

В середине мая команда *Observer's* побывала на форуме *SolidWorks World Northern Europe*, который по традиции проходил в шведском городе *Vasteras* (статью об этом мероприятии читайте на стр. 93). На этом форуме присутствовал и ставший уже легендарным основатель и первый президент компании *SolidWorks* г-н *Jon Hirschtick*. Несмотря на занятость, г-н *Hirschtick* уделил нашему журналу несколько часов своего времени, дав представителю *Observer's* Александре Сухановой большое и подробное интервью.

Эксклюзивное интервью *Jon Hirschtick*, основателя и первого президента *SolidWorks*

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

– Прошло уже почти 8 лет с того момента, как Вы с компаньонами продали *SolidWorks Corp.* французской компании *Dassault Systèmes*. Не жалеете?

– Ну что вы! Мы счастливы быть частью *Dassault Systèmes*. Это было нашим самым правильным решением! Как я могу сожалеть, когда показатель наших доходов увеличился в 30 раз – с 7 млн. долл. в 1996 году до более чем 200 млн. в прошлом году. Очевидно, что в этот период мы были частью *Dassault*, и мы несказанно рады этому. Знаете, меня часто спрашивают, что бы было, если бы мы не продали компанию. Мой ответ таков: я не знаю, что бы было, если бы мы оставили компанию себе, но я не могу представить, что ситуация могла сложиться лучше, чем сейчас!

Надо отметить, что я совсем не обязан находиться здесь и работать на компанию. Многие мои коллеги-соучредители *SolidWorks*, действительно, сейчас на пенсии. Однако, я и еще один основатель – **Scott Harris** – решили продолжить работу в компании, потому что нам нравится здесь. И мы горды тем, что являемся членами группы руководителей *SolidWorks*, входящей в *Dassault Systèmes*, которая, в свою очередь, – очевидный лидер в сфере *CAD/CAM*.

– А как насчет свободы, которую потеряла компания?

– Вы знаете, у нас нет такого ощущения. В любом случае, всегда есть люди или компании, перед которыми необходимо отчитываться. Нам часто предлагали стать публичной компанией. Однако, и в этом случае вы тоже не свободны: все эти акционеры, их представители и интересы и т.д. Я убежден, что в 99% случаев влияние и вклад *Dassault* позитивны. И мы обладаем достаточной свободой действий.

Не уверен, делился ли я этим с кем-либо до нашего разговора, но, раз уж вы спросили, я отвечу так: после того, как нас купили и я занял пост *CEO* компании в 1997 году, лично я почувствовал достаточно большую власть, авторитет и поддержку, чтобы делать то, что считаю нужным. И всё это потому, что руководители *Dassault* дали мне возможность так себя почувствовать и проявить. **Bernard Charlès**, президент и главный исполнительный директор *Dassault*, говорил мне: “Ты – *CEO* этой компании, значит ты принимаешь решения”. Он всегда поддерживал меня. Ранее, до приобретения, в *SW* был Совет директоров, владеющих венчурным капиталом, инвесторы. И я всегда чувствовал, что они более подозрительны, поскольку, по их мнению, я был еще молод и не знал



всего о бизнесе. Что-то вроде постоянного надзора и контроля. Теперь, став частью *DS*, мы обладаем всей необходимой нам свободой. Мы согласны с тем, что нам необходимо согласовывать с *DS* финансовые вопросы, но раз уж мы приняли решение и согласовали цели на год – столько у нас есть, столько можем потратить, столько надо заработать – то остальное за нами. Конечно, и у нас случаются дебаты, споры, как это бывает среди друзей или в семейной жизни.

– Каковы были роль и влияние *IBM* в этой сделке? В чем был её интерес?

– Я никогда не разговаривал об этом с руководством *IBM*. Предполагаю, что *DS* говорила с ними. Наши отношения с *IBM* касаются партнерства в обеспечении нас компьютерами и прекрасными рабочими станциями. Например, сейчас у меня в чемодане лаптоп от *IBM*. То же можно сказать о сотрудничестве *SolidWorks* с *HP*.

