

RAND: “Технологии меняются. Отношения сохраняются навсегда.”

Интервью с руководителями RAND Technologies C.I.S



Г-н Марк Гарбуз,
вице-президент RAND Technologies C.I.S., Inc.



Г-н Андрей Волков,
директор по продажам и маркетингу
RAND Technologies C.I.S., Inc.

Наш журнал уже писал о тех больших изменениях, которые происходят сегодня в делах RAND Worldwide. Не так давно Москву посетил г-н **Марк Гарбуз** – вице-президент компании RAND Technologies C.I.S., отвечающей за работу в России и странах СНГ. Мы не могли не воспользоваться этим благоприятным случаем и поспешить задать ему ряд вопросов. В беседе принял участие также директор по продажам RAND Technologies C.I.S г-н **Андрей Волков**.

– *Господин Гарбуз, скажите, пожалуйста, какова цель и задачи Вашего нынешнего визита в Москву?*

– **Марк Гарбуз:** Целью и задачей моего последнего визита в Москву было официально начать переориентацию российского представительства RAND Worldwide на продвижение решений на базе PLM-технологий компаний IBM и Dassault Systèmes.

– *Известно, что за последнее время в компании произошли большие изменения. Как эти изменения сказались на работе компании, её стратегии и тактике, позиционировании на рынке?*

– **М. Г.:** Сейчас RAND находится на завершающей стадии корпоративной трансформации. Главным изменением является то, что RAND, будучи крупнейшим в мире CAD/CAM/CAE-интегратором, переориентировался в интегратора PLM-решений, и опять – крупнейшего в мире. Ничто не изменилось – такова наша стратегия. Мы остаемся единственным в мире независимым (по отношению выбора технологий) системным интегратором, работающим, по нашему мнению, с самыми передовыми (“Best in Class”) технологическими решениями.

Наше позиционирование на рынке также не изменилось, мы продолжаем верить в наш девиз: “Технологии меняются. Отношения сохраняются навсегда”.

– *Публичный “развод” с PTC и одновременное столь же публичное сближение с альянсом IBM/Dassault вызвали не только пересуды в CAD-сообществе, но и известное напряжение на рынке. Помогите читателям разобраться – что здесь является причиной, а что следствием?*

– **М. Г.:** Относительно “развода” с PTC... Я не вправе обсуждать его, так как это активно-открытое “дело”, которое сейчас находится в руках американского правосудия.

Относительно нашего сближения с альянсом IBM/Dassault – ответ совершенно простой. После проведенного глубокого анализа и тестирования, мы пришли к выводу, что V5-технология, созданная Dassault, стала “Best in Class”-технологией для производителей продукции. Dassault – это единственная компания в этом сегменте бизнеса, вложившая более миллиарда долларов США на создание совершенно новой архитектуры и программного продукта, специально созданных для использования всех преимуществ и возможностей интернета. С каждым днем мы всё больше и больше убеждаемся, что Dassault и IBM имеют наилучшие технологии для тех задач, которые надо решать сегодня предприятиям. Задачи, о которых мы говорим, – это глобализация, или как производить продукцию в условиях “широкой географии” (то есть при расположении одного предприятия или партнеров по производству в разных географических районах одной страны, а также при расположении их в разных странах) и как уменьшить в этих условиях себестоимость продукции, используя ресурсы интернета. Сегодня только V5-технология может решать эти задачи.

– *Какова Ваша оценка периода сотрудничества с PTC? Было ли это сотрудничество успешным или нет – для обеих сторон, для одной из сторон?*

– **М. Г.:** Я не хотел бы отвечать на этот вопрос и комментировать за PTC. Особенно сейчас, когда дело рассматривается в суде Соединенных Штатов.

– **Андрей Волков:** Замечу, что компания RAND Worldwide более 17 лет занималась поставкой и внедрением технологий на базе Pro/ENGINEER. За это время мы стали крупнейшим в мире дистрибьютором Pro/ENGINEER с самой разветвленной сетью центров поддержки пользователей. Практически в каждой промышленно развитой стране есть как минимум один офис или учебный центр, а то и несколько. Более 80 тысяч рабочих мест трехмерного моделирования было организовано

с нашей помощью. Из этих фактов можете сделать вывод, насколько выгодно было это сотрудничество для наших компаний.

– По сообщениям прессы, с 1 апреля компания RAND потеряла права на распространение системы Pro/ENGINEER на территории Восточной Европы. Идут разговоры о том, что PTC берет в свои руки и вопросы поддержки пользователей. Какова позиция RAND по этому вопросу?

