

Pro/TECHNOLOGIES — системный интегратор PLM-решений от PTC

24 июня в Москве состоялась пресс-конференция, посвященная появлению на российском рынке САПР новой компании Pro/TECHNOLOGIES, получившей статус VAR-партнера фирмы PTC в России и странах СНГ.

Конференцию открыл региональный директор компании PTC в России и странах Балтии Арсений Тарасов. В своем выступлении г-н Тарасов отметил, что начало лета в России для компании PTC ознаменовалось важным событием — подписанием контракта с новой российской компанией Pro/TECHNOLOGIES. По мнению г-на Тарасова, в компании Pro/TECHNOLOGIES работают одни из самых лучших специалистов в России в области внедрения технологий PTC. Поэтому подписание нового контракта укрепит позицию PTC на российском рынке, а компания Pro/TECHNOLOGIES под руководством Андрея Волкова добьется больших успехов.

Он также рассказал еще об одном знаменательном для PTC событии — традиционном авиасалоне в Ля Бурже, на котором был продемонстрирован новый аэробус A380. Для координации работ по созданию аэробуса компания Airbus использовала систему Windchill. Именно с помощью данной PLM/PDM-системы различные поставщики работали над этим грандиозным проектом.

Следующим выступил Андрей Волков, директор по продажам и маркетингу компании Pro/TECHNOLOGIES. В своем выступлении он отметил: «Основным направлением деятельности компании Pro/TECHNOLOGIES будет поставка и внедрение PLM-решений на базе Pro/ENGINEER, Pro/INTRALINK и Windchill, которое в дальнейшем будет подкрепляться другими высокотехнологичными решениями, позволяющими предприятиям расширять и повышать эффективность использования информационных технологий проектирования и подготовки производства.

Будучи профессионалами в своем деле, мы всегда считали, что должны максимально полно отвечать на потребности заказчика, стараясь как можно глубже понять его задачи и проблемы. Поэтому сегодня мы позиционируем нашу компанию именно как системного интегратора, обеспечивающего предприятиям полный комплекс продуктов и услуг, необходимых для эффективной информационной поддержки жизненного цикла изделий.

Мы уверены, что новую компанию Pro/TECHNOLOGIES ждет успех, так как для этого есть все предпосылки: костяк команды составляют специалисты с 10-летним опытом ра-

боты в области САПР и мы имеем репутацию одной из самых сильных внедренческих компаний в России. К тому же многие наши заказчики хотели бы продолжить работу с нами. Большую помощь нам также оказывает компания PTC. Для повышения квалификации наших специалистов мы планируем регулярно отправлять их на курсы PTC в Германию».

Далее доклад о текущем положении дел фирмы PTC сделал вице-президент по продажам компании PTC в Центральной и Восточной Европе г-н Питер Шмидт (Peter Schmidt). В частности, он сказал: «В настоящее время у компании PTC наблюдается стабильный рост доходов. Сейчас у компании имеется активов на 384 млн. долл. и нет абсолютно никаких задолженностей. Наш новый продукт Pro/ENGINEER Wildfire опять стал лидировать на рынке САПР. Эта система очень хорошо воспринимается как существующими, так и новыми заказчиками, и во многих случаях Pro/ENGINEER Wildfire опережает ближайших конкурентов.

Ни одна из существующих технологий, такая как CATIA e ENOVIA или Unigraphics с Teamcenter, не может конкурировать по возможности организации работы с системой Windchill, основанной на Web-технологиях, которая позволяет объединить всех географически отделенных друг от друга поставщиков в едином проекте. Одно из ярких подтверждений сказанному — наше сотрудничество с IBM в области построения PLM-решений. Отмечу, что IBM сотрудничает именно с нами, а не развивает продукты ENOVIA или Teamcenter. Особенно важно, что у Windchill есть большое количество реальных внедрений и она, в отличие от конкурирующих систем, успешно работает на многих предприятиях.

