

“Наше кредо – продавать больше лицензий за меньшие деньги!”

Эксклюзивное интервью *Ove Larsen*, сооснователя и директора компании *PC|SCHEMATIC* по разработкам и продажам

Александра Суханова, Юрий Суханов (CAD/CAM/CAE Observer)

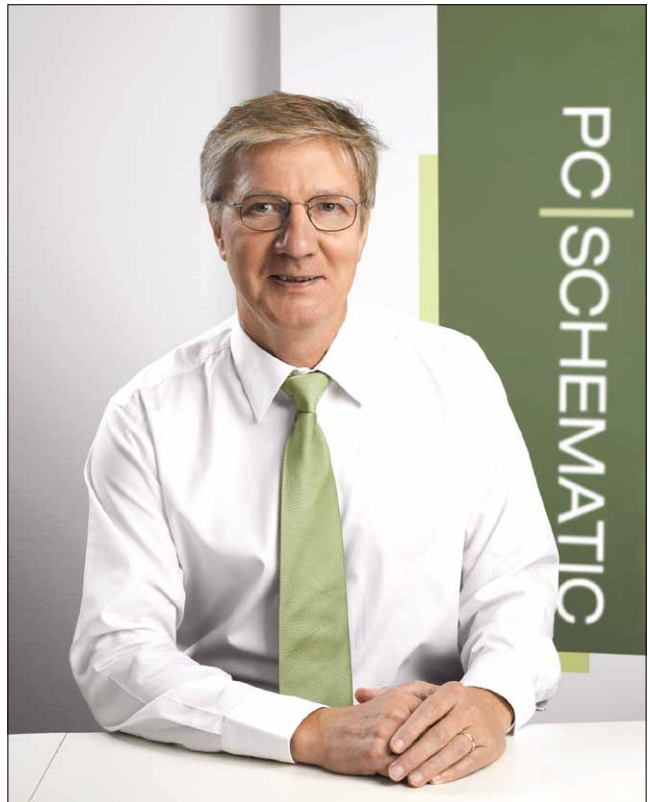
observer@cadcamcae.lv

Ове Ларсен (Ove Larsen) – заслуженный человек в сфере электротехнического проектирования, хорошо известный на международном рынке ECAD-систем. Свое первое интервью этот ветеран отрасли дал нашему журналу в 2008 году – накануне своего 60-летия и 30-летия датской компании *PC|SCHEMATIC*, основанной им и его коллегой в теперь уже далеком 1978 году. То развернутое программное интервью г-на *Larsen* с привлекательным для наших многочисленных читателей заголовком “Для нас поддержка пользователей *PC|SCHEMATIC* – на первом месте” было опубликовано в *Observer #8/2008* в рамках исторически-образовательного по содержанию и почетного по статусу редакционного проекта “Портретная галерея САПР”.

С тех пор прошло уже семь лет – большой срок для развития технологий и программного обеспечения в сфере САПР. Поэтому, когда нам представилась возможность встретиться и без суеты, с удовольствием и взаимной приязнью, побеседовать о делах компании, мы с радостью ею воспользовались. Наша беседа состоялась в Копенгагене, во время ежегодной конференции *PC|SCHEMATIC*, приуроченной к анонсу новых решений для электротехнического проектирования: *PC|SCHEMATIC Cablemanager*, *PC|SCHEMATIC Panelrouter* и *PC|SCHEMATIC Service*. Особо отметим, что популярная в Европе и Азии **флагманская ECAD-система компании, *PC|SCHEMATIC Automation***, отмечает в этом году свое 25-летие.

– Г-н Ларсен, раскройте, пожалуйста, финансовые результаты Вашей компании в 2014 году...

– С точки зрения объема полученного дохода, в 2014 году нам удалось побить свой собственный рекорд, установленный в предкризисном 2007 году. То есть, нам понадобилось семь лет упорного труда для восстановления объема продаж нашего ПО и услуг до уровня лучшего года, предшествовавшего мировому финансовому кризису. Отрадно также, что чистая прибыль компании удвоилась в сравнении с 2013 годом. Я особенно горжусь тем, что практически половину дохода нашей компании приносит платная техподдержка *PC|SCHEMATIC*, которую дисциплинированно оплачивают наши пользователи, что свидетельствует о позитивном восприятии наших продуктов, усилий по их развитию и компании в целом.



– Как географически развивается ваш бизнес? Каков вклад каждого из основных регионов в общий доход компании за 2014 год? Каков рейтинг регионов по объему доходов?

– Мы – не крупная компания, поэтому я бы предложил составить рейтинг не по регионам, а по странам. Итак, в порядке убывания, лидерами с точки зрения продаж являются: наша родина – Дания (и это закономерно), затем Норвегия (что тоже логично), а также Чехия и Польша.

