

The Times...



On December 18, 2008 one year has passed since the day of tragic death of **Vladimir A. Kurochkin**, general director of *MasterCAD* company, who has been shut down just nearby home entrance... His colleagues, partners, relatives and friends have nominated him, though posthumously, to become a member of our permanently running project “CAD/CAM/PLM Portraits Gallery”, honored collection of names and images which main goal is to immortalize people who have made unquestionable contribution into CAD/PLM market development in Russia and abroad. Editorial is candidly supporting this nomination and is devoting its first in the year 2009 *Observer* issue to the remembrance of *Vladimir Kurochkin*, talented organizer and inspiring personality. Comprehensive and rich in content material about him, that has been prepared by his nearest people with love and sense of tact, is opening our 45th issue.

At that time Editorial has found out about this foul murder of *Autodesk* reseller from abroad, after receiving e-letter from *CADCAMNet* colleagues. With the indignation they were asking us what's going on and why people are being killed from CAD/PLM sphere which is law-abiding by its nature and is not connected with drugs traffic, weapon or human organs trading?! “Such times we have”, – *Vladimir Pozner* liked to say in his TV show of the same name...

Moreover, our times are crisis times! Those people who used to trust ones intuition and have been delegated not only with rights but also responsibility, in the result own both – reserve fund for the company and “gold parachute” for themselves. But those, who relied upon economics and banks international ratings, authoritative benchmarking of highly profitable and low-risk financial tools, appeared in the abyss of crisis. Paradox and nothing more!

The main outcome of the crisis should result in purification and new experience acquisition. Sometimes, everything old is new again (for example, that making savings is just typical behaviour as consumption). For CAD/PLM sphere these means, first of all, continuation and even gaining of speed of consolidation process that has been quite active even before the crisis. We all have been witnesses of this during the whole year 2008 and towards the end of it. So, *Autodesk* has acquired *ALGOR*, *Moldflow*, *BIM-World*, *iLogic Technology*, *ECSCAD*, *Green Building Studio*, *REALVIZ*, *Softimage*, and few more companies. Other players also kept their eyes open: *PTC* has acquired *Synapsis Technology*; *Ansys* – *Ansoft*; *Siemens* – *innotec GmbH*; *HP* – *EDS*; *Dassault Systèmes* – *Engineous Software*; *SolidWorks* – *Priware (Circuit-Works)*; *Mentor Graphics* – *Flometrics Group*; *Cadence* – *Chip Estimate*; *MSC.Software* – *MacNeal Group* and *Network Analysis*.

How to convert unproductive crisis time to productive one? There are no exact receipts, but few more or less common approaches for companies' execs may be seen. If you cannot work for the client and/or user, work for yourself: restructuring of the company and its assets, rising of qualification of your employees, acquisition of dramatically decreased in price shares of your competitor... All these will be of use in the closest future. And, definitely, don't leave your customers even one chance to forget about you and your products. Doing this, you will go out from the crisis wiry, but “still famous”.

Happy New Year, friends!

Youri Soukhanov

Времена...

18 декабря 2008 года исполнился год со дня трагической гибели **Владимира Авенировича Курочкина**, генерального директора компании “МастерКАД”, застреленного прямо у подъезда дома... Коллеги, партнеры, родственники и друзья погибшего номинировали его, пусть и посмертно, в качестве участника постоянно действующего проекта нашего журнала – “Портретная галерея САПР”, почетного собрания имен и образов, призванного увековечить людей, внесших бесспорный вклад в развитие отрасли САПР в России и за её рубежами. Редакция искренне поддерживает это представление и посвящает первый в 2009 году выпуск *Observer*'а памяти Владимира Курочкина, талантливого организатора и светлого человека. Большой и содержательный материал о нём, с любовью и тактом подготовленный близкими ему людьми, открывает 45-й номер.

В то время об этом подлом убийстве реселлера *Autodesk* мы сами узнали из-за океана, получив электронное письмо от коллег из *CADCAMNet*. Они с возмущением вопрошали, что происходит, и почему гибнут люди из сферы САПР, которая по природе своей законопослушна, никак не связана с наркотрафиком, торговлей оружием или члoвеческими органами?! “Такие у нас времена”, – любил говорить Владимир Познер в одноименной телепрограмме...

А еще нынешние времена – кризисные! Те, кто привыкли доверять своей интуиции, и были наделены не только правами, но и ответственностью, имеют в результате и стабфонд для конторы, и “золотой парашют” для себя. Ну а те, кто полагались на международные рейтинги экономик и банков, авторитетный бенчмаркинг высокодоходных и низкорисковых финансовых инструментов, оказались в пучине кризиса. Парадокс, да и только!

Главными итогами кризиса должны стать очищение и новый опыт. Иногда новое – это хорошо забытое старое (например, что накопление – столь же естественное поведение, как и потребление). Для отрасли САПР/PLM это прежде всего означает, что продолжится и даже наберет обороты и без того весьма активный процесс консолидации. Мы все были свидетелями этого на протяжении и под занавес 2008 года. Так, компания *Autodesk* прикупила *ALGOR*, *Moldflow*, *BIMWorld*, *iLogic Technology*, *ECSCAD*, *Green Building Studio*, *REALVIZ*, *Softimage* и др. Не зевали и остальные игроки: *PTC* приобрела компанию *Synapsis Technology*; *Ansys* – *Ansoft*; *Siemens* – *innotec GmbH*; *HP* – *EDS*; *Dassault Systèmes* – *Engineous Software*; *SolidWorks* – *Priware (CircuitWorks)*; *Mentor Graphics* – *Flometrics Group*; *Cadence* – *Chip Estimate*; *MSC.Software* – *MacNeal Group* и *Network Analysis*.

Как сделать непродуктивный период кризиса продуктивным? Точных рецептов нет, но какие-то общие ходы для руководителей просматриваются. Если не можете работать на клиента и/или пользователя, работайте на себя: реструктуризация компании и её активов, повышение квалификации сотрудников, скупка в разы подешевевших акций конкурента... Всё это пригодится в скором будущем. И, разумеется, не дайте клиентам шанс забыть о вас и ваших продуктах. Тогда из кризиса вы выйдете поджарым, но “еще знаменитым”.

С наступившим Новым годом, друзья!

Юрий Суханов