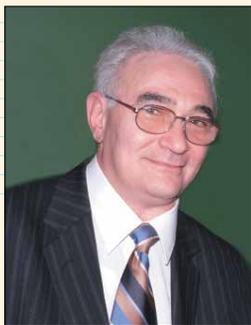


“The Wind of Change”



и благожелательностью.

Самая свежая и неожиданная новость – твердое намерение *PTC* купить компанию *Onshape*, разработчика новой и действительно облачной *CAD*-системы, построенной по модели *Software-as-a-Service (SaaS)*. Сумма сделки – 470 млн. долларов – не скрывается, что свидетельствует о приемлемости этих цифр для её участников. Много это или мало? В полной мере об этом могут судить исключительно сами участники – с учетом своих целей, возможностей и ожиданий. В любом случае, какой-нибудь эксперт-критик найдется всегда.

Примечательно, что *CEO* компании *Onshape* – легендарный **Jon Hirschtick** однажды уже удачно провернул похожую сделку. Будучи одним из основателей и *CEO* крохотной тогда компании *SolidWorks*, он в 1997 году смог продать её французскому гиганту *Dassault Systèmes* с большой выгодой (сумма сделки составила порядка 320 млн. долларов). Впрочем, здесь следует заметить, что большое желание г-на *Hirschtick* продать компанию *SolidWorks* совпало с большим желанием **Bernard Charlès**, руководителя *Dassault Systèmes*, её купить. В то время г-н *Charlès* был одержим идеей дополнить свой портфель ПО инновационной и модной *CAD*-системой под управлением *Windows* для массового рынка. Он жаждал перемен на этом рынке и сам творил эти перемены.

Должен признаться, что его выбор *SolidWorks* и решимость не считаться с расходами на покупку не оставили меня равнодушным. В то время я тоже искал для балтийского рынка перспективный, доступный и модный *CAD*-пакет под *Windows* в качестве пары к *Mastercam* и повторил этот ход на своём уровне. Таким образом, в том же 1997 году компания *COLLA* стала авторизованным дистрибьютором *SolidWorks* в странах Балтии. Именно мы привели этот продукт на рынок Латвии, Литвы и Эстонии и отработали в этом статусе почти 11 лет, до 2008 года включительно, продвигая

“сладкую парочку” *SolidWorks+Mastercam*, пока ветер не принес очередные перемены.

Но вернемся в настоящее. Не секрет, что стареющие владельцы компании *Onshape* терпеливо ждали перемен для себя и своего нового детища. Об их намерении продать *Onshape* специалисты рынка знали давно – но вот о том, что покупателем станет *PTC*, не было даже намека. Коль речь идет о переменах, уместно вспомнить, что с того момента, как к власти в *PTC* пришел **Jim Heppelmann**, выходец из *Windchill*, рыночная ориентация компании менялась много раз:

- 1 A Product Development Company;
- 2 A PLM Company;
- 3 A Tech Docs Company;
- 4 An Augmented Reality Company;
- 5 An Internet of Things Company.

Но всё это было не шараханьем из стороны в сторону, а активным поиском новой идентичности компании, включающим в себя приобретение новых технологий и продуктов, выход на новые рынки, а также радикальное изменение модели бизнеса. Покупок было сделано много, при этом лишь часть из них имела целью усилить *CAD*-составляющую портфеля решений *PTC* (хотя финансировались все эти сделки из доходов, приносимых преимущественно продажами *Pro/E*, а позднее – *Creo*). Последнее, что было сделано по части *CAD* – поглощение *CoCreate* в 2007 году и последовавший за этим ребрендинг *Pro/E*, а также приобретение *Frustum Inc.*, разработчика основанного на методах искусственного интеллекта ПО для генеративного проектирования изделий. Так что покупку *Onshape* отчасти можно воспринимать и как отдачу долгов коренному бизнесу *PTC* – направлению *MCAD*. Однако мне представляется, что **Jim Heppelmann** сотоварищи вовсе не собираются иметь в портфеле и культивировать еще одну *CAD*-систему – пусть замечательную и новомодную. На мой взгляд, дорогостоящей технологии *Onshape* уготована трансформирующая роль в модернизации продуктов и подходов *PTC*, а уникальная команда, которую собрал **Jon Hirschtick**, поможет осуществить эти перемены.

Искренне поздравляю обе команды – и *Onshape*, и *PTC* – с этой замечательной сделкой и желаю, чтобы их планы и намерения осуществились! Мы восхищаемся умением **Jon Hirschtick** создавать прекрасное ПО (а в особенности – его успешно продавать), равно как и визионерским талантом **Jim Heppelmann**, помогающим ему отчетливо представить будущее и отстраивать и оснащать под него свою компанию.

Юрий Суханов