

# “Нет ничего лучше для имиджа компании, чем встретиться и поговорить с журналистом”

Эксклюзивное интервью г-на *Hugh Humphreys*, директора компании *Delcam*

Часть II

Александра Суханова (*Observer*)

[aleksandra@cadcamcae.lv](mailto:aleksandra@cadcamcae.lv)

– Г-н *Humphreys*, какие события, решения или достижения в жизни *Delcam* последнего времени Вы определили бы как наиболее значимые?

– Компания значительно выросла, развивая имеющиеся и добавляя новые продукты. Первоначальный пакет *DUCT* разделился на две части – *PowerMILL* и *PowerSHAPE*. У нас теперь есть и специализированное программное обеспечение, такое как *ArtCAM*, для специфических потребностей отдельных отраслей промышленности. Позже, в сотрудничестве с нашим французским филиалом, мы разработали *PowerINSPECT*. У нас есть и другие планы. Например, недавно мы разработали новую систему для внутреннего использования под названием *PS-Team* (разновидность *PDM*-системы для управления документооборотом и распределения задач между офисами *Delcam* по всему миру. – *Прим. ред.*). Но оставалось ощущение, что мы не охватываем весь рынок обработки на станках с ЧПУ. Именно поэтому мы приобрели *FeatureCAM*. Достижения, о которых я сказал, – самые важные для нас.

– Давайте обсудим подробнее упомянутое Вами приобретение. Итак, в марте 2005 года компания *Delcam* купила *Engineering Geometry Systems (EGS)* – разработчика хорошо известного в США пакета *FeatureCAM*, отличающегося способностью программировать обработку на основании автоматического распознавания конструктивных элементов. Почему выбор пал именно на *EGS*? Был ли на примете кто-то еще?

– Конечно, я постоянно держу на примете другие компании. Материалы по ним занимают три большие полки в моем кабинете. Система *Power Solution* (в том числе и *PowerMILL*) больше подходит для работы со сложными формами и сложными траекториями инструмента. Она дает пользователю полный контроль над созданием траекторий обработки и

над условиями резания, допускает прямое редактирование каждой траектории, предоставляет другие полезные возможности для решения этого класса задач. Но, естественно, такой уровень возможностей управления делает систему излишне сложной для простых задач производства. Именно поэтому мы пришли к соглашению с *EGS*, владеющей *FeatureCAM*. Мы купили эту компанию и добавили её продукты к нашим.

Перед тем, как решиться на это, мы говорили с различными компаниями. Некоторые из них – наши конкуренты, продукты других в определенной степени дополняют наши. Если вы покупаете конкурента, у вас появляются определенные трудности. Вы должны исключить возможное дублирование в системах. *FeatureCAM* очень хорошо прижился в нашей компании. Мы передали *EGS* часть наших технологий, чтобы улучшить их программное обеспечение. И, конечно, мы смогли расширить бизнес этой компании, прежде работавшей главным образом в США. Теперь они могут продавать свой продукт во всем мире через сеть наших бизнес-партнеров.



Торжественное открытие нового офиса компании “Делкам-Урал” площадью 500 м<sup>2</sup> в Екатеринбурге

Таким образом, это приобретение действительно имеет смысл по многим причинам.

– *А какова была стоимость сделки, и кто первый проявил инициативу?*

– Трудно сказать. Думаю, что инициатива была взаимной, родившейся из наших обсуждений. Я не могу назвать сумму сделки. Могу сказать только, что оборот EGS превышал 3.5 млн. USD. Это была хорошая сделка для нас.

– *В чём главный смысл, выгода для Delcam от этой сделки? Вы получили доход EGS, её клиентов, хорошие выходы на американский рынок?..*

– Я полагаю, что мы и так были устойчиво растущей компанией, и мы уже присутствовали на американском рынке. Фактически, по продажам в США мы превосходили FeatureCAM. Но действительно, это приобретение добавило приблизительно 50% к цифрам наших продаж на американском рынке.