Я хотел бы обратить внимание ваших читателей на то, что среди лидеров оказались и две восточно-европейские страны, что свидетельствует об их неуклонном развитии вопреки политическим и экономическим неурядицам в мире. Мне кажется важным еще раз отметить в этой связи тот факт, что в перечисленных мною странах пользователи *PC|SCHEMATIC* активно приобретают техподдержку и ежегодно продлевают её. Такая культура работы пользователей отличает наш бизнес в этих странах от других регионов.

По числу же нелегальных пользователей PC|SCHEMATIC однозначно и с большим отрывом лидирует Китай, занимая первую строку в топе недобросовестных стран-пользователей. К сожалению, нам пока не удастся сделать что-либо для улучшения ситуации в этом направлении.

– По какой причине в вашем топе отсутствуют такие промышленно развитые страны, как Германия, Франция, США?

– Это легко объяснить. В этих странах очень развитые и сильные рынки. При этом сильны не только потребители, но и разработчики ПО для сферы ECAD. В одной только Германии находятся пять компаний, разрабатывающих ПО, схожее по функциональности с PC|SCHEMATIC. Во Франции расположен головной офис нашего основного конкурента, ну а в США в сфере ECAD тотально доминирует AutoCAD Electrical. По этой причине мы активнее – и, соответственно, успешнее – работаем на тех рынках, где наши основные конкуренты представлены не так хорошо. По-моему, это разумная “международная” политика. ☺

– Как развивается ваша команда, каковы основные изменения в составе компании?

– Действительно, в последние годы мы несколько расширились. Целью расширения нашей команды разработчиков было снять с плеч основных

программистов, работающих над созданием ПО, части нагрузки, связанной с работой офиса. Мы столкнулись с тем, что есть много несущественных задач, которые прерывают их работу, нарушают её ритм и негативно влияют на сроки выполнения плановых разработок.

Кроме программистов, мы пригласили в наш коллектив специалиста по **Scrum** (набор принципов построения процесса разработки, позволяющий через короткие по времени итерации, называемые спринтами, предоставлять конечному пользователю работающее ПО с теми новыми возможностями, для которых определен наивысший приоритет. Реализуемые возможности определяются в начале спринта, на этапе планирования, и не могут изменяться на всём его протяжении. Строго фиксированная небольшая длительность спринта придает процессу разработки предсказуемость и гибкость. – Прим. ред.). Основная работа по внедрению принципов Scrum в нашей компании уже завершена. Результат, как говорится, налицо! **Благодаря следованию принципам Scrum мы можем хоть каждый день выдавать на-гора новый работающий релиз.** Это фантастическая вещь!

Ну и главное, как я считаю, пополнение в нашей команде за последние годы – это новый менеджер по продажам в Дании, стране, которая приносит нам существенный доход и где расположены наши



Этим традиционным фото завершилась официальная часть конференции реселлеров PC|SCHEMATIC (Копенгаген, 9 июня 2015 г.)

крупнейшие пользователи. И я с гордостью отмечаю, что это – моя дочь **Dorthe Larsen**. Потребовалось много времени и моих усилий на то, чтобы заинтересовать и увлечь её нашим бизнесом. Когда **Dorthe** общается с клиентами по телефону – ей просто нет равных. ☺ Кроме того, она постепенно перенимает обязанности менеджера, ответственного за продажи в Австралии, а также курирует продажи **PC|SCHEMATIC** через наш специализированный интернет-магазин.

– Судя по предпринимаемым шагам для развития компании в территориальном аспекте, Вы рассматриваете страны БРИКС как территории опережающего развития для PC|SCHEMATIC. Так ли это?

– Хочу акцентировать наши самые добрые намерения равноправного сотрудничества в любой стране, очень далекие от идей и подходов неокOLONиализма. Действительно, в аспекте расширения обслуживаемой нами территории произошло важное событие – мы открыли офис **PC|SCHEMATIC** в Индии, которым руководит **A. Venkatakrishnan**. Вы уже успели познакомиться с ним сегодня на открытии нашей ежегодной конференции. Этот офис уже обслуживает и такие страны, как Дубай и Бангладеш. В этом регионе мы принимаем участие в крупнейших тематических выставках, решая задачу повышения узнаваемости нашего бренда, и, конечно же, рассчитываем на отдачу от наших инвестиций. Откровенно говоря, с нашим скандинавским менталитетом нам порой трудно понять культуру ведения бизнеса в Индии – в особенности, страсть к тому, чтобы потрговаться. ☺ Но мы быстро осваиваем местные особенности.

– Как развивается дилерская сеть компании?

– **Наша сеть дистрибьюторов покрывает 40 стран.** Недавно мы пополнили список стран, где **PC|SCHEMATIC** представлен дистрибьютором или реселлером, заключив дилерский договор с компанией в Бразилии. Правда, из-за экономического спада в этой стране её дела пока идут не слишком успешно. Но мы надеемся, что раз уж мы смогли начать совместный бизнес в трудное время, то с улучшением ситуации наше сотрудничество точно принесет хорошие плоды. Многие бразильские технические университеты уже используют **PC|SCHEMATIC** в учебном процессе.