– А кто был инициатором сделки – руководство *SolidWorks* или *Dassault*?

– Я бы сказал, что в некоторой степени – оба. До этого у нас не было никаких отношений. Всё началось с того, что мне позвонил мой хороший знакомый *Peter Schleider*, аналитик с *Wall Street*, и посоветовал встретиться с *Bernard Charlès*. В то время, как вы помните, на рынке заправляла *PTC*, с которой *Dassault* сражалась в секторе *high-end*, а мы – в “*middle range*”. Вот мы и подумали – а почему бы нам не объединить усилия! Мы встретились в Бостоне на конференции *Daratech*. Наша беседа продлилась более двух часов, и решение было принято.

Bernard – прекрасный, дальновидный человек, как вы наверняка сами могли убедиться. Он правильно чувствует требования времени. Это сейчас все знают, что у *Dassault* есть ряд великолепных продуктов:

CATIA V5, SmarTeam, ENOVIA, DELMIA, SolidWorks, COSMOS. А в то время у них была только CATIA. Тогда, в разговоре со мной, он поделился своей мечтой – чтобы Dassault стала лидером во всех сегментах рынка и отраслях промышленности. Потом я поехал в Париж на более детальные переговоры о сотрудничестве – тогда мне и предложили вариант с покупкой SW. Но это уже было обоюдное желание, что сравнимо со вступлением в брак.

– И всё же, почему именно Dassault? Были ли другие предложения – например, от Unigraphics Solutions? Ведь можно сказать, что они бросились покупать Solid Edge после вашей сделки с Dassault.

– Во-первых, компания Unigraphics не столь активно выражала желание сотрудничать. Во-вторых, в то время, как вы знаете, она не была независимой – на 86% принадлежала EDS, а позже входила и в состав EDS. Такое положение вещей заметно отличало её от DS. Мы бы тогда стали просто мелким подразделением или чем-то вроде этого. На мой взгляд, это две главные причины, по которым мы не объединились с Unigraphics. Хотя не стоит забывать и о PTC. Люди даже не подозревали об этом, но если бы мы стали публичной компанией, PTC несомненно попыталась бы купить нас, и ей бы это удалось.

– В 1997 году, когда продавалась компания, её годовой оборот вряд ли превышал 30 млн. долл., но Вы умудрились продать её за 310 млн. – на порядок дороже. Как удалось добиться такого рекорда? У альянса IBM/Dassault не было другого выхода?

– Ну, 310 миллионов, конечно, не рекорд – достаточно вспомнить это безумие с “мыльными пузырями” или интернет-компаниями в самом конце прошлого века. Потенциал нашей компании был так хорошо оценен благодаря стечению многих, позитивных для обеих компаний, факторов. В первую очередь, это конечно то, что у нас были все те “ингредиенты”, которые искала Dassault. Мы работали в “горячем” сегменте рынка, которому предсказывался активный рост. В этом они оказались правы. У нас был прекрасный продукт и управленческая команда, которая была уже создана и работа которой была отлажена. С другой стороны, покупка SolidWorks входила в рамки стратегии DS, суть которой состояла в приобретении команд с качественными продуктами в разных растущих сегментах рынка.

Мы прекрасно соответствовали этим критериям. У нас действительно была классная команда, основу которой составляли небезызвестные Vic Leventhal, Tommy Li, Mike Payne, Dave Concoran, John McEleneу, а также отличная дилерская сеть. Dassault следила за нашим бурным развитием и хорошими показателями (1996 г. – 7 млн. долл., 1997 – 30 млн.). Мы были рады высокой оценке, и история показала всем, что эта оценка была справедливой. Однако, дело не только в нас. Dassault уже тогда была мощной компанией, с очень хорошей капитализацией. Они также видели, что для нас оставалась только одна альтернатива – стать публичной компанией.

– Хотя история не любит сослагательного наклонения, но всё же: как могла бы сложиться ситуация, если бы тогда, в 1997 году, компания SolidWorks была бы продана Autodesk?

