

# “К 2010 году мы планируем расширить наш бизнес в России вчетверо!”

## “Круглый стол” UGS в Москве

Александра Суханова (Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

С 31 мая по 1 июня в Москве прошла ежегодная конференция пользователей CAD/CAM/CAE/PLM-решений UGS. В этом году конференция была посвящена широкому кругу вопросов: от новой политики компании в России до представления *Tecnomatix*, новейшего решения для цифрового производства в линейке продуктов UGS. Кроме того, на многочисленных тематических сессиях прошли презентации новейших версий флагманских продуктов: *NX*, *Teamcenter*, *Solid Edge*. Примечательно, что на этот раз в Москву приехали представители высшего руководства компании.

В рамках конференции прошло заседание “круглого стола UGS”. По инициативе г-на **Генриха Мелуса**, главы представительства UGS в России, вести заседание было предложено

*Observer’у*. В работе круглого стола приняли участие три вице-президента компании UGS:

- **David Punter**, Vice President Executive Operations;
- **Paul Vogel**, Senior Vice President EMEA;
- **Arie van Essen**, Vice President & Managing Director Nordic and Russian Operations.

Нельзя не упомянуть о том, что на этой многоточной конференции *Observer* установил собственный рекорд: специально привезенный для участников конференции тираж “улетел” за четыре минуты, оставив сотрудников журнала с одним экземпляром на двоих. Впрочем, и его пришлось отдать на выходе – правда, уже с автографами...☺

Публикуем несколько сокращенную запись состоявшейся беседы.

– Господа, как нам известно, не так давно в UGS произошла реорганизация структуры, вследствие чего, в частности, российское подразделение UGS было переподчинено Швеции. Кстати, подобные тенденции наблюдаются и в других САПровских компаниях. Чем вы можете объяснить эту тенденцию? В Скандинавии лучше понимают проблемы российского рынка?

– **Arie van Essen (A.E.):** Включение России в состав региона, находящегося в зоне моей ответственности, носит временный характер и ограничено сроком 18 месяцев. После того, как Россия была выделена из средне-европейского региона, моей задачей стало создание прочной, самостоятельной организации, не привязанной к другим странам, которая будет



Arie van Essen

подотчетна напрямую руководству UGS EMEA (Eastern Europe, Middle East and Africa). Причина в том, что компания UGS убеждена в огромном потенциале России, и наша организационная структура должна соответствовать энергичному росту экономики. Я бы хотел подчеркнуть еще раз: Россия не входит в группу стран, относящихся к Северному офису UGS, и показатели бизнеса UGS в России не будут включены в отчетность моего основного региона.

– **Paul Vogel (P.V.):** Действительно, наша цель именно такова. Говоря в целом, с позиции роста компании UGS, Россия входит в тройку приоритетных для инвестиций стран, а в Европе занимает первое место. Именно поэтому мы потратили время на то, чтобы разобраться в ситуации на российском рынке и разработать соответствующую стратегию.



Paul Vogel

**Наша главная цель – обеспечить четырехкратный рост бизнеса UGS в России к 2010 году, а также увеличить число сотрудников представительства UGS в России.** Очевидно, что эта задача нелегкая, но мы уверены, что она может быть выполнена.

Наш бизнес в России складывается удачно, в чём можно убедиться, встретившись с нашими многочисленными пользователями здесь, на форуме. Тем не менее, у нас есть ощущение, что пришло время увеличить инвестиции и наше присутствие на российском рынке. Есть две причины, по которым Россия временно включена в зону ответственности Северного офиса UGS. Во-первых, я считаю, что между этими странами есть взаимосвязи и взаимное влияние. Во-вторых, *Arie van Essen* – очень сильный специалист по ускорению роста бизнеса UGS, и он согласился применить свой опыт здесь в течение 12-18 месяцев. За это время мы увеличим значимость российского представительства внутри

UGS. Мы намерены открыть новые офисы в тех регионах России, где сконцентрированы важнейшие для нас рынки, потенциальные клиенты и новые возможности. Кроме того, мы наберем дополнительный персонал для организации продаж и технической поддержки. Мы также будем расширять сотрудничество с нынешними партнерами по распространению нашего программного обеспечения, проводя обучение и углубляя общее сотрудничество, а не конкуренцию. Кроме того, принято решение о расширении дилерской сети для того, чтобы обеспечить более равномерное географическое покрытие территории. Мы уверены, что можем предложить нашим будущим партнерам не только самые лучшие продукты, но и самый лучший бизнес-план. Такова наша стратегия в России.