– *Вы видите какую-то выгоду для компании EGS оттого, что её приобрела Delcam?*

– Несомненно. Мы видим, что для сотрудников EGS открылось больше возможностей. Их продукт станет более конкурентоспособным, поскольку мы вложим капитал в его развитие.

– *Насколько мы информированы, FeatureCAM не вошел в состав вашей продуктной линии Power Solution. Не объявлено и о планах слияния или замещения продуктов – обе линии остались самостоятельными... Так, может, было бы разумнее перенять технологии, специалистов и клиентов, но не давать гарантии сохранения FeatureCAM как независимого продукта?*

– FeatureCAM, как продукт, весьма отличается от PowerMILL. Пользовательский интерфейс PowerMILL ориентирован на удовлетворение специфических потребностей тех клиентов, которым необходимо строить сложные объекты, и требуется возможность активного взаимодействия с системой. В FeatureCAM автоматизации гораздо больше. Система распознаёт конструктивные элементы обрабатываемой детали и автоматически создает программу для их обработки, что значительно сокращает время подготовки УП. И пользовательский интерфейс FeatureCAM хорошо соответствует этой задаче.

Система не может быть одновременно очень простой и очень мощной. На нынешнем уровне технологий нельзя создать очень простое в использовании программное обеспечение, которое делает очень сложную работу. Именно поэтому мы предлагаем и более простые в аспекте применения продукты, подобно FeatureCAM или ArtCAM, и более сложный комплекс PowerMILL.

Позвольте мне привести простой пример, который иллюстрирует, как различные группы людей применяют

наш софт. FeatureCAM очень хорошо известен в американских Военно-воздушных силах. Парни, которые с ним там работают, – не очень квалифицированные по сравнению со специалистами в промышленности. Тем не менее, они могут изготавливать простые детали вполне надежно и эффективно. Они загружают в FeatureCAM модель детали, система распознаёт все конструктивные элементы и создает управляющую программу. Станок работает, военные довольны, деталь изготовлена. Стратегии обработки не очень сложные, зато процесс абсолютно надежен.

PowerMILL предназначен для работы с невероятно сложными пресс-формами или турбинными лопатками. В этих случаях инженер должен думать даже о потоках воздуха. Он должен стремиться к минимизации времени обработки, а поверхность после чистовой обработки должна быть идеальной. Для этого инженер должен иметь возможность управлять каждой тонкостью стратегии фрезерования.

Как видим, это абсолютно различные пользователи и абсолютно различные рынки. На самом деле в этом и была часть нашего интереса к FeatureCAM. Поскольку он настолько отличается от нашего продукта, то нам не нужно тратить массу времени на то, чтобы объединить эти пакеты. Мы можем по-прежнему развивать их

отдельно. И я хотел бы ясно и четко сказать это российским читателям, поскольку некоторые действительно полагают, что мы будем объединять две системы, и опасаются покупать что-то у Delcam, так как думают, что наше программное обеспечение не будет существовать. **Я хочу подтвердить все наши обязательства по развитию и поддержке FeatureCAM.** На самом деле мы уже увеличили численность людей, занимающихся разработкой и поддержкой этого продукта. Будут появляться и общие технологии. Мы не собираемся разрабатывать одни и те же функции отдельно для каждой системы, гораздо экономнее объединить эти усилия. Но было бы ошибкой пытаться сделать пользовательский интерфейс FeatureCAM похожим на PowerMILL.

– *Все разработки ведутся здесь, в Великобритании, или же вы разделяете этот труд с Delcam USA? Пользуетесь ли вы услугами оффшорного программирования – в Индии, в России, Восточной Европе или где-нибудь еще?*

– В нашем британском офисе работает примерно 75 человек. Эта цифра не включает службу поддержки – приблизительно 30 сотрудников. Кроме того, у нас есть 10 разработчиков в США, в Солт-Лейк-Сити, шестеро – в Индии, а еще 20 человек в России – прежде всего, в Иркутске, а также в Самаре, Тольятти и Москве. Но мы собираемся увеличить объемы работ в России. Мы также хотим послать российских инженеров в Канаду для разработки постпроцессоров. Кроме того, в данный



Mark Forth, менеджер по маркетингу PowerMILL

момент мы планируем направить кого-то из инженеров в Солт-Лейк-Сити для работы над *FeatureCAM*.