Мы стремимся выйти и на стремительно развивающийся рынок Турции. В данный момент на стадии заключения находится дилерский договор с одной из турецких компаний, специализирующихся на электротехническом проектировании.

В работе с нашими дистрибьюторами и реселлерами мы решили пойти дальше, чем предполагает общепринятая схема взаимодействия с целью перепродажи ПО. Мы скомпоновали так называемые наборы, в которых аккумулированы наши практики: как мы продаем **PC|SCHEMATIC**, как



*Индийский мандем PC|SCHEMATIC:
A. Venkatakrishnan u Ove Larsen*

обучаем пользователей приемам работы с нашим ПО, как оказываем техническую поддержку, как ведем маркетинг. По договоренности наши дистрибьюторы получают право использовать имя **PC|SCHEMATIC** в целях рекламы продукта и генерирования продаж. По сути, это чем-то напоминает франшизу. По нашему общему мнению, такой подход даст возможность компании **PC|SCHEMATIC** выглядеть крупнее и представительнее, а нашим партнерам – использовать наш бренд для пользы дела. Всеми юридическими вопросами, которые, разумеется, возникают в таких делах, занимается специально нанятая нами юридическая компания. **Теперь мы готовы предложить не только наше ПО, но и наш бренд и наборы, в которых аккумулированы практики продажи и поддержки, нашим дилерам – как существующим, так и новым.**

– Какова теперь политика компании в отношении выпускаемых продуктов? Как она влияет на позиционирование компании на рынке? И наоборот – как позиционирование компании влияет на расстановку акцентов вашей продуктовой политики?

– На протяжении 35-ти лет мы продолжаем удовлетворять потребности инженеров, занимающихся электротехническими проектами и выпуском документации. В этом ключе наша фокусировка остается прежней. Однако со временем нам пришлось пересмотреть политику формирования линейки продуктов: мы расширили её путем включения таких лицензий **PC|SCHEMATIC Automation**, в которых искусственно ограничено количество компонентов (символов) создаваемого

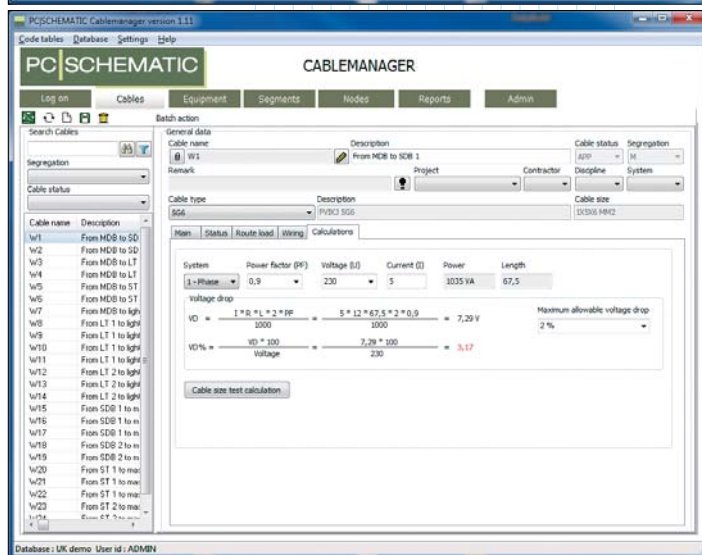
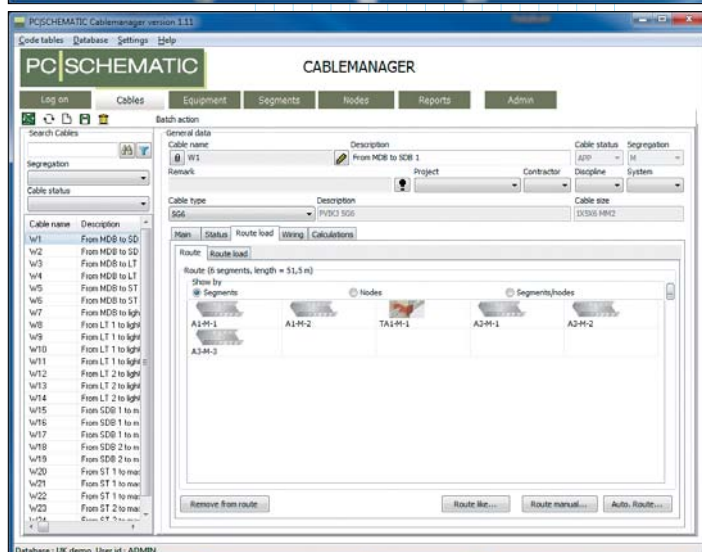
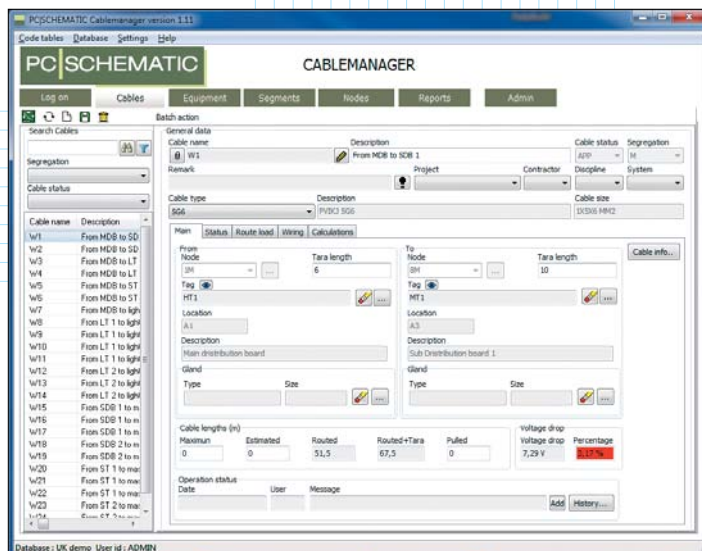
проекта, и которые стоят меньших денег. Я имею в виду **PC|SCHEMATIC Automation Flex 350** и **Flex 150**. Затем мы ввели практически ограничения страниц проекта (*pages*), а не компонентов – это лицензии **PC|SCHEMATIC Automation Smart 40** и **Smart 20**. Такая тактика стала нашим ответом конкурентам и вполне оправдала себя. Кроме того, имеется возможность выбора между приобретением сетевой или однопользовательской лицензии без указанных ограничений. Для наших пользователей крайне важно, что по функциональности все перечисленные выше продукты одинаковы – это действительно одна и та же программа. Ограничения по количеству страниц или символов встроены в лицензионный файл, а не являются ограничениями функциональности системы.