– М. Г.: Мы не можем комментировать, что делает PTC по этому вопросу. Относительно RAND – да, с 1 апреля 2004 года истек срок нашего контракта с PTC на эксклюзивную дистрибуцию продуктов семейства Pro/ENGINEER на территории Восточной Европы, включая Россию и СНГ.

– За пять лет работы в Восточной Европе, в том числе в России и СНГ, вы создали здесь свою сеть реселлеров, дилеров, агентов. Как правило, это компании, располагающие грамотными и квалифицированными специалистами, “влюбленными” в Pro/E. На рынке не принято разбрасываться таким потенциалом. Какую позицию займет RAND в отношении своих бывших партнеров? Перейдут ли они в ведение PTC? Или останутся лояльными RAND и, следовательно, будут вовлечены в бизнес продуктов и решений PLM от Dassault?

– М. Г.: Я предпочел бы только ответить, что окончательное решение остается за реселлерами и агентами.

– Господин Волков, а Вы могли бы что-то добавить по этому важному вопросу?

– А. В.: Вы правы, когда говорите, что за время нашего сотрудничества реселлеры стали по-настоящему профессионально работать с предприятиями. Но именно профессионализм, а не слепое увлечение какой-то одной технологией стало их отличительной особенностью. В компьютерном мире технологии развиваются и меняются очень быстро. За недолгую историю развития САПР сменилось уже несколько поколений систем. Компании-разработчики очень быстро теряют лидерские позиции на рынке, если вовремя не отреагируют на потребности пользователей и не инвестируют достаточных средств в развитие ключевых технологий. Мы свой выбор сделали не за один день, а в результате тщательного изучения текущего состояния и перспектив развития основных современных технологий. Мы верим в профессионализм наших партнеров и с удовольствием продолжим с ними сотрудничество в случае принятия ими решения о переходе на PLM-решения от Dassault.

– На протяжении ряда последних лет финансовые показатели RAND Worldwide не были блестящими, впрочем, как и у вашего главного партнера – PTC. Это обстоятельство породило в головах неискушенных специалистов миф о тотальной зависимости бизнесов обеих компаний.

На наш взгляд, элементарный анализ финансовых отчетов RAND свидетельствует об обратном: в общих доходах RAND доля доходов от продажи и поддержки Pro/E никогда не была определяющей. Более того, она имела тенденцию постоянно снижаться. Прокомментируйте, пожалуйста, финансовый аспект.

– М. Г.: RAND Worldwide сместил свой фокус от компании PTC к Dassault, IBM, Autodesk, другим поставщикам новых технологий, а также к своим собственным разработкам. В то же время мы усилили концентрацию внимания на сервисе. Это смещение, а также реорганизация и уменьшение состава корпорации были дорогостоящими, но, как мы и заявляли, наша бизнес-трансформация идет в правильном направлении, и мы ожидаем вернуться к прибылям уже в этом году.

В то же самое время финансовые и деловые показатели PTC говорят сами за себя.

– А. В.: В настоящее время в России, как и во всем мире, растет потребность в профессиональных услугах по созданию современных интегрированных информационных систем на предприятиях. Для нас любая программа или комплекс программ – это всего лишь инструменты. Некоторые из них хорошие, другие – очень хорошие; одни – современные и перспективные, другие – устаревшие и умирающие. Но это только инструменты. Мы уверены, что главное не то, какой инструмент вы приобретаете, а кто и насколько профессионально будет его внедрять.

– RAND заслуженно считается в мире одним из лучших системных интеграторов. Отсюда – пристальное внимание прессы к процессу развития компании и её отношениям на рынке. С нашей точки зрения, создание новых партнерских отношений RAND с Dassault/IBM – очень сильный (хотя и вполне предсказуемый) ход, значимый для всего рынка САПР/PLM. Однако интересно узнать, какова, на Ваш взгляд, степень близости ваших компаний, и как будут развиваться отношения в будущем?

– М. Г.: Наше твердое намерение – это стать доминирующим партнером Dassault и IBM в области PLM. Мы уже добились больших успехов. В течение первого календарного года нашей трансформации RAND Worldwide получила титул лучшего бизнес-партнера корпорации IBM по продвижению PLM-решений. Мы ожидаем, что этот рост ускорится в течение этого года, и мы станем еще более лидирующим партнером Dassault и IBM, чем мы были с PTC. Одна из причин этого в том, что мы работаем с исключительными, лучшими PLM-технологиями. Другая причина в том, что IBM/Dassault относятся к нам с тем уважением, которого наш обширный опыт заслуживает, и предоставляют нам поддержку, какую предоставляют только настоящие бизнес-партнеры.