– Я не думаю, что это было бы правильным шагом с нашей стороны. Autodesk вряд ли смогла бы понять, что для нас большое значение имеет свобода действий. Dassault Systèmes понимает это, поскольку сама была, так сказать, дочерней компанией Dassault Group. А компании, входящие в эту группу, как правило, имеют значительную свободу и сохраняют свою культуру.

В случае же с Autodesk мы бы влились целиком, наш продукт был бы добавлен в общий список других пакетов Autodesk, и у нас, конечно же, не было бы никакой свободы. В том числе, у нас бы не было собственной, занимающейся только SolidWorks, дилерской сети, как это есть сейчас. Bernard Charlès был прав в вопросе такого комплектования портфеля продуктов-брендов, при котором каждый из них имел бы свой менеджмент и собственную дилерскую сеть.

– По нашим наблюдениям, от SolidWorks сегодня достаётся многим – Solid Edge, Pro/E... Для вас же опасность сейчас скорее исходит из стана Autodesk – причем не столько от пакета Inventor, сколько от всепокрушающей мощи компании, чему с трудом может противостоять даже так называемый “агрессивный маркетинг SolidWorks”.

– Во-первых, у нас доход больше, чем у соответствующего подразделения Autodesk (речь идет о Manufacturing Solution Division. Утверждение о доходах справедливо для периода, предшествующего 2004 году. Так, в 2003 г. доход SolidWorks составил 142.78 млн. долл., а доход Manufacturing Solution Division – 139.5 млн. В 2004 г. ситуация изменилась на противоположную – 181.71 млн. и 199.5 млн. соответственно. – Прим. ред.). Суть нашего соперничества заключается в том, что у Autodesk – преимущество в узнаваемости бренда, размере пользовательской базы и в количестве дистрибьютеров. Наше преимущество – в качестве дистрибьютерской сети и числе тех специалистов, кто действительно способен ввести людей в процесс 3D-проектирования, обучить надлежащим образом, поддерживать пользователей и т.д. Это не так уж просто. К тому же, в области 3D наш бренд узнается лучше, профессионализм дилеров на местах выше, и, по сравнению с пакетом Inventor, наш 3D-софт использует больше пользователей.

Конечно, у нас с Autodesk – борьба, но мы верим в то, что наш продукт лучше. Такая ситуация, на мой взгляд, выгодна пользователям обоих продуктов. Сегодня именно разработка изделий, проектирование имеет в нашей сфере наиважнейшее значение. Если посмотреть на то, кто и с помощью каких CAD-систем реально конструирует изделия, то мы окажемся на голову выше наших конкурентов. На втором месте – Pro/E. Очень немногие компании могут сказать, что создают продукты, применяя Inventor.

– Координируется ли развитие CATIA и SolidWorks? Если да, то как именно, на каком уровне, каков механизм этой координации?

– Координация есть, но не на таком высоком уровне, как вы могли подумать. Мы делимся идеями, некоторыми технологиями. У нас, конечно же, теплые, дружеские отношения. Но всё-таки – это две отдельные команды, которые иногда общаются друг с другом. Как часто? Когда возникает необходимость. Некоторые подразделения общаются раз в неделю. Но, как правило, взаимодействие начинается со звонка – например, мы звоним им и говорим: “Ребята, мы тут ведем работу над новыми функциями по работе с поверхностями, помогите нам, пожалуйста, правильно рассчитать математику”. Иногда мы летаем в Париж, иногда прилетают к нам в Бостон. Всё зависит от конкретного случая. Здесь у нас нет каких-то стандартных процедур, мы просто делимся знаниями.

– Dassault является технологической компанией. Какие технологии передавались из Dassault в SolidWorks? Был ли встречный поток – от SolidWorks к CATIA?

– Да, конечно, обмен информацией между компаниями, как я уже говорил, происходит. Так, Dassault нам очень помогла в решении некоторых сложных проблем, связанных с геометрическим моделированием и построением поверхностей. Есть поток и в обратном направлении. Но, главным образом, мы делимся знаниями и опытом. Мы часто просто встречаемся и обсуждаем то, как нам удалось решить разные, непростые задачи.