Мы намеренно отказались от политики модульного ПО, модной в наше время. Внешенные нами искусственные ограничения касаются только размера выполняемого проекта, тогда как у наших конкурентов ограничения затрагивают как раз функциональность системы – а это, как мне кажется, мешает работе пользователя. Отсутствие ограничений выгодно отличает нас от конкурентов – до последнего времени никто из них не был готов на такие шаги. Мы не хотим, чтобы пользователь испытывал разочарование, когда через месяц-другой после покупки становится понятно, что не вся необходимая функциональность доступна в приобретенном модуле, и нужно доплачивать еще и еще.

– *Стоимость PC|SCHEMATIC, особенно лицензий с ограничениями, выглядит очень невысокой. Оправдывается ли такая ценовая политика?*

– Цена действительно имеет значение, особенно в некоторых странах. Мы подметили интересные “национальные” закономерности. Например, в Польше мы продаем много лицензий, но все они – бюджетные. В то же время в Чехии большей популярностью пользуются лицензии без ограничений по размеру проекта, хотя их продается меньше. Поэтому очень хорошо, что у нас есть возможность ограничивать лицензии практически под любой размер проекта. Это помогает нам вписаться в рыночные условия в каждой стране, где у нас работают реселлеры.

С первого дня основания нашей компании ценообразование имело для нас значение, поскольку **мы всегда ставили себе задачу продавать больше лицензий по меньшей цене**, а не наоборот. Диапазон наших цен широк – от 3200 евро за плавающую сетевую лицензию **PC|SCHEMATIC Automation**, до 890 евро за **Flex 150**. Цены немного варьируются в зависимости от страны.



Новый функционал Cablemanager для работы с кабелями будет полезен проектировщикам и монтажникам

– Сегодня на конференции были представлены новые модули и продукты PC|SCHEMATIC. Давайте же погребем по ним.

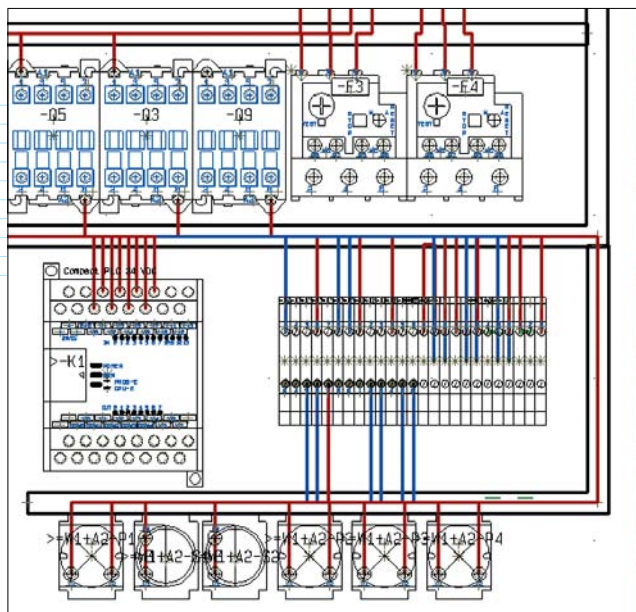
– **PC|SCHEMATIC Cablemanager** – это наше новое решение для мониторинга кабелей и кабельных каналов в инженерных проектах. Оно позволит всем вовлеченным специалистам отслеживать назначение и положение кабелей на стадии проектирования и при последующем техническом обслуживании. Мы намерены завершить работу над первым релизом до конца этого года. Сейчас продукт проходит тестирование здесь в Дании – в компании, которая реализует проект по строительству большого моста. Далее наше ПО будет использоваться в амбициозном проекте по строительству тоннеля под проливом Фемарн-Бельт, разделяющим Данию и Германию.