– *Партнерство с Dassault и IBM уже приносит свои плоды: у RAND появились первые ощутимые результаты на рынке PLM, начали улучшаться финансовые показатели. И тут новая инициатива: создание в США компании RAND North America, совместного предприятия с Dassault. Означает ли это, что Dassault, весьма комфортно чувствуя себя в Европе, с помощью RAND пошла в наступление на североамериканский рынок, где комфортно чувствуют себя конкуренты – PTC и UGS?*

– **М. Г.:** Если вы спрашиваете о реакции конкурентов PTC и UGS на создание новой дочерней компании RAND North America, образованной совместно RAND Worldwide и Dassault Systèmes, то я не могу говорить за них. Могу сказать только одно, что со стороны конкурентов было бы очень неразумно не воспринимать этот шаг очень и очень серьезно.

– *Что Вы можете сказать о рынке СНГ, включая Россию? Какова судьба компании RAND CIS, расположенной, по нашим сведениям, в США? Как RAND намерен продвигать продукты Dassault/IBM в России, и откуда предполагается брать специалистов?*

– **М. Г.:** RAND CIS, материнская структура представительства RAND Worldwide в России и СНГ, также проходит трансформацию на продвижение решений на базе PLM-технологий. Что касается нас, работающих в России и СНГ, то 26 апреля 2004 года RAND Worldwide получил официальный статус *бизнес-партнера* компаний Dassault и IBM.

В настоящее время RAND в России переучивает своих специалистов и нанимает новых сотрудников со знанием PLM-систем.

– *Господин Волков, вопрос о квалификации специалистов, особенно для сервисной компании – один из наиважнейших! Вы хотели бы что-то добавить по этому поводу?*

– **А. В.:** Мы очень серьезно подходим к созданию высокопрофессиональной команды. Все инженеры проходят полный курс обучения и сертификации в IBM и Dassault. Отличительной особенностью наших специалистов является то, что многие из них уже обладают более чем десятилетним опытом работы с разными системами и не понаслышке знают все их преимущества и недостатки.

– *Планирует ли RAND создавать в России новую структуру под новые задачи?*

– **М. Г.:** Нет, RAND не планирует создание новой структуры под новые задачи. Существующее с 1998 года представительство в России и СНГ может успешно справляться с новыми задачами.

– *Как предполагается строить отношения с другими партнерами IBM (например, компанией*

HetNet), уже давно работающими на российском рынке? Сможет ли RAND заполучить часть российского рынка? И какие принципы могли бы быть положены в основу раздела этого рынка? Какой, на Ваш взгляд, может (или должна) быть координирующая роль IBM в этом вопросе?

– **М. Г.:** Отношения с другими партнерами IBM в России будут строиться согласно партнерской политике, проводимой IBM на этой территории. Свое новое “место под солнцем” на рынках России и СНГ RAND намеревается отвоевывать у конкурирующих продуктов.

– *Насколько успешно развиваются собственные продукты RAND, такие как ModelCHECK, CAD/IQ? Можете ли вы привести примеры их успешного внедрения?*

– **А. В.:** Наши разработки появились в результате изучения наиболее насущных потребностей предприятий при внедрении систем автоматизированного проектирования по всему миру, поэтому часто становятся стандартом в своей области. Например, все трехмерные надписи на шинах Matador делаются с помощью нашей специальной разработки Advance Text. В компании DaimlerChrysler была введена обязательная проверка всех CAD-моделей с помощью Q-Checker для решения проблемы качества, которая стоила этой компании 23 миллиона долларов США в год.

Программный продукт Q-Checker используют более 600 компаний, в их числе EADS Airbus, Ferrari, Freightliner, Hyundai, Porsche, Mitsubishi и Subaru. Многие из наших разработок (такие как ModelCheck) были приобретены компаниями-разработчиками базовых систем и включены в основной состав. Другие продукты, такие как CETOL 6 Sigma, Q-Checker и пр., мы продолжаем распространять через сеть своих партнеров.

– *Скажите, пожалуйста, несколько слов о ценовой политике компании. Является ли цена услуг единой для всех стран или она зависит от уровня зарплат и стоимости рабочей силы в каждой из них?*

– **М. Г.:** Стоимость наших услуг учитывает национально-экономические особенности каждой страны. В России и СНГ она значительно ниже, чем в Северной Америке и Западной Европе.

– *Спасибо за беседу!*

– **А. В.:** Мы в свою очередь благодарим редакцию журнала CAD/CAM/CAE Observer за возможность выступить перед вашими читателями. С момента появления ваш журнал стал одним из немногих изданий на русском языке в области САПР, в котором всегда много интересной аналитической информации. И это дает результат: число ваших читателей неуклонно растет. Мы удовлетворены сотрудничеством с вами и желаем вам новых творческих успехов! ☺