– Бытует мнение, что Dassault специально ограничивает и будет ограничивать развитие функционала SolidWorks, чтобы не создавать внутренней конкуренции с CATIA. То же самое говорят и о паре NX/Solid Edge. Давайте поговорим на эту тему, имея в виду, что читатели нашего журнала – люди неглупые и достаточно сведущие, весьма критически воспринимают вашу концепцию “два рынка (design-centric и process-centric) – два лидера”.

– Очень интересный вопрос. Но то же самое говорили еще восемь лет назад! С тех пор вышло 12 релизов и сделано более 2000 улучшений. Если кто-то может указать мне, что же мы не сделали в SolidWorks – давайте! Лично я не вижу ни одного доказательства этому. Мы развивали и улучшали SolidWorks настолько сильно и агрессивно, как только могли. Доказательство этому – множество примеров, как конструкторы работают в больших сборках и т.д.

На вопрос о намеренном ограничении функционала отвечаю: “Нет!” Развитие функционала SolidWorks поощряется, и если вы спросите об этом у Bernard Charlès, то в ответ он выразит пожелание, чтобы развитие шло еще в более быстром темпе. CATIA, в свою очередь, добавляет в себя всё больше такого функционала, заниматься которым в SolidWorks мы совсем не собираемся. Это не наше.

Когда мы в 1993 году основали SolidWorks и в 1995-м пришли на рынок, мы очень четко заявили свою позицию, что не намерены пробиваться на рынки авиа- и автомобилестроения. Две машины, сконструированные в SolidWorks, которые вы видели сегодня, не означают, что мы пойдем в такие компании, как

GM, Ford, Chrysler, Mercedes, и станем заниматься специфическими процессами помимо конструирования в 3D. Если бы вы задали мне этот вопрос восемь лет назад, я бы пообещал, что не будет никаких ограничений, будет свобода действий, рост и т.д. Сегодня же, кто по-вашему, добавляет больше всех улучшений в свои релизы? Мы! Наши главные конкуренты всегда будут говорить вам о том, как функционал их систем сравним с функционалом SolidWorks. Я начну беспокоиться тогда, когда они вдруг перестанут сравнивать себя с нами (*смеется*).

В отношении двух сегментов и двух лидеров – это, возможно, кажется сумасшедшей идеей в нашем мире CAD-систем. Но если вы посмотрите на мир шире, то заметите, что эта идея нашла воплощение во многих отраслях – например, в автомобилестроении. Есть Toyota, и есть Lexus. Это достаточно умная игра, поскольку эти марки адресованы двум различным группам покупателей. То есть, я хочу сказать, что концепция двух брендов, адресованных разным категориям потребителей – идея не новая, за исключением мира программного обеспечения. Второй яркий пример – это индустрия моды, одежды. В Америке большой популярностью пользуются три линии одежды – Gap, Old Navy и Banana Republic, адресованные разным группам покупателей, но принадлежащие одному владельцу. То же происходит и в индустрии авиаперевозок.

CATIA и SolidWorks предназначены для двух разных, но очень больших групп пользователей. Конечно, существует и некоторое пересечение рынков. Многие клиенты покупают CATIA не из-за CAD-функций, а из-за потребности в полноценном PLM-решении – начиная от концептуального конструирования и заканчивая выходом изделия на рынок. Они докупают DELMIA для управления производством и другие продукты для управления всеми специфическими производственными процессами. В общем, клиенты, которым необходимо решать такой набор задач, купят CATIA, а если не её, то NX. Они не станут звонить нам в SolidWorks и просить показать средства для управления производством или что-то подобное. Соответственно, если люди ищут для себя просто CAD-решение, они, наверное, не пойдут смотреть CATIA. Мы постоянно изучаем эту проблему и задаем нашим клиентам сотни вопросов, чтобы лучше понимать и чувствовать желания и настроения нынешних и потенциальных пользователей SolidWorks.

– У Autodesk нет своей high-end-системы и, следовательно, Inventor не испытывает давления “старшей сестры”. Справедливо ли, по-вашему, утверждение, что Inventor в своем развитии “свободен, как птица” и способен со временем перерасти уровень middle range, став системой класса high-end?