Название еще одного нового продукта – **PC|SCHEMATIC Panelrouter** – говорит само за себя. Это решение позволяет автоматически выполнить маршрутизацию всех кабелей, проводов и перемычек в электрических шкафах, а также рассчитать длины кабелей, что сэкономит массу времени инженеру-электрику – до четырех-пяти дней на один шкаф. Программа оптимально использует базы данных компонентов и данные с чертежей, учитывая все настройки соединений. Уменьшается и общее время производства шкафов. Это решение будет полезным, в первую очередь, для компаний, которые производят мелкие партии таких изделий и постоянно меняют их ассортимент. Чтобы пользователи могли ознакомиться с *Panelrouter*, мы включили его в состав нового релиза – *PC|SCHEMATIC V17*. Однако велика вероятность того, что в будущем оно будет поставляться как отдельный продукт.

– Сегодня Вы анонсировали продукт PC|SCHEMATIC Service? Для чего он предназначен?

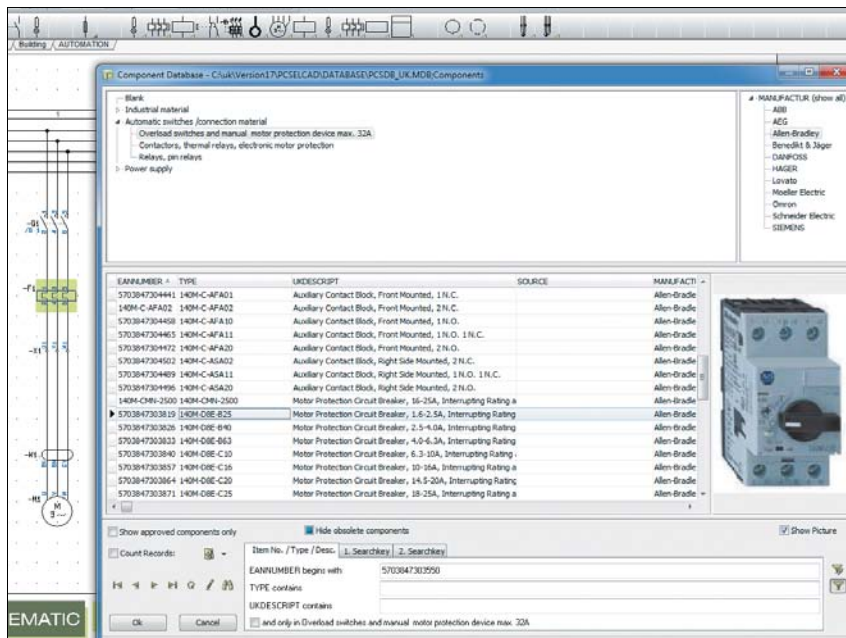
– Хочу предупредить возможную путаницу: не надо смешивать этот продукт с демо-версией *PC|SCHEMATIC* или с нашим вьювером. С помощью “демки” можно выполнить проект любой сложности, но ограниченный 40 элементами. В отличие от этого, *PC|SCHEMATIC Service* позволяет работать с уже созданным проектом – экспортировать в PDF, распечатывать, осуществлять поиск и перемещаться (*navigate*). Но эта система не дает возможности вносить изменения в проект и запоминать их.

Основная масса потенциальных пользователей *PC|SCHEMATIC Service* – это специалисты,



PanelRouter обеспечивает быструю и правильную трассировку соединений в электрошкафах

занимающиеся обслуживанием или производством электротехнических систем. Полнофункциональная система проектирования им не нужна. Как пример: предприятие может использовать одну полную лицензию *Automation* для внесения изменений в проекты, и 5÷10 лицензий *Service* – для обслуживания установленных электротехнических систем. Но я хочу подчеркнуть: для того чтобы стать пользователем *PC|SCHEMATIC Service*, совсем не обязательно



База данных PC|SCHEMATIC остается одной из самых полных – 44.517 компонентов от 51 производителя

иметь лицензию PC|SCHEMATIC Automation.

Стоимость PC|SCHEMATIC Service – 800 евро за лицензию. Мы также предлагаем плавающую конфигурацию этой лицензии за 1280 евро. Этот продукт вышел в свет одновременно с новейшим релизом PC|SCHEMATIC V17 и уже доступен всем желающим.

