



本刊记者 小城

2012年,在全球制造业不景气的情况之下,PTC在中国的业务却逆势大增,并且PTC的产品生命周期管理(PLM)、计算机辅助设计(CAD)、应用程序生命周期管理(ALM)、供应链管理(SCM)以及服务生命周期管理(SLM)5大解决方案成功转型,这些成功背后是什么样的力量在推动PTC的发展?

本刊记者就感兴趣的问题对PTC总裁兼首席执行官Jim Heppelmann先生进行了采访。

刘柱:请您简单介绍一下PTC的5大解决方案,这5大解决方案是否在中国具有潜在市场?

Jim Heppelmann:1987年PTC

有了CAD业务,之后有了PLM业务,并且依次从2002年有了ALM和2009年的SCM,2012年收购了Servigistics,至此构成了PTC全线5个部分的解决方案。关于在中国的发展,现在整个行业趋势的方向是摆在那里的,只是对于中国来说,有可能需要时间,因为它是人们一种观念的转变,并且需要多方的努力,包括像我们PTC这样的厂商,以及媒体、政府和各界机构共同的努力,才能在一定时间内实现。

另一方面,我们认为中国现在所谓服务化的概念,更多的是关注在零件和售后服务,并且保证它的高利润率,在很多行业现在普遍是这种情

况。将产品看作一种服务,在中国市场来说尤为重要,但是发展中国家经常会有一些捷径,就是会借鉴发达国家的一些最佳实践,也有可能创造出自己新型的商业模式。

刘柱:PTC多年来从技术到解决方案一直在创新,从PLM到现在的5大解决方案,您认为中国客户接受起来还需要多久?

Jim Heppelmann:中国以制造业大国著称,但是目前中国的制造型企业也面临了一些挑战,比如人力成本优势下降,还有制造业在全球的一些迁移,还有对于这些新的技术——3D或者这种增量型制造技术的采纳。所以对于中国的这些企业来说,

更迫切的是需要他们去创造自己研发的这些产品,并且保护他们自己的知识产权,所以他们就需要更多的工程设计人员和具备更好的创造能力。实际上我们PTC能够提供给中国制造业客户的,也正是中国政府正在呼吁的,就是关于所有这些产业的政策方向。John Deere是PTC的第一个客户,曾是一家制造有限机械产品的美国公司,如今发展为一家高科技全球企业,提供各种高端精细的农场解决方案,脱胎换骨后的John Deere仍是PTC 2013年最大的客户。通过这种最佳实践,我们帮助John Deere实现了这些年的转变。所以我们认为中国是一个很有潜力、很好的市场。

刘柱: 面对制造业持续不景气的情况,未来PTC在中国市场的发展策略是什么?

Jim Heppelmann: 对于中国制造业面临的您刚才谈到的这种情况来说,我们认为他们需要更多的工程能力和创新能力。以华为为例,华为就是一家非常具有创造性的公司,它也是目前PTC全球最大的PLM客户。许多中国公司都想成为另一个华为,并且来保护他们的知识产权,并且有更多的中国工程师。对刚才谈到中国制造业面临的这种压力,实际上PTC看到了自身更多的机会,我们也非常高兴能够帮助中国企业,能够提供一些解决方案。

对John Deere的全球化,实际上它是拥有并且能够控制自己的知识产权,这样它就可以在全球的任何地方来进行生产和制造,它可以在美国、印度或者中国,也可以从印度转移到中国,或者从中国再转移到巴西,但是它的知识产权整个都受到保护。

我们对于中国客户能够带来的价值,就是我们可以保有并且增加中国企业的持续的竞争力。在这样一个不断变化的国际市场的竞争环境

中,以John Deere为例,正是通过PTC的几大解决方案这种推动力,他们才在过去的这些年实现了营业额5倍的增长,还有比原来多10倍的利润,从而成为了一家能够提供高端精细产品的公司。我们相信PTC能够给中国公司带来同样的价值。

刘柱: 快速成型制造是否会成为PTC和中国制造业的机会?

Jim Heppelmann: 在这种数字化设计的产品方面,我们认为PTC首先可以帮助制造型企业创建他们的3D模型,因为你要打印,首先必须有模型的创建。第二步,无论是你去打印出这个产品,或是按传统的方法去制造这个产品,实际上这种3D和增量式制造的成本相对于传统制造要低一些,尤其是对一些初建规模的公司。但是对于中国的企业来说,它也许会构成一个威胁,因为如果人们很容易买到打印机,而且成本很低的话,他们就不需要把这些设计再发到中国来,因为在这个过程中,人力和制造因素的重要性已经降低了,所以他们是否把这些项目再外包到中国来就有了更多选择。

刘柱: PTC未来的优势和竞争力将会体现在哪里?

Jim Heppelmann: PTC从开始的战略和理念就是想改变客户创造和提供产品和服务的方式,利用我们的这种解决方案。我们能够更好地

地帮助客户,对行业的发展趋势做出更好的反馈,并且提高他们的核心竞争力。所以如果他们想顺应所有行业的发展趋势来增加他们的核心竞争力,他们就只有选择PTC。但如果他们只是关注3D,或者是只关注从工程到制造这一块业务,他们可以进行其他选择。

举几个例子,比如巴西航空,它是全球第三大航空公司,最近它采用了PTC的解决方案,它以前是用CATIA作为它的CAD的解决方案,后将其PLM换成了Windchill,并且采纳了我们的SLM和ALM的解决方案,来解决他在配置和服务方面的问题。

再举个例子,一个欧洲的工业设备公司最近采用了PTC的PLM、ALM和SLM的解决方案,它主要更关注PLM这一块,也就是使它的电子产品中更多地融入软件的成分,并且把很多业务都外包到中国,而且他们希望能够做到把产品作为一种服务来提供。他们就用PTC的PLM替换掉了之前的解决方案,这样就能够使用我们的ALM和SLM的解决方案。因为这些客户都感受到了制造业世界变革的力量,他们希望通过优化他们的软件和硬件,以及改变产品和服务的交付方式,来取得这种核心的竞争力,PTC就会是他们的最佳选择。 (责编 良辰)



采访印象

拥有工程师背景的Jim Heppelmann,是少数能够理解客户需求的人才之一,加上

独特

其对于行业的独特眼光、对于技术的热爱以及优秀的领导才能,他将带领PTC公司开发出能够提供重大商业价值的解决方案

PTC致力于为制造商提供持续的产品和服务优势,其技术解决方案帮助客户在从理念设计到采购服务的整个产品生命周期中,改变其制造产品和服务的方式。同时,PTC是参数技术CAD

的解决方案首创者,产品覆盖了PLM、ALM、SCM以及SLM等诸多的领域。Jim Heppelmann认为PTC的优势在于对于客户业务价值的整体提升:“PTC希望改变目前为客户创造和提供产品、服务的方式,利用我们的这种解决方案,能够更好地帮助客户,对行业的发展趋势做出更好的反馈,以提高他们的核心竞争力。”