– Как бы то ни было, бытует мнение, что *Delcam* – это европейская компания, политика которой больше ориентирована на Европу. Вы менее известны в США, где уступаете свои позиции американским разработчикам. Была ли покупка *EGS* еще и тактическим шагом для увеличения доли американского рынка? Пока, как следует из графиков за 2005 год, которые мы видели сегодня на презентации, объем продаж там остается прежним. Кто ваши главные конкуренты в США?

– На США приходится 20% общего объема наших продаж, и за прошлый год цифры выросли. Наши ресурсы ограничены, и всё еще просматривается тенденция отдавать приоритет разработкам, а не маркетингу. Я думаю, что в США мы должны больше тратить на маркетинг. Постепенно так и происходит. Наши стенды на местных выставках становятся больше. Например, в мае мы участвовали в большой машиностроительной выставке *EASTEC*. Мы будем представлены и на других больших выставках, таких как *IMTS*, которая пройдет в сентябре этого года в Чикаго. Там же, в Чикаго, несколько недель назад мы провели пресс-конференцию для представителей средств массовой информации США, подобно тем, которые мы устраиваем в Европе. На ней присутствовали 20 журналистов. **Нет ничего лучше для имиджа компании, чем встретиться и поговорить с журналистом!**

Короче говоря, наше присутствие в США постепенно расширяется.

Говоря о конкурентах, я снова хотел бы сказать, что если клиенту нужно наше полное решение, – то у нас нет никаких конкурентов. Так, например, хорошо известная компания *Nike*, которая традиционно использовала продукты *UGS*, теперь перешла на продукты *Delcam*, потому что мы предлагаем гораздо лучшее решение в той нише – в обувной промышленности. Я полагаю, что в США большую конкуренцию нам составляет *Mastercam*, который распространен там гораздо шире. К примеру, в Калифорнии у *CNC Software*, разработчика *Mastercam*, несколько дистрибьюторов, а у нас только один. Относительно других конкурентов, я назвал бы, прежде всего, *ESPRIT* и *GibbsCAM*. Эти продукты шире представлены, у их разработчиков более многочисленный штат сотрудников на местах и более долгая история в США. Тем не менее, в 2005 году наш доход в этом регионе составил примерно 12 млн. долл. Это значит, что мы добьемся успеха в Америке. Вы правы в том, что наш бизнес там может быть гораздо больше. Нас еще не признают на этом рынке в такой степени, в какой нам этого хотелось бы. Но мы там закрепились, а остальное, конечно, займет какое-то время.



*Stuard Watson,  
директор по разработке  
CAD-системы PowerShape*

– *Пакет Power Solution* включает решение для программирования фрезерной обработки – *PowerMILL*, но не имеет ни модуля для токарной обработки (назовем его *PowerLATHE*), ни для проволоочной резки (скажем, *PowerWIRE*). А ведь большинство производителей оборудования с ЧПУ начинают выпускать гибридные токарно-фрезерные станки...

– После приобретения *FeatureCAM* в нашей линейке продуктов тоже появились такие средства. Между прочим, это была одна из причин, по которой мы купили компанию *EGS*. В их системе есть модули *FeatureTURN/MILL* и *FeatureWIRE*. Большинству из тех, кто занимается токарно-фрезерной обработкой, не нужна мощь *PowerMILL*.

Мы вкладываем и будем вкладывать средства в *FeatureCAM*, улучшая его и добиваясь большего признания этого продукта на рынке. Так что у нас есть решение для токарно-фрезерной обработки, но Вы совершенно правы, что это – та область, о которой мы должны позаботиться.

– Что ваши клиенты просят добавить в функциональность *PowerMILL*? Есть ли что-то, что будет реализовано в ближайшей версии?