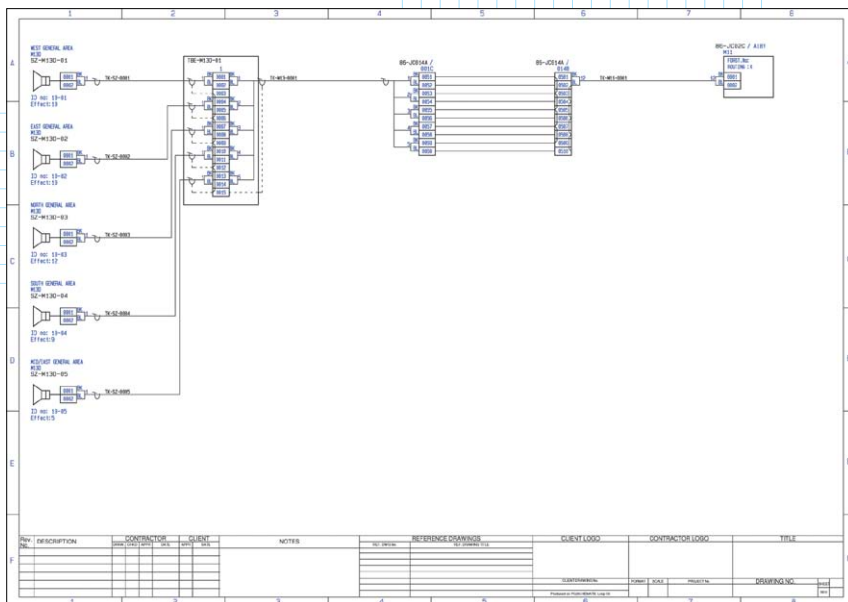
– Вы приняли решение постепенно отказаться, начиная с текущей версии, от ключей защиты и перейти на систему лицензирования, подразумевающую активацию через интернет...

– Да, это общемировой тренд среди разработчиков ПО, и мы ему следуем. Активация лицензий может быть реализована через подключение к интернету, либо по электронной почте. Сейчас активно идет процесс замены у наших пользователей USB-ключей на лицензионные файлы.

– Сегодня мы услышали, что вы предлагаете PC|SCHEMATIC в аренду. Насколько популярна эта услуга?

– Должен сказать, что PC|SCHEMATIC – и без того сравнительно недорогое решение, так что эту возможность мы особо не рекламируем. Предложить ПО в аренду – это скорее часть нашего предпродажного процесса в том случае, если клиент не готов заплатить за всё сразу или не уверен в чём-то. Тогда мы предлагаем взять систему в аренду на пару месяцев и затем продолжаем работу с клиентом. При всей кажущейся выгоде аренды простой расчет показывает, что в случае, когда заказчик намерен использовать PC|SCHEMATIC на протяжении долгого времени, экономически более оправдано сразу приобрести постоянную лицензию, нежели ежемесячно платить за аренду. Конечно, для совсем молодых компаний аренда может стать выходом из ситуации.

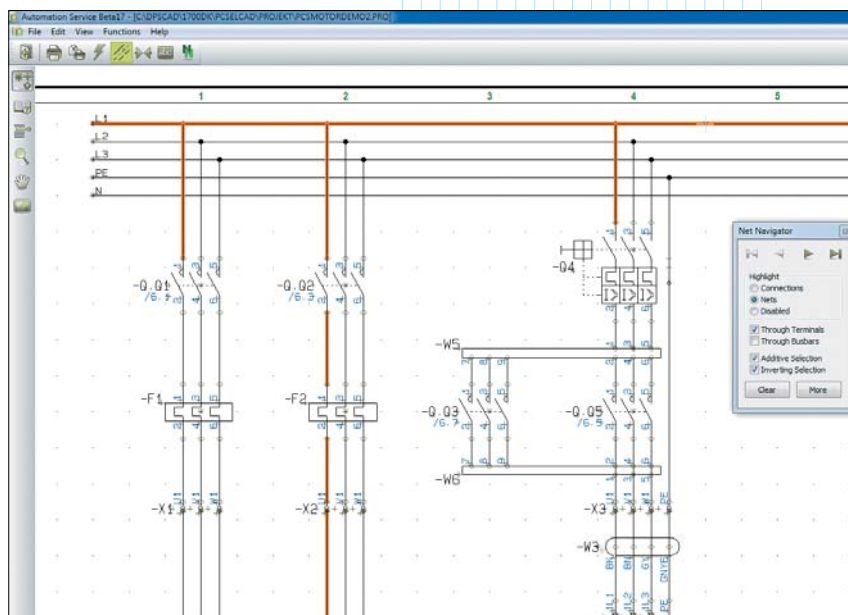
– Сравнительно недавно ваша компания запустила свой собственный интернет-магазин, предлагающий продукты PC|SCHEMATIC. Кого он обслуживает, и как на это прореагировали ваши дистрибьюторы? Не рассматривают ли они этот ваш шаг как посягательство на их бизнес?



Документация генерируется автоматически, с использованием информации из базы данных. Ни один сигнал не будет потерян

– Мы запустили интернет-магазин для клиентов, находящихся за пределами Дании. Прайс-лист в интернет-магазине – датский, а это значит, что все цены чуть выше, чем в среднем по миру. Продукт поставляется с лицензионным файлом (то есть уже без ключа).