За последние шесть лет компания PTC трансформировалась из поставщика CAD/CAM-решений в разработчика PLM-решений масштаба предприятия. Разработка принципиально новых решений потребовала больших капиталовложений и времени, чем и было вызвано снижение прибыли компании. Сейчас у PTC есть все предпосылки, чтобы стать лидером. При развитии компании основной упор делается на увеличение количества инженеров поддержки, а не менеджеров по продажам. PTC будет расти также за счет приобретения новых компаний — мы уже приобрели две перспективные IT-фирмы.

В прошлом году позиции PTC укрепились и в Восточной Европе — ни одна из конкурирующих фирм не может похвастаться такими же

показателями. Прошло время, когда мы проигрывали сделки таким системам, как SolidWorks, CATIA и Unigraphics.

Нашими заказчиками являются многие крупные компании — Boeing, Airbus, Siemens, Toyota, Volkswagen и др. С этими ключевыми заказчиками мы строим взаимоотношения по разработке и развитию наших решений. Например, Windchill в своем составе имеет модуль, разработанный специально для аэрокосмической промышленности совместно с нашими заказчиками. Другой пример — Pro/ENGINEER, который компания Toyota использует для проектирования двигателей и трансмиссии автомобилей. Компания Siemens помогает нам совершенствовать CAM-модули и постпроцессоры. Естественно, крупные заказчики регулярно проводят сравнение наших продуктов с конкурирующими системами, и в большинстве случаев выбор делается в нашу пользу.

Компания PTC предлагает заказчикам полностью масштабируемую технологию, которая не нуждается в конвертировании данных. Мы считаем, что построение многоуровневой САПР типа Unigraphics NX с Solid Edge целесообразно, так как данные хранятся в разных форматах.

Для увеличения продаж PTC использует не только прямые каналы продаж, но и активно развивает партнерскую сеть. Мы уверены, что к 2008 году достигнем оборота в 1 млрд. долл. Другая наша задача — стать лидером российского рынка САПР через полтора года, и в этом, уверены, нам помогут такие профессиональные компании, как Pro/TECHNOLOGIES.

За последние 18 месяцев технологии PTC ушли далеко вперед, поэтому нашей задачей является также донести знания о новых возможностях до наших заказчиков и бизнес-партнеров».

С интересными и информативными докладами на пресс-конференции выступили также директор по корпоративным проектам компании Pro/TECHNOLOGIES Павел Стрелков, рассказавший о концепции внедрения PLM-технологий, а также представители наиболее крупных пользователей Pro/ENGINEER — Ракетно-космическая корпорация «Энергия» и Долгопрудненское научно-производственное предприятие.

Во время конференции ответственный редактор журнала «САПР и графика» Константин Евченко попросил директора по продажам и маркетингу компании Pro/TECHNOLOGIES Андрея Волкова ответить на вопросы относительно вновь образованной фирмы.

Константин Евченко: Вокруг разрыва между компаниями PTC и RAND Worldwide витает много слухов и недомолвок. Нашим читателям, вероятно, будет небезынтересно узнать историю этого вопроса.

Андрей Волков: Канадская компания RAND Worldwide была образована в 1986 году и акционирована в 1993 году. До недавнего времени RAND Worldwide была одним из самых крупных поставщиков, имея офисы в 27 странах мира и насчитывая свыше 1300 сотрудников, среди которых более 700 инженеров. У компании RAND Worldwide было свыше 40 тыс. заказчиков по всему миру. До 2002 года RAND Worldwide была самым значимым бизнес-партнером компании PTC. Российское представительство RAND Worldwide было открыто в 1998 году и являлось эксклюзивным поставщиком Pro/ENGINEER в Восточной Европе. У нашего представительства были офисы в Москве, Санкт-Петербурге и Минске. За время работы были подписаны соглашения с десятью авторизованными партнерами, у нас появилось свыше 150 заказчиков — пользователей Pro/ENGINEER и 110 заказчиков было у наших партнеров. С 2002-го по 2004 год рост наших продаж в России и странах СНГ составил свыше 260% (сравнивались результаты последнего квартала поставок Pro/ENGINEER — I квартала 2004 года — соответственно с первыми кварталами 2003 и 2002 годов).