– Сейчас UGS демонстрирует большую открытость, что похвально. Ваши квартальные отчеты стали более содержательными. Однако, нам по-прежнему не удается обнаружить в них данные о структуре продаж: сколько рабочих мест NX, SE и TC было продано за квартал и за год в целом; как распределяются квартальные и годовые доходы по группам продуктов; какова динамика этих показателей... Сегодня все “короли” рынка САПР/PLM показывают эти данные, но только не UGS. Может быть, сегодня вы обнародуете хоть какие-нибудь цифры? Назовите хотя бы в процентах, какая доля дохода за 2005 год принадлежит NX, какая – Solid Edge?

– А.Е.: Не думаю, что с этим у нас есть какие-либо проблемы. Единственное, что необходимо помнить – UGS пока остается частной компанией, а не публичной. В соответствии с правилами Комиссии по ценным бумагам (Security Exchange Commission) мы публикуем все требуемые данные.

Если говорить о цифрах по регионам, то лично у меня нет проблем поделиться нашими результатами в России за прошлый год. Как вы видели на презентации, в 2005 году в России и странах СНГ основным продаваемым продуктом остается NX, доля которого в общем объеме продаж в 2005 году составила 69%, или 368 рабочих мест. Далее следует Teamcenter с 280 рабочими местами (23%). Доля Solid Edge составила 8%, или 156 рабочих мест. Если вы будете следить за проводимыми нами ежеквартальными телефонными конференциями для финансовых аналитиков, то увидите, что на этих мероприятиях Tony Affuso говорит о цифрах достаточно открыто и четко.

– UGS плодотворно сотрудничала с Alias на крупнейших промышленных площадках мира – GM, Honda, Renault, BMW, Boeing... Существовал даже стратегический альянс! Следовательно, вы были заинтересованы и нуждались друг в друге. Почему же не последовало дальнейшего сближения, а может быть – покупки Alias? Не является ли это стратегической ошибкой UGS? Неужели вам не нужны уникальные специалисты и технологии в индустриальном дизайне? Так ли безупречен NX в этом плане? Autodesk, похоже, потирает руки... Мы, в редакции, не сомневаемся, что очень скоро важнейший функционал Alias по работе со своими формами появится в составе Inventor...

– А.Е.: Я не согласен с мнением, что допущена стратегическая ошибка со стороны UGS. В продуктах Alias лишь небольшая часть функционала предназначена для проектирования изделий. Я могу понять, почему Autodesk приобрела Alias – потому, что у них не было функционала такого типа. А в нашем наборе продуктов вы можете найти похожие возможности. Перед тем, как что-либо приобрести, перед покупкой компании, мы проходим через очень сложный процесс принятия решения. Мы просто посчитали, что Alias не стоит таких денег. Тот дополнительный функционал, который мы могли бы получить, не оправдал бы расходов. В то же время мы постоянно ищем, как можно расширить набор наших продуктов, но только не в стиле купить компанию и “похоронить” её.

Как бы то ни было, продукты Autodesk Manufacturing Solutions нельзя сравнивать с нашими, поскольку они принадлежат к другому классу, классу систем среднего уровня. Инструменты, которые они предлагают – “чертежно-ориентированные”, в то время как мы в NX предлагаем “процессно-ориентированные”. В этом и состоит фундаментальная разница. Я желаю компании Autodesk всяческих успехов!

– David Punter (D.P.):

На мой взгляд, Alias – интересная компания. У нее два бизнеса: один в индустрии развлечений, другой – в области, близкой к нашей. Так что нам надо было принять решение, собираемся ли мы приобретать и тот, и другой. Нам бы хотелось сосредоточиться на своей области, а не фокусироваться на индустрии развлечений, которая составляет значительную часть бизнеса



David Punter

Alias. Другое направление напрямую конкурировало бы с нашим собственным. NX не идеален, но между двумя этими системами есть много общего, и мы не можем покупать каждую компанию, которая конкурирует с нами!

Autodesk купила Alias еще и потому, что сама занимается созданием софта для индустрии развлечений, где эта компания достаточно успешна. В общем, когда мы рассматриваем нашу стратегию приобретений, мы должны понимать, как это соответствует нашим каналам распространения, нашему бизнесу, позиционированию продуктов и той отрасли, в которой мы работаем. Это – те критерии, которые мы используем. После этого можно применять все финансовые критерии. Alias не удовлетворяла нашим критериям, хоть мне и нравятся работающие там ребята и компания в целом.