– Множество недавних и грядущих улучшений связано с детальной проработкой функций, особенно в сфере 5-осевой обработки. Пользователи должны иметь возможность точно управлять тем, какая зона инструмента реально режет металл. И не только для поверхностей различной формы, но и для разной

формы фрез. Два хороших примера важности этого. Первый Вы лично видели в нашем цехе: лопатки турбины сложной формы. Второй – обработка воздушных каналов двигателя (*port machining*). Наш клиент *Zytek Engineering* производит двигатели для гоночных автомобилей *Formula 1*. Раньше они использовали другую систему, но теперь перешли на продукты *Delcam* и чувствуют себя намного увереннее.

Кроме того, большие усилия были затрачены на усовершенствование высокоскоростной обработки (*HSM*). Мы разработали ряд передовых стратегий, позволяющих реже менять направление движения инструмента, что обеспечивает оптимальную производительность (скорость и качество). Компания *Delcam* своевременно увидела тенденцию к широкому применению *HSM* и стала лидером в этой области, хотя наши конкуренты тоже не стоят на месте.

– Каковы ваши планы относительно *PowerMILL*, *PowerSHAPE*, *PowerINSPECT* и *ArtCAM*?

– Большинство наших планов касается улучшения всех функций этих пакетов. Я думаю, будет справедливо сказать, что на протяжении прошедших 15 лет мы обеспечивали возможности проектирования и создания УП практически для любого изделия, в котором было



*При прогнозировании качества поверхности система визуализации учитывает геометрию, скорости подачи и резания*

заинтересовано производство, почти без ограничений. Теперь большая часть усилий направляется на дальнейшую автоматизацию создания УП и обеспечение удобства использования систем.

Кроме того, в настоящее время мы работаем с *Birmingham University* над задачей прогнозирования качества поверхности после чистовой обработки. Это новый стандарт симуляции. Например, если вы сравните фотографию реальной детали и изображение модели, то будете удивлены тем, что почти невозможно увидеть различия и определить, где какая картинка. Программные симуляторы обработки, которыми располагают сегодня большинство компаний, позволяют избежать поломки инструмента. Такой симулятор в нашей системе есть уже давно. Когда большинство людей говорит о симуляции, они подразумевают симпатичную картинку с инструментом на экране. Мы считаем, что пользователю хотелось бы не только предотвратить поломку инструмента, но и обеспечить его работу в наилучших условиях. Для этого мы выводим на экран картинку детали, отображающую реальное качество поверхности, которое будет получено после финишной обработки. Он может видеть каждую ошибку, каждый дефект, каждую ситуацию, которая может отразиться на качестве поверхности: например, изменение направления движения инструмента, угла резания или появление вибрации.

Мы хотим добиться такого положения дел, когда пользователь сможет посмотреть на экран, увидеть изображение обработанной поверхности и сказать себе нечто вроде “это хорошо, поток воздуха будет проходить здесь” и т.п. Мы хотим дать людям возможность видеть это виртуально, без необходимости ставить на станок титановую заготовку, фрезеровать её, тратить на это время, свое и станочное, и так далее.

Конечно, мы не можем сделать это только своими собственными силами, как чисто софтверная компания. На данном этапе одна часть задач лежит в области разработки программного обеспечения, а для решения другой необходима совместная работа с производителями станков и систем ЧПУ. Вместе с *Siemens* и другими компаниями мы проводим исследования в области условий резания, управления инструментом и прогнозирования качества поверхности после чистовой обработки.

*– Вы упомянули о сотрудничестве с Siemens. Как развиваются ваши отношения с поставщиками станков и инструмента? С кем вы работаете наиболее тесно, и как это помогает вашим клиентам?*

– Мы связаны почти со всеми поставщиками, хотя эти связи, конечно, меняются в зависимости от региона. К примеру, мы работаем с *Haas*, *Mikron* (точнее – *Haas Automation, Inc.* и *Mikron Agie Charmilles AG.* – Прим. ред.), *DMG*. Благодаря этому мы можем оптимизировать наши постпроцессоры, чтобы они корректно работали с различными станками. Перед покупкой нашего программного обеспечения клиент может проверить, насколько хорошо оно работает с выбранными им станками. Мы работаем почти со всеми. Наши конкуренты здесь идут за нами, и обычно у них нет такого полного диапазона возможностей.