– Нет, и более того, я считаю, что никто, кроме собственной пользовательской базы Autodesk, не рассматривает Inventor как полноценную систему middle range. Конечно, этот пакет обладает множеством хороших функций, однако, при его промышленном использовании возникает множество проблем. Я не думаю, что Inventor когда-либо будет в состоянии

соперничать с CATIA. По поводу всех этих гипотез – это всё плоды чьего-то богатого воображения.

Autodesk живет и строит свои доходы в основном от продаж и апгрейда внутри своей клиентской базы. Наша база тоже огромна, её прирост составляет более тысячи пользователей в месяц! В целом, мой ответ – нет, Inventor не станет конкурентом системам high-end, и он ни на грамм не имеет больше свобод, чем SolidWorks.

Кроме того, наши пользователи совсем не хотят, чтобы мы начали заниматься чем-то еще, кроме конструкторской области – к примеру, обеспечением управления производством. Если бы мы им сообщили, что хотим стать как CATIA, они бы спросили – зачем? У нас есть своя, достаточно обширная область рынка, в которой мы работаем и совершенствуемся.

Многому можно научиться, изучая историю появления и успеха потребительских товаров. Возьмем, к примеру, iPod от Apple: их iPod mini получил огромный успех у пользователей при наличии небольшого количества функций. В свою очередь, iPod photo не удостоился такой популярности, несмотря на большое разнообразие функций.

– Вопрос почти культурологический – так что же у CATIA и SolidWorks впереди? Потеря самобытных черт, унификация, слияние? Станет ли SolidWorks, условно говоря, одной из платформ CATIA или вовсе исчезнет, растворившись в ней?

– Я сомневаюсь, что платформы этих двух систем действительно будут объединены. Если говорить об отрезке времени, в течении которого живет платформа ПО (а это срок от 25 до, наверное, 50 лет), – то всё-таки нет. За обеими платформами стоит огромное сообщество удовлетворенных пользователей, к тому же, обе растут и развиваются сами по себе. Внутри SolidWorks сейчас есть мысль о создании своей собственной новой платформы, например, SolidWorks 2. Поэтому у нас нет планов основывать свое будущее только на CATIA, или наоборот, строить будущее CATIA на SolidWorks.

– Если не секрет, поделитесь какими-либо подробностями об этой обдумываемой новой платформе.

– Не думаю, что это секрет, но мне бы хотелось попросить вас быть осторожными в словах. Мы только предполагаем такую возможность, размышляем об этом внутри компании. Изучением этого вопроса занимается небольшая группа специалистов. Но это не значит, что мы уже определились в выборе и ведутся какие-то разработки.

– Насколько внимательно вы следите за новшествами в сфере операционных систем?

– Мы постоянно заботимся об улучшениях и инновациях в сфере CAD для последующих версий SolidWorks, поэтому обращаем большое внимание на новые платформы, включая Longhorn, Mac. Не секрет, что анонсирован наш новый продукт для Mac OS X Panther – я говорю о eDrawings Viewer. Вообще, мы следим за разными платформами – и Linux, и новыми версиями Windows. Мы также ищем свежие идеи для твердотельного моделирования, о которых вы, возможно, еще

ничего не слышали. Стараемся держаться в тонусе, идти в ногу со временем и новейшими открытиями.

– Не планируется ли в обозримом будущем выпуск SolidWorks для ОС Linux?

– Корпоративная политика пока не предполагает создание и выход версии SolidWorks под Linux. Честно говоря, это потребовало бы от нас значительных усилий. Однако, это – позиция компании. Лично мне крайне интересна система Linux сама по себе – не просто, как программа, но и её эволюция, а также сообщество пользователей Linux. Я сам продолжаю экспериментировать с Linux, сейчас на моем лаптопе можно запустить, на выбор, Windows или Linux. Ради эксперимента я использую Open Office.

– Думали ли вы над тем, чтобы сменить геометрическое ядро – перейти с Parasolid на ACIS или ядро CATIA? Это ведь собственность Dassault, и вам бы не пришлось отчислять часть своего дохода в пользу UGS...