– Данные, которыми мы располагаем, свидетельствуют, что Solid Edge продается в четыре-пять раз хуже, чем SolidWorks, не говоря уж об Inventor. И это при том, что функционал пакета не хуже, чем у конкурентов. В чём здесь дело?

– **А.Е.:** Мы фактически на три года опоздали с созданием дилерских каналов для распространения *Solid Edge*. На самом деле, мы плетемся в хвосте событий. Если вы собираетесь построить каналы дистрибуции, конечно, вам бы хотелось сделать это наилучшим образом. В этом плане *SolidWorks* находится впереди нас. Число “бегающих в поисках клиентов ног” у нас значительно меньше в сравнении с сетью дистрибуции *SolidWorks*. По этим причинам в конце прошлого года мы решили приложить дополнительные усилия к расширению каналов сбыта *Solid Edge* – как в плане поиска новых реселлеров, так и в плане увеличения численности персонала, занятого продажами, у существующих реселлеров.

– *Продолжая о Solid Edge, г-н Affuso в интервью нашему журналу поделился своим планом удвоить количество реселлеров этого продукта. В какой степени это относится к России, СНГ и Балтии? Какова динамика расширения дилерской сети UGS?*

– **А.Е.:** Если вы слушали телефонную конференцию *Tony Affuso* о результатах *UGS* за первый квартал текущего года, то помните его слова о необходимости вдвое расширить сеть дистрибуторов. Но он также отметил, что на сегодня мы уже добились увеличения на 50%. Конечно, это не означает, что завтра вам удастся в любом уголке мира увидеть *SE*. Всё требует времени.

Что же касается России, то недавно мы подписали протоколы о намерениях с шестью новыми реселлерами. Следующим шагом будет обсуждение модели бизнеса и окончательных условий. Кроме того, мы должны провести их обучение. Так что это займет некоторое время.

– *Ваша компания первой предложила полное PLM-решение для средних и малых предприятий, анонсировав в прошлом году UGS Velocity Series. Похоже, это стало одной из причин активности в стане конкурентов: Autodesk объявила о начале поставок “настольных” (Desktop) PLM-систем, SolidWorks Corporation купила более серьезную PDM-систему Conisio... А какова первая реакция потребителей на ваше предложение? Как встречает рынок CAE-систему Femar и PDM-систему Teamcenter Express в составе этого решения? Войдут ли в комплектацию САМ-модули, как обещалось изначально? И что это будут за модули – адаптированные из состава NX или оригинальные?*

– **А.Е.:** Я считаю, что *PLM*-решение для средних и малых предприятий воспринято очень хорошо. Однако я, наверное, не тот, кому следует отвечать на этот вопрос. Вам лучше было бы спросить наших заказчиков. Как мы и предполагали, подготовка продукта идет по плану. Вы правильно отметили, через пару недель мы собираемся объявить, что полный пакет *UGS Velocity Series* доукомплектовывается *САМ*-функциями из пакета *NX САМ* (компания анонсировала это и другие усовершенствования уже 5 июня. – *Прим. ред.*). Так что мы близки к тому, чтобы предложить поддержку полного цикла – от концепции до готового изделия.

Не думаю, что, предложив *Velocity Series*, мы разбудили наших конкурентов. Вероятно, они сами пришли к выводу, что у производящих компаний средних размеров имеются такие же проблемы, что и у крупных. Проблема состоит в том, что небольшие компании

не располагают такими же ресурсами и возможностью потратить столько же денег. Поэтому мы решили сделать *PLM*-решение для них заранее отконфигурированным. Наше заявление о том, что инсталляция такого решения занимает несколько часов, подтверждается. Думаю, мы сделали правильный шаг. Может быть, это была наша попытка более практично и по-деловому подойти к продаже *Solid Edge*. Через месяц или два мы проведем телефонную конференцию и расскажем о первых успехах *Velocity Series*.

– **Д.Р.:** Мы уже лидеры в области *PLM*. С помощью нашего продукта *Velocity Series* мы построили модель, которая выводит *PLM* на рынок систем для средних и малых предприятий. Мы уже занимаем на этом рынке очень сильные позиции, поскольку на нем продается *Teamcenter*. Всё, что мы сделали – это упростили инсталляцию, упростили состав пакета, упростили продажу. Первым индикатором того, насколько успешны мы будем на этом рынке, служит реакция на этот продукт наших каналов дистрибуции. Их положительная оценка – это первое, что необходимо, поскольку, в основном, пакет поставляется клиентам через них. После выпуска *PLM*-решения для средних и малых предприятий объем продаж через реселлеров уже увеличился на 30%. Всё больше наших реселлеров берутся распространять продукт, так как теперь он является полным *PLM*-решением.