*– Интересно, а какие станки вы используете для тестирования программного обеспечения, алгоритмов и методов у себя в компании?*

– Сегодня в нашем цехе Вы видели много различных станков с ЧПУ. Должен сказать, что между производителями станков и стоек ЧПУ есть небольшая конкуренция за право быть представленными в цехе *Delcam*. (Улыбается) Помимо *Siemens* и *Heidenhein*, у нас есть доступ и ко всем другим стойкам.

*– Каково Ваше личное отношение к процессу глобализации вообще и рынка CAD/CAM/PLM в частности?*

– Мне действительно нравится ощущать, что *Delcam* становится одним из лидеров и подлинно глобальной компанией. Мы работаем и продаем наше программное обеспечение во многих странах. Всего у нас 150 офисов в 70 странах мира. Мы охватили даже Вьетнам, где недавно открылся один из наших офисов. Думаю, что столь широкая география нашего присутствия дает нам возможность получать достаточные доходы, которые мы тратим на разработку и усовершенствование наших продуктов. Это означает, что мы конкурируем с другими системами на международном уровне. **Конкуренция – это хорошо, она помогает улучшать программное обеспечение!** Не знаю, почему слово глобализация имеет негативное значение в некоторых областях. Я думаю, что это замечательно – быть глобальной компанией, и всё больше компаний должны становиться такими.

*– Как, на Ваш взгляд, сегодня структурирован САМ-рынок? Какова его конструкция, если можно так сказать, и где в ней место Delcam?*

– У нас в *Delcam* складывается мнение, что сегодня существуют две группы разработчиков. Во-первых, поставщики систем для создания изделий чрезвычайно сложной формы в таких отраслях промышленности, как авиационная и автомобильная. Они обеспечивают полные решения для очень больших производителей. Это всего три-четыре компании, о которых мы уже говорили.

Вторая группа – это более специализированные компании. Их довольно много. **Мы предсказываем их грядущую консолидацию.** Мы видим, что *Delcam* – самая большая компания в этой группе, и мы намерены сохранить это положение. Сейчас мы изучаем наших конкурентов и другие родственные компании, которые мы хотели бы купить. Но мы не хотим рисковать, не хотим, чтобы *Delcam* получил репутацию фирмы, в которой интеграция CAD/CAM идет не так, как надо. Поэтому в данный момент мы изучаем возможности.

В этом году планируется еще одно приобретение. На самом деле консолидация – очень трудное и опасное дело, потому что вы должны объединить компании и людей, с которыми работаете. Иногда это занятие может быть очень разрушительным и трудоемким. Это также очень сильно зависит от размера компании, которую вы покупаете. Если бы мы приобретали равную по масштабам компанию, то риск был бы намного выше, чем при слиянии с гораздо меньшим разработчиком. Поскольку в целом мы играем в определенной нише (хотя и имеем специалистов в других областях), то усиливаемся мы за счет приобретения компаний, тоже работающих в одной или нескольких специализированных нишах.

Но прежде всего мы должны выполнять наши обязательства перед акционерами. Мы должны удостовериться, что они получают хорошие деньги, и что цена акций будет продолжать расти.

У нас есть хорошая пословица: “Оборот ласкает тщеславие, прибыль – здравомыслие”. Как Вы могли убедиться, **Delcam – прибыльная компания на протяжении вот уже 10 лет!**

*– Какие факторы, по-вашему, формируют будущее САМ-индустрии?*

– Я думаю, что, главным образом, это тенденция к консолидации. Наверное, в ближайшее время между тремя крупнейшими компаниями никакой консолидации не будет. Со временем может остаться только два крупных поставщика, но сейчас их три...

Однако, **в наших специализированных нишах слишком многие игроки занимаются одним и тем же, дублируя разработки друг друга. Это нонсенс.** В будущем мы увидим здесь сильную консолидацию, но сейчас этот процесс происходит достаточно медленно. Возможно, он ускорится, когда те люди, которые в свое время основали эти компании, и которым теперь по 60 лет и больше, начнут думать о том, как преобразовать дело всей своей жизни и выйти в отставку... Может быть, тогда возможности для консолидации станут более благоприятными.

