



本刊记者 小城

PTC 一直以来坚持以领先创新的设计研发产品服务于全球客户,帮助企业在全球化竞争中赢得优势。在 2012 年 PTC 全球用户大会上,PTC 发布了最新的公司战略愿景:推出增强的产品和具有服务优势的技术解决方案,以此帮助推动制造业竞争进入新时代。2012 年,PTC 先后发布了具有革命意义的新一代产品设计软件 Creo 的最新版本 Creo2.0 及 Windchill PLM 解决方案的最新版本 Windchill10.1。与此同时,PTC 十分关注制造业的创新发展,并希望在 PTC 所专注的 PLM 领域,凭借技术解决方案所推动的产

品设计及服务方式的转型,从而帮助中国制造企业实现顺利产业升级。

金秋时节,PTC 全球高级副总裁兼亚太区直销与分销业务总经理 Robert Kocis 首次来华,本刊就 PTC 在中国市场的发展情况,如何推动 PTC 业绩的持续增长等问题对 Kocis 进行了采访。

刘柱:请您简要介绍一下目前 PTC 在中国市场的发展情况?

Robert Kocis:作为 PLM 市场的领导厂商,PTC 进入中国市场已经近 20 年,在 PLM 的市场取得了骄人的业绩。1993 年 PTC 在中国成立办公室,2008 年在上海成立亚太

区总部,2011 年 PTC 中国员工人数达到 600 人。值得一提的是,PTC 在诸多领域都取得了排名第一的好成绩,尤其是在航空航天、国防领域,PTC 的 PLM 始终处于市场第一的位置。目前,PTC 在中国已经有超过 6600 名客户,并且这个数字还在持续稳定的增长,将有越来越多的客户采用我们 PLM 的解决方案。

刘柱:您认为 PTC 在中国市场的良好表现取决于什么?

Robert Kocis:PTC 在中国市场的良好表现有几个方面是非常值得关注的:第一,PTC 拥有非常强大的技术,无论是我们通过自身的研发

还是通过收购来完成我们的技术解决方案,它都是被市场很好的证明了;第二,PTC有很好的财务表现,而且还会对自己的研发和对于客户的支持进行持续有效的投入;第三,PTC以解决方案和客户驱动为中心的战略,能够帮助客户实现真正的价值。

此外,还有很重要的一点归功于PTC的企业文化,作为一家技术创新型公司,“创新”是PTC最为看重的企业文化要素。PTC全球的研发团队有将近2000人,每年对研发的投入占到PTC整个营业额的16%。无论经济形势是良好、萎靡还是不明朗,“创新是永远都不能停止的!”这也是我对现阶段很多企业用户的建议。我们可以观察全球领先的大企业,比如苹果公司,他总是试图把想法付诸于实践和市场,无论经济状况如何,对创新和研发的投入始终不改,这就是这个企业所具备的优良基因。

因为只有在经济不景气的时候,企业才有更多的时间来关注研发和创新,一些公司如果在经济不景气的时候能够持续追加对研发的投入,那么当经济一旦好转,他们就有机会和能力抓住更好的市场机遇,来展示他所具备的更出色的想法和能力。PTC就是这样的企业,在经济不景气的时候,依然增加了对研发的投入,永不停止追求创新脚步。

刘柱: PTC在以客户为中心的价值驱动的模式下,是如何为客户实现最高价值的?

Robert Kocis: 在过去的25年里,PTC凭借帮助企业优化产品生命周期各个阶段的流程,建立起丰富的专业经验,近年来,公司通过自身的发展和对其他公司的并购,构建了广泛的技术解决方案产品组合,与丰富的流程管理经验相结合,助力客户走向成功。PTC希望帮助客户能够在产品研发最早期的阶段,就能够战

略性地规划所有的产品后续整个产品生命周期的管理,并且使他们拥有一个更好的决策支持系统。如何帮助客户来实现这种价值,并且保证他们的成功呢,首先,PTC要帮助客户发现他们的价值点,然后帮助他们建立产品价值路线图的模型,让他们来采用我们的技术。其次,我们要通过帮助客户对这种实施进行监管,来实现双方的共赢。PTC希望为客户提供的不是一个点上的技术,而是整套解决方案的提供商。如果现在成为PTC的合作伙伴,会是一个很好的时机,因为我们现在有领先的市场定位、全球领先的技术,我们还可以为渠道伙伴提供很好的培训和支持,这对于跟PTC长期保持合作关系的客户来说是非常有利的。

刘柱: 目前,PTC重点的客户分布在哪些行业?将如何推动这些行业业绩的持续增长?

Robert Kocis: 我们的客户分布在航空航天、国防和电子高科技行业,其中,航空航天是我们最大的一个领域,也是PLM发展最快的一个领域,它比其他行业PLM发展的速度都要快,所以今后航空航天还会是我们持续投入的一个重点领域。同时PTC还将持续投入在工业设备、政府、国防、电子高科技领域以及汽车等行业,其中,汽车行业将是2013

财年的重点。此外,在2013财年里,PTC还希望其他行业的市场分额也能够有所增加。

为了推动PTC的业绩持续增长,PTC将聚焦4个关键点。

(1) 建立5个内部领导团队,专注于PLM、CAD、ALM、SCM、SLM 5个领域,推广PTC技术解决方案战略,更好地帮助客户发现、解决问题,因这5个领域在市场上的成熟度不一样,因此我们对它们增长率的期望也会有差别,譬如CAD业务我们预期增长是6%~8%,PLM业务我们预期增长是10%~15%,对于ALM、SLM和SCM来说,我们预计这几块的市场会有超过20%的增长。(2) 通过PTC内部以客户价值驱动为中心的方法,帮助客户建立起基于价值的模型,然后通过利用PTC的技术和客户的资源,来帮助客户实现价值。(3) 进一步扩大公司的合作伙伴生态系统,PTC不但要通过自身开发技术,而且也通过收购来完善整个的技术和解决方案,从而拓展并提升合作伙伴的服务范围和能力,从而继续通过这些合作伙伴为客户提供更好的支持以及项目的实施。(4) 通过大学和教育计划,为PTC“下一代工程师”的项目做出努力,并且提高客户的满意度。

(责编 良辰)



采访印象

Robert Kocis 现任 PTC 全球高级副总裁兼亚太区直销与分销业务总经理,负责 PTC 亚太地区销售与分销业务,常

创新永不停止

驻 PTC 亚太地区上海总部。

Robert Kocis 于 1998 年加入 PTC,负责 PLM 相关的行业已有 14 年的经验了,担任过多个市场职位,深刻了解市场的需求。他作为全球渠道销售副总裁,负责管理 PTC 渠道优势项目期间,凭借其出色的项目内容,曾 5 次荣获“VAR Business 5 星级”的荣誉。

作为一家技术创新型公司,PTC 从未停止过对于创新的追求。通过创造性的技术,

PTC 帮助客户去创建并服务于他们的产品。

采访中 Robert Kocis 反复强调:“PTC 的使命就是帮助客户,把想法转变成真实的产品,帮助客户实现他们所有的产品和服务的优势,无论是从产品的研发方面还是服务方面,都能够加速产品的上市。虽然目前全球经济还不是太景气,我们仍然非常看好中国的前景,所以在 2013 财年,我们会对中国持续投入。”