– **Р.В.:** Я бы хотел добавить, что в Европе у нас есть примеры, когда реселлеры *SolidWorks* берутся продавать *Teamcenter Express* вместе со своими пакетами. Наша стратегия в этой области существенно отличается от подхода конкурентов. Наша стратегия состоит в открытости, что позволяет нашим клиентам работать в среде с несколькими *CAD*-системами. Напротив, наши конкуренты концентрируются на продаже клиентам только своих собственных продуктов, не позволяя выбрать лучшее из доступных на рынке решений. Подход *UGS* состоит в том, что мы готовы поддерживать сложившуюся у наших клиентов среду, а также поддерживать их в процессе взаимодействия с их заказчиками. Для рынка средних и малых предприятий это очень важно, поскольку многие наши клиенты являются поставщиками крупных организаций, которые используют несколько *CAD*-систем. Так что мы поддерживаем клиентов повсюду – и в среде *PDM*, и в среде с несколькими *CAD*-системами, тогда как наши конкуренты заявляют, что они в этом не заинтересованы.

Если бы мне, как пользователю, сегодня надо было выбрать *PLM*-решение безотносительно к используемому мною *CAD*-системам, я бы выбрал продукты *UGS* по двум причинам: во-первых, потому, что *UGS* – лидер на рынке, во-вторых, потому, что нет ограничений на продукты, которыми я уже пользуюсь. Есть ещё и дополнительное преимущество – присоединение к среде с открытым стандартом для передачи данных. Формат *JT* уже широко распространен, и он контролируется всей отраслью, а не только нами. Так что, если я перехожу к решению со многими *CAD*-системами, основанному на *Teamcenter* с поддержкой *JT*, я полностью открыт! И это встречает всё большее признание,

поскольку большинство данных в отрасли представлено в формате JT.

– В продолжение темы PLM. Во время презентации сегодня утром мы увидели на слайдах новые обозначения, такие как PLM1, PLM2... Не могли бы Вы объяснить, что за ними скрывается?

– **Д.Р.:** Продукты приобретенных компаний и собственные разработки UGS построены на базе платформ с различной архитектурой. Мы приняли Teamcenter в качестве архитектуры для всех объединяемых продуктов и стараемся построить единую модель или архитектуру платформы для всех этих продуктов (здесь речь идет, главным образом, о стремлении компании создать единую архитектуру для двух разных PDM-систем – Teamcenter Engineering и Teamcenter Enterprise, в основе которых лежат, соответственно, системы iMAN и Metaphase. – Прим. ред.). Исходя из этого, мы решили построить лучший набор программных сервисов. Для этого мы взяли все лучшие сервисы (доступа к данным, web-сервисы и др.) из наших пакетов Teamcenter Engineering и Teamcenter Enterprise, объединили их и создали общий набор. Когда он будет полностью готов, мы выпустим на его базе новый открытый продукт с рабочим названием PLM1. Благодаря своему пониманию архитектуры на основе сервисов, UGS добивается успеха на рынке. Просто посмотрите на наши результаты продаж PDM в прошлом году!

– Какое место в решениях UGS отводится для Tecnomatix? Как идет процесс интеграции Tecnomatix? С чем он интегрируется – с САМ-частью NX, с Teamcenter Manufacturing, Enterprise? Есть ли примеры внедрения Tecnomatix в России? Может быть, здесь больше подошли бы продукты Alias, интегрированные с решениями UGS, чем Tecnomatix?

– **А.Е.:** Tecnomatix интегрируется с Teamcenter Manufacturing. В России много лет мы не очень концентрировались на производстве. Мы фокусировали свое внимание, прежде всего, на создании изделий. Не сегодня и не завтра, но мы увидим в России реализацию следующего шага в промышленности. Я говорю не только о традиционном производстве, но и о задачах размещения оборудования и моделирования производственных процессов.