*– Говоря о трех крупнейших игроках на рынке CAD/CAM/PLM, мы забыли о компании Autodesk, которая сейчас занимает ведущее положение, получив в 2005 году самый высокий доход. И у нее нет собственной САМ-системы! Вы не думали о том, что если такая мощная компания купит Delcam, это может дать вам необходимый поток ресурсов, открыть огромную базу пользователей и огромные возможности?*

– Вы правы, Autodesk – чрезвычайно успешная компания. Но значительная часть их софта продается тем, кто работает в области архитектуры, где Autodesk очень сильна. Говоря о машиностроении, – да, недавно они улучшили возможности своего программного обеспечения. Но факт

остается фактом: формы, с которыми они работают, значительно проще тех, с которыми имеем дело мы. Inventor конкурирует главным образом с SolidWorks, а нас интересуют эстетические округлые формы. Это достаточно сильно отличает Delcam. Пакет AutoCAD – действительно очень популярная универсальная система для черчения, которая широко используется во всем мире, в том числе и в России.

Но, я думаю, нам нравится быть независимыми. Если бы появилась возможность такого сотрудничества, мы могли бы достичь договоренности с реселлерами AutoCAD, чтобы они продавали наши продукты своим клиентам. У нас уже были такие соглашения в отдельных странах, где мы тесно работали с Autodesk, но на самом деле это не привело к существенному росту наших продаж. Причина в том, что люди, которые используют AutoCAD, – это, как правило, не те люди, которые хотят проектировать изделия сложной формы. В результате сотрудничества с дилерами AutoCAD мы поняли, что в реальности у Autodesk и Delcam не так уж много общих клиентов. Концепция и идея очень хороши, но на практике мы обнаружили, что люди, которые покупают AutoCAD, не проектируют изделия, характерные для наших традиционных клиентов. Я уверен, что Autodesk и SolidWorks заняли значительную долю рынка большой тройки ведущих компаний. Мы не видим, что они хотят прийти на наш специализированный сектор моделирования, потому что в области моделирования наша сильная сторона – это построение деталей сложных форм и их последующее производство.

*– Как принимаются решения в вашей компании? Кто и по каким критериям определяет, куда идти, во что инвестировать, разработку каких функций включать в план ближайшей версии, а каких – следующей, и т.д.?*



*Рафтинг Delcam на Алтае*

– Для каждого продукта есть своя рабочая группа, которая включает персонал, занимающийся продажами, маркетингом и разработкой. Конечно, это проблема – расставить задачи по приоритетам. У нас есть длинный список улучшений, которые пользователи хотели бы видеть. Мы ранжируем их и затем обсуждаем этот список с каждой группой. В этом я не участвую. После этого мы обычно проводим встречу всех специалистов по разработке, маркетингу и продажам, и они договариваются об окончательном списке приоритетных задач для следующего этапа.

В последнее время мы оптимизировали количество новых версий. Теперь мы выпускаем их один или два раза в год, потому что когда мы делали это чаще, наши партнеры по продажам и пользователи не успевали следовать за нами. Короче, вся эта работа поручена командам по разработке, продажам и маркетингу – настолько, насколько это касается продукта.

Если же мы собираемся инвестировать средства в новый продукт, то это должно решаться на собрании правления, которое мы проводим каждый месяц. Здесь снова встречаются руководители всех упомянутых групп. Они обмениваются мнениями, потому что если, к примеру, мы решим инвестировать больше денег в развитие *PowerINSPECT*, то это затронет всю компанию, поскольку потребует изменений в распределении ресурсов. Группы должны договориться об этом.

На мой взгляд, одна из причин, почему *Delcam* – успешная компания, состоит в том, что у нас есть команда, и мы полагаемся на консенсус. Я имею в виду, что мы больше следуем японскому стилю управления, где в компаниях больше согласия. Когда мы детально говорим об улучшениях, этот вопрос готовит менеджер отдела разработки. Но когда мы говорим о стратегическом направлении – очень важно, чтобы каждый поддерживал путь, который мы выбрали. Важно, чтобы каждый был вовлечен в принятие этого решения. И я думаю, что от этого наши решения становятся лучше.