Я считаю, что наши дистрибьюторы скорее выиграют от наличия такого источника продаж, поскольку смогут предложить потенциальному клиенту более низкую цену, не потеряв на своей дилерской скидке. При этом мы настолько дорожим нашими отношениями с дистрибьюторами, что, в том случае, если находящийся на обслуживаемой



С помощью функции “Просмотрщик цепи” (Net Navigator) можно легко проследить за всеми соединениями

ими территории клиент купит продукты в нашем интернет-магазине, то дистрибьютор всё равно получит свой процент от такой сделки. Мы запустили интернет-магазин не для того, чтобы разрушить бизнес наших партнеров, а для того, чтобы заинтересованные пользователи из необслуживаемых нами стран тоже могли приобрести наше ПО.

– Кому и когда будет доступен Component Database Portal?

– Мы постоянно действуем в условиях достаточно жесткой конкуренции. От этого никуда не деться, и нам приходится искать варианты, как привлечь и заинтересовать пользователя. За время существования компании у нас накопилась солидная база электротехнических компонентов от таких производителей, как *Siemens, Schneider Electric* и многие другие. **Мы приняли решение разместить все имеющиеся базы элементов на нашем специальном портале и дать пользователям возможность выбирать для работы именно то, что им нужно.** Все пользователи с активным договором о технической поддержке смогут скачать базы компонентов бесплатно. Ну а те, кто не на поддержке – за дополнительную плату.

В отношении доступности... Полагаю, что БД компонентов станет доступна пользователям вместе с новой версией системы – *PC|SCHEMATIC V18*, которая выйдет в течение первого квартала 2016 года.

– Ориентируется ли ваша компания, выстраивая свою продуктовую политику, на достижения конкурентов, или же вы больше нацелены на



Презентация новинок и изюминок PC|SCHEMATIC V17

решение тех задач, которые ставят пользователи? А может быть, вы полагаетесь на собственное представление о счастье ваших клиентов – мол, мы лучше знаем, что им нужно?..

– Учитывать достижения конкурентов очень важно. По сути, конкурирующие решения в нашей сфере выполняют схожие задачи, потому, чтобы привлечь внимание заказчика к нашему продукту и к нашей компании, мы ищем варианты – как его заинтересовать, как стать ему более полезными. Именно по этой причине мы создали и предлагаем модули *Panelrouter* и *Component Database*, поскольку это выгодно отличает нашу компанию от конкурентов.

Мы не считаем, что лучше самих пользователей знаем, что им нужно. 😊 Если я составлю список того, что нужно включить в релиз, то, уверен, в итоге пользователи будут реально применять не более 20% от моего списка. Если же мы повернемся к пользователю лицом и внимательно его выслушаем, то очень востребованным окажется как минимум 80% нового функционала. Для того чтобы узнать потребности пользователей, мы регулярно организуем крупные мероприятия, называемые юзер-митингами. Только в Дании они проходят шесть раз в год! Наши крупнейшие дистрибьюторы тоже организуют семинары пользователей, на которых мы присутствуем и фиксируем пожелания. Когда поступает такой запрос, который требует более глубокой проработки и исследования, мы, так сказать, “внедряемся” в рабочий процесс пользователя. Допустим, какой-то еще не автоматизированный процесс регулярно отнимает у пользователя два-три рабочих дня. Если мы можем избавить его от этого – это замечательно!



В полях: фиксация требований и пожеланий заказчика

Недавно мы отработали по такому алгоритму с нашим крупным заказчиком – международной компанией **DISA**. Выяснив, что именно регулярно требует у них напрасных затрат времени в процессе электротехнического проектирования, мы смогли избавить их от этих мучений, продолжительностью в несколько дней, сведя эту работу к нескольким кликам мышкой. **Заказчик доволен, а для нас это – главная награда.**

– Расскажите, пожалуйста, о лучших сделках 2014 года...

– Как Вы знаете, одним из наших крупных клиентов является норвежская компания **Statoil**. Недавно одна из нефтедобывающих компаний купила у **Statoil** платформу, вместе с которой получила и базу данных, для которой мы, по заказу **Statoil**, разрабатывали систему **LOOP GI**. В связи с этим у владельца новой платформы появился большой интерес к нашему ПО, которое уже протестировано временем.

Еще один наш крупный клиент – **Danish Railways** – не только расширил применение **PC|SCHEMATIC**, но и сформулировал желание иметь лицензии отдельного типа – только для целей обслуживания. Из этого пожелания и родилась идея создания продукта **PC|SCHEMATIC Service**, которую мы уже успешно реализовали. Только в **Danish Railways** систему **PC|SCHEMATIC Service** используют свыше 100 специалистов.

Кроме компании **DISA**, о которой уже было сказано, я хотел бы отдельно упомянуть сделку с **Grundfos**. Это наш старый клиент, однако в прошлом году он расширил номенклатуру применяемых продуктов из нашей линейки.

В отличие от конкурентов, мы прилагаем очень большие усилия для предоставления всесторонней технической поддержки пользователям в Дании. Те наши заказчики, которые работают с нами напрямую, на другие решения уже не перейдут.