В данный момент есть ряд продуктов UGS, которые по разным причинам недоступны в России. Но сейчас мы меняем эту политику. Мы видим, что часть клиентов в России уже готова к этому. По моим представлениям, сейчас в России такая же ситуация с использованием IT-технологий в инженерной среде, какая была в Западной Европе 15 лет назад. До настоящего времени пользователи концентрировались на проектировании изделия. Однако я полагаю, что эту дистанцию длиной в 15 лет Россия пройдет лет за пять. Поэтому, со стратегической точки зрения, мы должны работать с опережением и тесно взаимодействовать с клиентами, которые считают, что уже готовы использовать эти технологии. Если мы не сделаем этого, это сделают наши конкуренты. Самая большая проблема в российской промышленности – это уже не проектирование изделия, а управление данными и руководство процессом в целом.

– **Р.В.:** Я бы сказал, что приобретение Tecnomatix стало результатом долгосрочного стратегического партнерства (с израильской компанией с тем же названием. – Прим. ред.), и это был очень удачный шаг. Мы сразу стали вводить единую архитектуру платформы и сейчас ускоряем этот процесс. Мы очень хорошо понимали их технологию, но объединить людей и сами организации всегда трудно. Я действительно был удивлен тем, как быстро мы сумели объединить не только продукты, но и людей.

– Область CAE – наиболее динамично развивающаяся часть PLM. Совпадают ли тенденции в регионе EMEA, за который Вы отвечаете, с общемировыми? Какие CAE-продукты UGS пользуются наибольшим спросом?

– **Д.Р.:** За прошедшие пять лет мы проделали большую работу по переработке наследства SDRC (CAE-инструменты SDRC считались лучшими из тех, что были у всех “королей” САПР. – Прим. ред.). Когда мы приобрели эту компанию, у нее была очень мощная база, переработку которой мы только еще заканчиваем. И мы усилили её еще больше, купив Nastran. Это решение вы увидите на рынке в следующем году. В этом году на конференции Daratech мы впервые показали совершенно новый подход к инженерному анализу. Прежде всего, процессом анализа теперь можно управлять. Мы сделали его полностью масштабируемым. Теперь вы можете работать как с детальным представлением изделия, так и с очень-очень большими моделями. В результате нам принадлежит рекорд по расчету самой большой модели в истории – 200 миллионов степеней свободы в сложной модели сборки!

Масштабируемость – это свойство, которое мы стремимся привнести и в наши PLM-продукты, и в NX. Мы хотели, чтобы система была масштабируемой, управляемой и была способна делать то, что не может делать ни одна другая CAE-система. Теперь специалист по инженерному анализу может задать способ, которым необходимо провести анализ, а инженер потом может повторить его с помощью специальных программ-мастеров (wizards). Это позволяет преодолеть огромный разрыв. Самый большой барьер, который мы видим в CAE, состоит в том, что специалист по инженерному анализу, применяющий CAE-системы, является уникальным человеком в компании. Из соображений безопасности или по другим серьезным причинам он, в принципе, может заблокировать процесс проектирования. Теперь же мы можем сделать его методы и знания доступными инженерам для повседневного использования, и эти процессы можно будет просто повторять. В этом – огромная разница. И в то же время – всё управляется в среде Teamcenter.

Прежде мы хотели создать нужную инфраструктуру, построить все нужные платформы и только потом объявить о выходе в целом новой CAE-платформы, что мы и сделали на Daratech в этом году. Мы выпустим её вместе с NX5. На рынке мы видим большую потребность в удобной CAE-системе, способной работать в реальной обстановке. Почему работа в компании должна останавливаться, если выясняется, что конструкция где-то недостаточно

прочная, неправильная или, наоборот, имеет большой запас прочности и нуждается в оптимизации? Нужен очень быстрый цикл оптимизации, основанный на опыте лучших аналитиков. Это абсолютно новая концепция.

– *Объясните, пожалуйста, нам и нашим читателям, какую пользу надеется получить UGS от альянса с Microsoft? Не окажется ли она в итоге купленной Microsoft?*

– **P.V.:** В индустрии программного обеспечения вообще, в том числе ПО для предприятий, существует тенденция консолидации. UGS тоже объединяет компании вокруг себя – вспомните, к примеру, наше недавнее приобретение Tecnomatix. Сейчас я не знаю ни о каких планах, что кто-то собирается купить нас. Это слухи: сегодня – это Microsoft, завтра – SAP... Думаю, сейчас мы сами можем делать выбор. Одно из возможных решений – стать публичной компанией.