– Конечно, мы думаем об этом, но я не вижу причины переходить на ядро CATIA. Понимаете, многие решения намного легче принять, если вы обращаетесь к своим пользователям. Люди в нашей отрасли очень озабочены её развитием, политикой внутри нее. Наша же задача состоит в том, чтобы сделать правильный выбор в плане технологии, в результате чего наш клиент получил бы самый лучший продукт.

Конечно, мы смотрим и на другие ядра, размышляем, пробуем их, тестируем, поскольку если есть что-то лучше, то почему бы нам это не использовать. Но на данный момент Parasolid – это лучшее решение, и мы знаем, как на его базе можно сделать лучший продукт. Если бы ядро CATIA или ядро ACIS давали нам такую возможность, то мы бы переключились на одно из них, хотя это и стоило бы нам больших усилий. Например, в прошлом мы полностью переделали технологию FloWorks и считаем, что результат того стоил. Так что мы не боимся больших перемен. Главное, чтобы в их основе были желание и необходимость создать для наших пользователей лучший продукт.

Для сведения, Parasolid служит ядром SolidWorks уже более 10 лет, хотя первый прототип SolidWorks был сделан на ACIS. Однако, тогда появились проблемы – и мы переключились на Parasolid.

– Некоторые производственные компании, считающие свои деньги, видят выход в построении гибридных систем, когда задачи концептуального проектирования и моделирования, работа с большими сборками, расчеты ведутся с помощью систем класса high-end, а тривиальные задачи проектирования узлов и деталей – с использованием существенно менее затратных и при покупке, и в эксплуатации, пакетов middle range. В качестве удачного примера такого подхода обычно называют “сладкую пару” NX/Solid Edge, базирующуюся на общем ядре Parasolid. А вот гибрид CATIA/SolidWorks чаще ругают за низкий уровень интероперабельности. Что-то делается в этом аспекте?

– Улучшение интероперабельности в связке *CATIA* и *SolidWorks* – действительно большая проблема, не имеющая простого решения. Сейчас существует возможность обмена геометрией с помощью *STEP*-транслятора, без передачи параметрических данных. Но чтобы транслировать геометрию на 100% со всем деревом построения... Не знаю. Передача дерева построения – пока еще практически нерешаемая задача.

Хочу заметить, что число твердотельных систем, которые когда-либо были способны обмениваться геометрическими данными с деревом построения, равняется нулю. Например, даже между *Pro/E* и *IronCAD* это не работает (то есть, невзирая на общность ядра *Granite*. – *Прим. ред.*). То есть, нет ни одного позитивного примера полной интероперабельности, потому что это воистину нерешаемая проблема.

Не думаю, что *NX* и *Solid Edge* обмениваются данными на таком уровне. Возможно, их преимущество заключается в более совершенном обмене *b-reps*. Это потому, что у них общее ядро *Parasolid*, как вы упомянули. Если бы у нашей системы было общее ядро с *CATIA*, то поверьте, мы не отставали бы. Но у нас разные геометрические ядра, и мы не собираемся переходить на что-то другое, поскольку одновременно можем многое потерять. Я очень хочу, чтобы уровень интероперабельности повысился, однако одномоментного чуда здесь ждать не приходится. Тем не менее, для подавляющей части наших пользователей эта проблема не стоит остро, хотя для оставшейся доли – это огромный вопрос. Как две крайности – черное и белое, серого тона нет. Я пока не готов решить эту проблему.

– *Насколько готова корпорация SolidWorks идти в ногу со временем, следуя за новациями производителей “железа” – такими, как 64-битные процессоры, мультипроцессорные системы и пр.?*

– Мы всегда шагаем в ногу со временем, и софт под 64-битные машины уже находится в стадии разработки. Я надеюсь, что *SolidWorks 2006* уже будет поддерживать такие системы. Кстати, появление 64-битных машин принесет нашим пользователям огромную выгоду! Возросшая скорость – это тоже бонус, но ведь для большинства пользователей главной проблемой остается нехватка памяти. У нас есть клиенты, компьютеры которых используют 4 *Gb* памяти, но им всё равно этого мало. То, что было найдено решение проблемы увеличения предельного объема оперативной памяти – большое достижение. Увидите, что в недалеком будущем люди будут ставить на машины по 50 *Gb* памяти, и вся она будет использоваться! Затраты на память увеличиваются линейно, а время, которое при этом экономится, стоит значительно больше.