– Что, на Ваш взгляд, в наибольшей степени влияет на предпочтения пользователей на рынке электротехнических CAD-систем?

– Я полагаю, что на нашем рынке пользователи смотрят в первую очередь на цену продукта. Функциональность решения – на втором месте, пользовательский интерфейс – на третьем.

– Каковы успехи компании в работе с образовательной сферой? В чём заключается выгодное предложение для студентов технических вузов?

– Для технических вузов и колледжей Дании образовательная лицензия **PC|SCHEMATIC** предоставляется бесплатно. Для других стран политика отличается, поскольку мы принимаем во внимание пожелания нашего локального дистрибьютора.



Оперный театр Копенгагена



Круизная прогулка на катере по каналам Копенгагена

Также мы смотрим на то, что является нормой на конкретном рынке – платная или бесплатная образовательная лицензия.

Наша бесплатная образовательная лицензия имеет ограничение – 150 символов (элементов). Полная версия поставляется в вузы по ценнику, согласованному с дистрибьютором. Но в целом продукты максимально доступны – по цене одной коммерческой лицензии можно получить

10 образовательных. При покупке вузом пула из 10-20-30-ти лицензий, поддержка (мейтененс) оплачивается как за одну лицензию, и распределяется она на весь пул. Единственное условие: вуз должен подписать документ, что обязуется не использовать наше ПО в коммерческих проектах.

– *Планируется ли выпуск мобильных приложений PC|SCHEMATIC? На наш взгляд, они могли бы стать ценными помощниками для сервисных специалистов “в полевых условиях”...*

– Я должен сказать, что **мы уже поддерживаем планшеты и смартфоны на платформе Windows**. В отношении iOS и Android ситуация следующая: мы уже исследовали возможные проблемы, с которыми потенциально можем столкнуться при портировании наших решений на эти платформы. Но на настоящий момент мы еще не зафиксировали необходимого спроса со стороны наших пользователей на поддержку мобильных платформ, чтобы принять такое решение.

Не думаю, что такой спрос будут порождать конструкторы-электротехники – им по-прежнему нужны большие мониторы. А вот спрос на мобильные приложения для целей обслуживания электротехнических инсталляций будет расти существенно быстрее. Но эти потребности мы пока успешно “закрываем” такими продуктами, как PC|SCHEMATIC Viewer и PC|SCHEMATIC Service. Вероятно, имеет смысл сначала обеспечить поддержку обеих платформ нашим выволом.

В целом же – да, мы следим за этим трендом и прорабатываем это направление.

– *А ваши основные конкуренты уже предлагают мобильные приложения?*

– Нет, я не встречал у наших прямых конкурентов поддержки платформ iOS и Android. Если речь идет непосредственно об электротехническом проектировании, то потребуется не один год, пока пользователи решат, нужны ли им наши решения на мобильных платформах. Кроме того, зачастую они используют в своей работе разное ПО – а это значит, что всё оно должно быть доступно на мобильных платформах, чтобы процесс был непрерывным.

– *Есть ли у вас намерение в какой-то мере отказаться от принятой модели лицензирования? К примеру, создать облачное решение с возможностью для клиентов получать доступ к актуальной версии с оплатой только за фактическое время доступа (pay-as-you-go)...*

– Я считаю такую форму использования наших продуктов вполне вероятной, и технически реализовать это можно. Крупные ИТ-компании уже создали и предлагают соответствующую инфраструктуру, готовые среды и условия для этого.



Пожилую, но подтянутую мужскую компанию прелестно оживляет молоденькая женщина (Юрмала, апрель 2015 г.)

На сегодня мы еще не отмечаем у пользователей спроса на подобный сервис. Однако **я думаю, что облачный сервис нашим заказчикам потребуется скорее, нежели поддержка мобильных платформ**. Поэтому мы внимательно смотрим в эту сторону.

– *Совсем недавно компания анонсировала новую версию флагманского продукта – PC|SCHEMATIC Automation V17. Если обозначить нововведения крупными мазками – на что бы Вы хотели обратить внимание читателей?*

– Во-первых, я приглашаю всех пользователей оценить преимущества встроенного модуля Panelrouter – он должен произвести впечатление.

Во-вторых, не все, но многие оценят поддержку международных стандартов (Product Aspect), которая включена в V17.

В-третьих, возможности Component Wizard расширены для того, чтобы облегчить пользователям процесс создания своих собственных элементов.

Так что приглашаю всех интересующихся ECAD-системами скачать нашу полнофункциональную демо-версию PC|SCHEMATIC и самостоятельно её опробовать в деле. Принимайте участие в вебинарах, анонс которых можно найти на сайте www.pcschematic.com! И последнее – PC|SCHEMATIC V17 официально поддерживает Windows 10.

– *Спасибо Вам за содержательную беседу и уделенное нам время! От лица всей редакции Observer’a желаем компании и Вам лично всяческих успехов!*

Копенгаген, 9 июня 2015 г. 🍷