Например, я лично плотно занимаюсь нашей деятельностью в России и Северной Америке. Я знаю специфические потребности этих рынков. Но было бы ошибкой с моей стороны проталкивать узкие потребности этих регионов в то время, когда **35% наших доходов мы получаем на Дальнем Востоке**. Команда, которая занимается продажами там, имеет веское слово в определении направления развития. Таким образом, большинство решений принимается в результате согласия, достигаемого между командами. Поскольку я – управляющий директор компании, то у меня есть право последнего слова. Однако маловероятно, что я не соглашусь с моими коллегами, потому что тогда мы вряд ли будем успешной компанией. Если мои коллеги хотят идти каким-то путем, а мое мнение отличается, то я могу убеждать их, но, в конце концов, мы придем к согласию.

Чем еще *Delcam* отличается от конкурентов – внутри мы неагрессивная компания. У нас очень низкая текучесть кадров – всего 1÷2% в год. Мне нравится думать, что мы даем нашим сотрудникам свободу для инициативы, возможность развиваться различными способами. Мы очень терпимы в отношении ошибок сотрудников. Самая трудная вещь – найти людей, способных брать на себя риск. Допустим, мы решаем, надо

## **Delcam приобретает компанию IMCS – разработчика системы PartMaker**

В результате приобретения американской компании *International Manufacturing Computer Services Inc. (IMCS)*, разработчика САМ-системы *PartMaker* ([www.partmaker.com](http://www.partmaker.com)), компания *Delcam* еще сильнее укрепила свои позиции среди поставщиков САМ-систем. Программное обеспечение компании *IMCS* включает приложения для разработки управляющих программ для токарных и фрезерных станков, программу *SwissCAM* для станков-автоматов продольного точения и программу *Turn-Mill* для токарно-фрезерных обрабатывающих центров с инструментальными, имеющими собственный привод вращения. Данное приобретение еще более расширяет диапазон программного обеспечения, предлагаемого компанией *Delcam* для механообработки, а также укрепляет позиции фирмы на рынке США.

участвовать в какой-то выставке или нет. Но единственный способ узнать, будет ли она успешной – это попробовать. Самое важное – это чтобы сотрудники были преданы идее. И тогда, если преуспеть возможно, то они это сделают. Мы в компании шутим, что у наших менеджеров огромная свобода делать ошибки. И если они ошибаются – мы их прощаем.

– Вы сказали, что плотно занимаетесь делами *Delcam* в России. Нельзя ли более детально узнать о ваших отношениях с Россией?

– Фактически я плотно занимался этим до того, как *Ian Ferguson* был назначен менеджером по продажам в России и странах СНГ. Теперь он занимается этой работой. Моя история началась давно, потому что первоначально я отвечал за развитие бизнеса *Delcam* на Дальнем Востоке и в Северной Америке. Постепенно я передавал эти обязанности другим менеджерам, которые могут делать эту работу намного лучше, чем я. Стало ясно, что последним регионом, в котором наше присутствие было недостаточным, остались Россия, Украина и Белоруссия. Так это и стало моим главным интересом. Я считаю, что Россия – очаровательное место, и что люди здесь чрезвычайно дружелюбны.

Теперь я приезжаю намного реже, но прежде я проводил здесь, наверное, четверть своего времени. Таким образом, у меня было две работы: одна – общее руководство *Delcam* (которое осуществляется почти, что само собой, поскольку у нас действительно хорошая команда), вторая – конкретная задача развития российского рынка. Я действительно любил посещать наших партнеров в России. И даже летать рейсами “Аэрофлота”, во время которых имело обыкновение происходить так много странных вещей. (Улыбается.)

– Большое спасибо за время, которое Вы уделили нашему журналу и за Ваши откровенные ответы! ☺

22 мая 2006 г.,  
штаб-квартира *Delcam* (Birmingham, UK)