



## Под шумок

Пока внимание было отвлечено новостями о набирающем силу коронакризисе и его последствиях для человечества, с большой вероятностью вне поля зрения читателей и многих специалистов сферы САПР/PLM мог остаться ряд новостей и событий профессионального характера, представляющих, несмотря ни на что, несомненный интерес.

Начнем, пожалуй, с компании *Siemens AG*, где к управлению приходит новое поколение топ-менеджеров – что наверняка следует отнести к разряду редких позитивных новостей на фоне драматических событий, разворачивающихся во многих странах. Процесс обновления менеджмента этого международного концерна был запущен в связи с отказом **Джо Кэзера (Joe Kaeser)** продлить на очередную пятилетку свой действующий трудовой контракт в качестве президента и председателя правления акционерного общества *Siemens*. Причина, скорее всего, кроется в следующем. Свое пребывание на этом посту в течение завершающегося пятилетнего цикла он обосновывал необходимостью проведения крупных реформ и реструктуризации концерна; эта важная и крайне ответственная работа была им успешно проведена, и связана она исключительно с его именем. Уйти с поста г-н Кэзер предпочел на пике успеха, купаясь в ласковых лучах славы. Нынешняя ситуация в мировой экономике, цепенеющей перед пандемией *COVID-19*, не оставляет ему шансов на продолжение *Success Story* в ближайшем будущем.

На должность президента и председателя правления *Siemens AG* заступит **Роланд Буш (Roland Busch)**, один из нынешних заместителей Джо Кэзера. В компании говорят, что г-н Буш – идеальный кандидат на пост высшего руководителя. Ему присущи и предпринимательское видение, и хорошее понимание заказчиков, он обладает глубокими знаниями в отношении технологий, которые принесли *Siemens* успех в прошлом и сохраняют огромное значение в будущем. Считается, что Роланд Буш придаст новый импульс бизнесу компании и обеспечит методичное развитие в эпоху цифровой трансформации. Естественно, кадровые изменения на этом не заканчиваются, а лишь начинаются, что открывает новые карьерные перспективы для одних сотрудников и закрывает для других. О некоторых назначениях уже можно узнать на сайте *Siemens*.

*Autodesk* – “король” массовой подписки – принял решение добавить непокорившихся введению института подписки “подданных”, упрямо продолжающих использовать бессрочные одно- и многопользовательские (сетевые) лицензии и платящих деньги за их поддержку и обновление (*Maintenance*). Под раздачу попадают также предприятия и организации, владеющие сетевыми, многопользовательскими подписками. В конце февраля с.г. компания *Autodesk* официально объявила о переходе на поименное лицензирование таких пользователей (как это делается при оформлении и покупке обычной однопользовательской подписки). Первоначально переход планировалось осуществить в период с 7 мая 2020 г. до 7 мая 2021 г., однако из-за коронакризиса компания была вынуждена сдвинуть сроки на три месяца. Впрочем, сегодня нельзя быть уверенным в том, что и эти даты окончательные.

Понимание сути объявленного мероприятия имеет решающее значение для правильного планирования бюджета ИТ-подразделений предприятий и организаций, использующих продукты *Autodesk*. Итак, до августа 2020 г. подписку на имеющиеся у пользователей сетевые лицензии можно возобновить по действующим сегодня ценам, а вот подписка на новые сетевые лицензии теперь обойдется на 33% дороже. Несмотря на подорожание, для кого-то может иметь смысл увеличить пул сетевых лицензий для последующего обмена (*trade in*) на однопользовательские с выгодой для себя. Обладатели бессрочных лицензий пока еще могут продлить договор на обслуживание-мейнтененс (теперь это будет им стоить на 20% дороже, чем прежде), но тот, кто не перейдет на именную подписку до августа 2021-го, потеряет право на возобновление обслуживания. Если у вас всё еще имеются бессрочные плавающие (сетевые) лицензии или сетевая подписка, вы должны обменять (*trade in*) каждую из них на две именные подписки, причем сделать это надлежит до августа 2021 года. После этой даты бессрочное и сетевое лицензирование будет прекращено, и ваша компания сможет использовать исключительно именные подписки.

Таким образом, закрывается, казалось бы, неисчерпаемый старый источник новых доходов компании. Все “старые” пользователи скоро окажутся на именной подписке с открытыми в *Autodesk* аккаунтами, обеспечивающими все возможности для отнюдь не демократичного мониторинга и контроля за каждым. При этом *Autodesk* уверяет, что переход и мониторинг осуществляются исключительно в интересах пользователей. Дальнейший рост доходов от подписки можно обеспечить лишь двумя способами: привлечением новых подписчиков или банальным повышением цены. Нет сомнения, что оба способа – и порознь, и вместе – найдут надлежащее применение в умелых руках “королевских” продавцов.

Хочу напомнить, что в конце 2019 года компания *PTC* приобрела *Onshape*, разработчика одноименной чистопородной *CAD*-системы на платформе *SaaS*. Этому событию я посвятил целиком мою колонку в #7/2019, прочитав, наверное, всё, что было опубликовано по этой теме в те дни. Однако ощущение некоторой неопределенности и недосказанности в отношении как намерений *PTC* (мечтающей, по-видимому, об оглушительной славе *Tesla*), так и текущих перспектив компании *Onshape*, ставшей подразделением *PTC* (и уж точно ожидающей появления быстрого, устойчивого и повсеместного интернета), всё же остается. В следующем номере *Observer*’а будет опубликован материал, который, как мы рассчитываем, поможет лучше понять эти моменты.

И, раз уж речь пошла о будущем, хочу анонсировать интервью руководителей и специалистов ООО “АВЕВА” нашему журналу. Беседа посвящена как флагманскому продукту – *AVEVA Everything 3D*, так и разным сторонам и аспектам деятельности славной компании *AVEVA*. Надеюсь, что это интервью также будет опубликовано в следующем выпуске журнала.

В заключение я призываю всех читателей отнестись к эпидемии серьезно, “включить голову” и побережь себя, своих близких и даже совсем далеких людей.

**Юрий Суханов**

(перешедший на неопределенное время, как и вся редакция, на домашний режим работы)