В июне 2002 года RAND Worldwide подписала соглашение о сотрудничестве в области PLM с компанией Dassault Systemes. Контракт RAND Worldwide с PTC длился до 31 марта 2004 года. Несмотря на хорошую динамику бизнеса в России, центральное руководство RAND Worldwide приняло решение о прекращении сотрудничества с PTC. Для нас это означало свертывание бизнеса по Pro/ENGINEER и переход на новые технологии. В результате этого соглашения многие подразделения RAND Worldwide были приобретены фирмой Dassault Systemes. Так, в апреле этого года российское представительство RAND Worldwide было переименовано в DS-Russia. В результате костяк команды российского представительства RAND Technologies C.I.S., состоящий из опытных высококвалифицированных специалистов по решениям на основе продуктов PTC, выделился в самостоятельную компанию Pro/TECHNOLOGIES.

К.Е.: RAND Worldwide прекратила сотрудничество с PTC более года назад. Почему вы так долго принимали решение о создании новой фирмы?

А.В.: В течение этого времени у нас была возможность изучить реальные технологии, а не рекламные буклеты. Мы проанализировали сильные и слабые стороны PLM-решений на базе Pro/ENGINEER и CATIA. Практика показала, что оба решения, безусловно, имеют свои достоинства и недостатки, у каждого есть четкая стратегия развития, своя рыночная ниша. Проведя технический и экономический

анализ, мы пришли к выводу, что в российских условиях продукты PTC имеют больше преимуществ. Мы всегда понимали, что экономическая эффективность внедрения играет решающую роль в проектах автоматизации предприятий, и убеждены в том, что решения на базе Pro/ENGINEER для российских предприятий являются более подходящими.

К тому же у нас уже имелось большое количество заказчиков, которых мы не хотели оставлять без поддержки, а потому создали новую компанию Pro/TECHNOLOGIES и подписали контракт с фирмой PTC. Наша компания будет и дальше поддерживать заказчиков PTC в странах СНГ и Балтии. Если бы мы работали в Dassault Systemes, это было бы в принципе невозможно.

К.Е.: Какой официальный статус имеет компания Pro/TECHNOLOGIES?

А.В.: Наша компания получила статус авторизованного реселлера и сертифицированного тренинг-провайдера компании PTC. Отмечу, что в настоящее время на российском рынке только две компании имеют статус сертифицированного тренинг-провайдера.

К.Е.: Планируете ли вы сотрудничать с другими партнерами PTC в России?

А.В.: У нас очень хорошие отношения с компанией SOLBER, которая поставляет не только PLM-решения, но и высокотехнологическое производственное оборудование. У компании SOLBER имеется богатый опыт в области наладки производственных процессов, и наше сотрудничество мы видим именно в области высокотехнологичного оборудования — различных станков, установок для быстрого прототипирования и т.д. Уверен, что и с другими нашими бывшими партнерами, а теперь прямыми реселлерами PTC у нас будут складываться добрые деловые отношения. Ни мы, ни PTC не заинтересованы в жесткой конкуренции среди компаний, предлагающих решения на базе Pro/ENGINEER и Windchill. Мы будем добиваться того, чтобы объединить наши усилия для удовлетворения нужд заказчиков.

К.Е.: Современная системная интеграция подразумевает взаимодействие PDM-систем с ERP. С какими поставщиками ERP-систем вы предполагаете сотрудничать?

А.В.: Мы давно взаимодействуем и планируем продолжать сотрудничество с профессионально работающими в этой области компаниями, такими как ALFA Integrator, поставяющей BAAN, и «АНД проджект», предлагающей систему Ахарта.

К.Е.: Планирует ли ваша компания организовать собственную дилерскую сеть?

А.В.: В дальнейшем мы планируем создать региональные представительства на Урале и в странах СНГ, в первую очередь в Ижевске, Минске и Киеве. Представительства будут оперативно решать задачи технической поддержки наших пользователей.

К.Е.: Позвольте пожелать вашей компании успехов в работе и процветания! ►