схем — ведем продажи как напрямую, так и через партнеров. В России, как я уже говорил, у нас 20 партнеров, наиболее значимые среди них — «ЛАНИТ», «Авиационный консалтинг — ТЕХНО», NS Labs, «Скан», «PLM-Урал». Эти компании инвестировали в развитие бизнеса, в их штате высококвалифицированные специалисты, которые хорошо понимают, как устроены бизнес-процессы на машиностроительных предприятиях, и имеют опыт работы на заводах или в конструкторских бюро.

К примеру, российская фирма «ЛАНИТ» уже второй год подряд признается лучшим партнером компании в регионе EMEA по финансовым показателям, профессионализму сотрудников и сложности реализованных проектов.

Как я уже сказал, рынок и спрос в России огромны, места хватит всем. И мы безусловно планируем расширение и развитие партнерской сети. Нам интересно сотрудничество как с крупными системными интеграторами, так и с локальными региональными компаниями. При этом

мы очень внимательно подходим к выбору партнеров. К компаниям предъявляются серьезные требования относительно профессионализма сотрудников, бизнес-планирования, инвестиций в развитие.

Д.К.: В чем преимущества Siemens PLM Software перед конкурентами?

Ш.Б.: Одно из наших важных преимуществ — мы предоставляем полный спектр CAD/CAM/CAE/cPDM-решений от одного производителя для предприятий любого размера, что обеспечивает нашим клиентам доступ в единое информационное пространство для эффективной организации конструкторской и технологической подготовки производства. Если же мы посмотрим на Siemens в целом — вместе мы полностью покрываем весь рынок. Скажем так: у нас — виртуальная часть производства, а у Siemens — реальная. И сейчас мы предлагаем нашим клиентам полный спектр услуг — от проектирования до конечного производства.

В прошлом году на выставке в Ганновере Siemens представила масштабную презентацию этой идеи. Был смонтирован небольшой участок конвейера, где роботизированные станки собирали автомобили. А рядом, на мониторах, весь процесс сборки был представлен в виртуальном виде — именно так, как его спланировали наши программы. Посетители мог своими глазами увидеть, насколько реальность совпадает с программной моделью.

Д.К.: Как кризис повлиял на процесс разработки нового программного обеспечения? Планируется ли выпуск новых продуктов в ближайшее время?

Ш.Б.: Кризис никак не отразился на разработке новых версий продуктов. Ближайшие два больших запуска — Teamcenter 8 и Teamcenter 9. Teamcenter наиболее полнофункциональное PLM-решение на рынке, позволяющее организовать эффективную коллективную работу в распределенной среде. Решения Teamcenter дают возможность моделировать и оптимизировать как новые, так и существующие технологические процессы, планировку заводов, модернизировать или соз-

дать идеальную производственную структуру с нуля. Мы ожидаем сильного влияния этих двух продуктов на рынок.

Д.К.: В чем технологические преимущества компании Siemens PLM Software?

Ш.Б.: Преимуществ несколько: во-первых, масштабируемость, а во-вторых, широкая и полная функциональность. Их комбинация позволяет решить любую задачу.

Еще один наш плюс — готовые, проверенные на практике отраслевые решения. Например, наши решения для военной авиации, где очень важно соответствовать определенным стандартам. Решения от Siemens PLM Software уже содержат необходимые стандарты и шаблоны. Также я уже упоминал о предоставляемом нами полным спектре решений, какого не предлагает ни одна другая компания.

Д.К.: В прошлом году компания представила синхронную технологию. В чем ее революционность? Следует ли ожидать ее копирования конкурентами?

Ш.Б.: Когда я увидел, как работают продукты по новой, синхронной технологии, то понял, что это действительно революция,

которая происходит в нашей области крайне редко. Впервые идеи конструктора получили приоритет относительно математических методов их реализации. Впервые он может думать непосредственно о проектировании, а не о программных командах и алгоритмах. CAD-системы существуют на рынке уже более 25 лет, и сейчас мы можем импортировать в свою систему любое изделие, разработанное в любое время и в любой программе. Конструкторам не придется ничего переделывать заново. Это очень серьезное преимущество.

Что касается копирования новой технологии, то это весьма сложно, если не сказать невозможно. И базовые компоненты этой технологии, разработанные Siemens PLM, не будут доступны на рынке. Но мы видим попытки конкурентов двигаться в том же направлении, а это доказывает, что мы на верном пути.

Д.К.: На прошлой неделе Siemens PLM Software представила синхронную технологию 2.0. Что в ней нового, или это только маркетинговый продукт?

Ш.Б.: Нет, это реальная технология, которая позволяет достичь большей эффективности и функциональности. В новой версии синхронной технологии улучшены инструменты моделирования деталей и сборок, включая интеллектуальные процессы моделирования листовых тел, а также реализованы встроенные средства конечно-элементного анализа и интеграция с PDM на основе новейшей платформы Microsoft SharePoint.