Относительно Microsoft – у нас тесные отношения с этой компанией, и от союза с ней мы ожидаем участия в развитии и совместном использовании технологий. Однако, мы рассматриваем сотрудничество с Microsoft не только с точки зрения технологий, но и с точки зрения совместного бизнеса. Мы рассматриваем вопросы развития некоторых общих каналов сбыта, здесь мы прошли уже большой путь. Поэтому эти отношения являются для нас одними из главных. Кроме того, Microsoft – ключевой спонсор конференции наших пользователей в этом году. Так что мы думаем о совместных действиях с Microsoft по всей Европе, в том числе и в России.

– **D.P.:** Пользу прав, от этого партнерства я жду высокого уровня сотрудничества между нами и Microsoft. Это даст уверенность, что стратегия нашей платформы, с которой мы идем в будущее, будет эффективной для документооборота в различных отраслях и областях нашей деятельности, а также в совпадении наших стратегических направлений. Мы хотим, чтобы наши продукты были лучшими, чтобы они использовали максимум возможностей технологий Microsoft, и Microsoft помогает нам в этом. Поскольку мы следили за каждым выходящим продуктом Microsoft, мы были первыми на рынке, кто использовал возможности этих продуктов. И это будет продолжаться в том же духе. Всё более тесное сотрудничество с Microsoft – это именно то, что мы должны реализовывать.

– *И когда же UGS может стать публичной компанией? Что вы ждете от этого? Какие направления бизнеса получат тогда приоритет?*

– **D.P.:** Я не могу назвать вам точную дату (это запрещено правилами Securities and Exchange Commission. – Прим. ред). Есть набор требований, которые мы должны выполнить, чтобы выйти на фондовый рынок. Мы точно знаем, что следует сделать, чтобы выйти на этот рынок, какое положение мы хотим на нем занимать, и мы точно знаем, чего мы хотим от этого рынка. Но пока мы еще не там.

Мы ожидаем значительного роста нашего бизнеса. Это даст больше возможностей работать на новых рынках, реализовывать нашу стратегию дальнейших приобретений. Кроме того, мы последовательно увеличиваем расходы на исследования и разработку. У нас есть стратегия относительно того, во что вкладывать капитал. Явственно растущие сейчас направления – это Tecnomatix и Teamcenter. Tecnomatix – продукт, работающий в среде производства. Сейчас мы интегрируем все его модули в платформу Teamcenter. В данный момент Tecnomatix использует собственную базу данных, но мы заменяем её на Teamcenter, поскольку это – платформа для всех наших продуктов. Это открывает новые области для наших клиентов, и соответственно, дает простор для их инвестиций.

– *Оффшоринг разработки ПО получает всё большее распространение, а Россия и другие страны Восточной Европы обладают хорошим потенциалом для этого. Есть ли какие-то планы не только продавать здесь продукты UGS, но и разрабатывать их?*

– **P.V.:** Да, в настоящее время мы рассматриваем перспективы оффшорных разработок в Европе. Россия – одно из мест, которые мы принимаем во внимание. Наряду с этим мы собираемся увеличивать наши инвестиции в российские вузы и систему образования. (Имеются в виду чрезвычайно выгодные условия приобретения-получения полнофункциональных академических лицензий NX, Teamcenter и Solid Edge. – Прим. ред.) Мы стремимся помочь развитию будущих талантливых и квалифицированных специалистов. Это важно не только для наших российских клиентов, желающих эффективнее конкурировать на рынке, но и для компании UGS.

Так что, мы собираемся инвестировать во все аспекты наших отношений и нашей деятельности в России. Понятно, что наши клиенты – ваши читатели – очень важная часть уравнения. Их преданность обеспечила наш успех здесь, в России. Я очень рад, что встретил здесь так много российских пользователей, которые говорили о тесных отношениях с UGS, о наших продуктах, о том, что мы – хорошие партнеры и очень быстро реагируем на любые проблемы, что мы действительно слушаем то, что говорят нам наши клиенты. Более того, стратегия развития наших продуктов и наших приобретений в значительной степени определяется клиентами. Одно из самых хороших свидетельств, характеризующих UGS в России, – очень положительные отзывы клиентов на нашем сайте. В заключение хотел бы сказать вашим читателям, что мы благодарны им за их доверие и поддержку и надеемся отплатить за это увеличением наших инвестиций в России.

– *Благодарю вас, господи, за ваше внимание и ваши ответы. Отдельное спасибо господину Генриху Мелу-су за приглашение на конференцию, организацию встречи и круглого стола.*

Москва, 31 мая 2006 года. 