SolidWorks 2006 уже работает и использует преимущества мультипроцессорных систем. Мы очень внимательно следим за инновациями и будем использовать открывающиеся возможности в полной мере. Сегодня даже создатели графических карт начинают ориентироваться на мультипроцессорность – можно установить две видеокарты и удвоить скорость графики. Еще раз хочу подчеркнуть, что версия для 64-битной машины окажет наиболее позитивное влияние на работу наших пользователей.

– *Вы, наверное, слышали об интересе Microsoft к инженерному софту. В этой связи, какую CAD-компанию, на Ваш взгляд, она могла бы купить?*

– Ну, не уверен, что компания *Microsoft* пойдет в эту сферу, хотя – кто знает... Если она и решится на это, то единственной компанией, кого *Microsoft* захочет купить, будет *Autodesk*. Впрочем, не думаю, что покупка *Autodesk* значительно усилит позиции *Microsoft*. Пара миллионов их пользователей – это капля в море для *Microsoft*, очень узкая ниша (*смеется*). Это будет плохая новость для пользователей – как клиентов *Microsoft*, так и *Autodesk* – но, возможно, хорошая новость для нас. Даже не знаю, что будет в таком случае с дилерской сетью, как они со всем этим справятся...

– *В заключение, если позволите, немного о личном. Как сложилась Ваша судьба после того, как McEleneу сменил Вас на посту руководителя SolidWorks? Чем Вы сейчас занимаетесь, чем увлечены в свободное время?*

– Уступив свой пост *CEO*, я никогда не покидал компанию. Я занял должность в так называемой *Group Executive*, где работаю по трем главным направлениям. Во-первых, это то, что я делаю в данный момент – являюсь представителем, оратором компании на встречах с клиентами, с прессой. Во-вторых, мне приходится давать советы и комментарии руководству *SolidWorks* по различным вопросам – например, стоит ли нам рассматривать платформу *Linux*. То есть, я всегда участвую на корпоративных совещаниях в качестве советника. Третье направление моей деятельности – поиск и анализ новых продуктов, в основном, в аспекте их приобретения. Я потратил достаточно много времени, изучая разные системы, прежде чем мы приобрели компании *CIM-Logic*, *PDMWorks* и *SRAC (COSMOS)*. Не могу пока однозначно объявить, какая компания будет следующей в очереди на покупку, но мы очень активны в этом направлении. Да, мы присматриваем несколько компаний. В этой связи хотелось бы отметить, что наши будущие приобретения и продукты – не из числа тех, что очевидны для обычных *CAD/CAM*-компаний. Это будет нечто другое – то, чего никто не ожидает, и чего пока ни одна из софтверных компаний не предлагает. Это не будет очередной *COSMOS*, покупку которого можно рассматривать как очевидный шаг.

Если говорить о личном, я счастливый отец четырех маленьких детей, воспитание которых занимает много времени. Теперь стараюсь чаще бывать дома – не то, что прежде, когда уезжал на разные конференции, семинары и встречи почти каждую неделю. Раньше я много играл в теннис, теперь нет. Сейчас всё больше увлекает игра в гольф, нравится бейсбол. Мой старший девятилетний сын уже знаком с *Cosmic Blobs* и даже создал в нем какого-то сказочного монстра, которого потом мы воплотили с помощью цветного *3D*-принтера. Еще я тренирую бейсбольную команду моей дочери. По-прежнему приходится много ездить в деловые поездки по всему миру – эта, наверное, уже 17-я по счету – но всё-таки меньше, чем прежде.

– *Большое спасибо за откровенный, интересный и содержательный разговор.* ☺