Д.К.: В этом году исполняется два года с тех пор, как компания Unigraphics Solutions вошла в состав Siemens. Что изменилось за это время?

Ш.Б.: Во-первых, мы сохранили всё то хорошее, что было в Unigraphics. Во-вторых, мы приобрели преимущество за счет известности бренда. Плюс Siemens увеличил наш бюджет, направленный на новые разработки, что позволит нам еще больше укрепить позиции лидера в отрасли. Мы получили выходы на новые рынки — появились новые клиенты от «большого» Siemens из новых для нас отраслей, и нам очень интересно с ними работать. ➤

НОВОСТИ

Lockheed Martin Aeronautics расширяет сотрудничество с Siemens PLM Software

1 июня компания Siemens PLM Software, подразделение Siemens Industry Automation Division, объявила, что корпорация Lockheed Martin Aeronautics, изготовитель самого передового в мире многоцелевого истребителя F-35 Lightning II Joint Strike Fighter (JSF), расширяет использование системы Teamcenter — решения Siemens PLM Software по автоматизации управления жизненным циклом изделия — с целью создания полностью автоматизированной PLM-платформы для проектирования, изготовления и послепродажного обслуживания в рамках программы JSF.

Настоящее объявление было приурочено к ежегодной PLM конференции пользователей и разработчиков Siemens PLM Connection Americas, на которой Чарльз Д. Артемович (Charles D. Artymovich), руководитель авиационных разработок Lockheed Martin Aeronautics, расскажет о внедрении на Lockheed Martin стратегий по управлению жизненным циклом изделий и процессов (PPLM), создающих поток цифровой информации для высокоэффективного конструкторского и технологического проектирования, изготовления и поддержки всех этапов жизненного цикла изделия.

Интеграция процессов и инструментов управления потоками данных задает новые стандарты работы, упрощает глобальное взаимодействие и в конечном счете способствует созданию изделий и услуг мирового класса. Программа создания истребителя F-35 JSF — пример оптимизации процессов жизненного цикла изделия и тех преимуществ, которые PPLM-интеграция дает в авиационно-космической и оборонной отраслях.

Настоящее внедрение приведет к оптимизации взаимодействия между конструкторскими и производственными подразделениями Lockheed Martin, что сократит сроки проведения изменений и позволит достичь высоких объемов выпуска. Технология от Siemens PLM Software — ключевой инструмент, позволивший корпорации Lockheed Martin достичь проектного объема выпуска — один истребитель F-35 в день. За счет тесной интеграции проектирования и производства Teamcenter дает Lockheed Martin возможность резко повысить эффективность процессов согласования проектных решений, что приведет к росту качества и снижению себестоимости продукции при соблюдении графика поставок.

При реализации любой программы значительные трудности вызывают управление изменениями на всех этапах жизненного цикла и соблюдение всех установленных требований к изделию. Программа F-35 выводит технологию на принципиально новый уровень, выполняя управление процессами и данными о крайне

сложном самолете, имеющем множество зарубежных покупателей, каждому из которых нужен уникальный набор характеристик изделия. Lockheed Martin будет применять Teamcenter для управления изменениями на всех этапах — от конструкторского проектирования до изготовления и послепродажного обслуживания истребителя.

Вышел Solid Edge с синхронной технологией 2

26 мая компания Siemens PLM Software, подразделение Siemens Industry Automation Division, ведущий мировой поставщик ПО и услуг для управления жизненным циклом изделия (PLM), объявила о выпуске Solid Edge с синхронной технологией 2.

Эта вторая версия Solid Edge с революционной синхронной технологией от Siemens PLM Software — первое в мире средство позлементного моделирования без дерева построения, позволяющее клиентам оперативно реагировать на меняющиеся запросы рынка.

Solid Edge — ключевой компонент набора решений Velocity Series™, объединяющий скорость и гибкость прямого моделирования с точностью управления размерами модели. В новой версии синхронной технологии улучшены инструменты моделирования деталей и сборок, а также реализованы встроенные средства конечно-элементного анализа и интеграция с PDM на основе новейшей платформы Microsoft SharePoint.

«Новая версия Solid Edge с синхронной технологией 2 продолжает развитие революционной синхронной технологии в области моделирования деталей и сборок, включая интеллектуальные процессы моделирования листовых тел, — отмечает д-р Кен Версприлл (Ken Versprille), руководитель исследований в области PLM компании CPDA. — В прошлом году мы завершили исследование, в результате которого синхронная технология была признана лучшим средством разработки объемных моделей. Мы предсказали ее дальнейшее широкое распространение в промышленности. Достигнутые мощность и производительность моделирования в новейшей версии подтверждают нашу правоту. Опрос конечных пользователей выявил значительное сокращение сроков проектирования. Развитие технологий моделирования в Solid Edge, а также введение нового приложения для конечно-элементного анализа Solid Edge Simulation и продолжающееся развитие системы управления данными Insight на базе новейшей платформы Microsoft SharePoint дают колоссальные преимущества пользователям системы Solid Edge».