

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

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

Часть I

Александра Суханова (*Observer*)

aleksandra@cadcamcae.lv

*Оборот ласкает тщеславие, прибыль – здравомыслие.
Английская пословица*

С 21 по 23 мая британская компания *Delcam*, разработчик CAD/CAM-решений *Power Solution* (www.delcam.ru), провела в своем головном офисе, расположенном в индустриальном сердце Англии – городе Бирмингеме, очередную пресс-конференцию для представителей СМИ.

Конференция собрала около 30 журналистов специализированных изданий, включая *Observer*. Журналистам, в первую очередь, рассказали о финансовых достижениях и параметрах роста *Delcam* в 2005 году. Затем была предложена опережающая информация о новых версиях продуктов компании (*PowerSHAPE*, *PowerMILL*, *ArtCAM*, *CopyCAD* и др.), выход которых запланирован на летние месяцы – июнь и июль. Большое внимание на конференции было уделено приобретению американской компании *EGS* (*Engineering Geometry System*), разработчика известного пакета *FeatureCAM*. Теперь этот пакет (www.featurecam.com) войдет в состав решений *Delcam* как отдельная линейка продуктов.

Помимо презентаций руководство *Delcam* организовало посещение известного производителя станков с ЧПУ *Mazak*, которые изготавливаются в *Worcester*, в 50 км от Бирмингема.

Журналисты имели возможность воочию наблюдать применение новейших технологий и оборудования для обработки в реальности, а также симуляцию процессов с помощью продуктов *Delcam*.

Во время конференции один из основателей *Delcam* и его бессменный управляющий директор г-н *Hugh Humphreys* уделил нашему журналу несколько часов своего времени и дал обширное интервью, первую часть которого мы и предлагаем вниманию читателей. Приятно отметить дружелюбность и чрезвычайную открытость руководства и менеджеров компании *Delcam*, которых редакция благодарит за теплый прием, турне по офисному зданию, возможность познакомиться с разработчиками решений (среди которых немало выходцев из России) и побывать в цехе *Delcam*, где на современных станках проводят испытания управляющих программ, создаваемых с применением отлаживаемых технологий, алгоритмов и ПО. Отдельно благодарим г-на *Ian Ferguson*, регионального менеджера по продажам компании *Delcam* в России, СНГ и странах Балтии за организацию поездки.

Г-н *Hugh Humphreys* является одним из основателей и директоров компании *Delcam*.

Получив образование по специальности авиационного инженера, он в течение 10 лет работал в компании *British Aerospace*. Поступил в Бирмингемский университет, где получил степень магистра в области управления производством. С 1974 года работал в компании *Delta Group* в должности советника по технологиям производства и управления. В 1989 году г-н *Humphreys* возглавил процесс выкупа части компании *Delta Group* командой её управляющих и сотрудников, вследствие чего была образована компания *Delcam*. В 1997 году он вывел *Delcam* на рынок альтернативных инвестиций (*Alternative Investment Market*), который является подразделением Лондонской фондовой биржи.

В 1994 году за успехи *Delcam* в области экспорта королева Елизавета II наградила г-на *Humphreys* орденом Британской империи.

Уже много лет на посту управляющего директора г-н *Humphreys* занимается расширением доли *Delcam* на российском рынке. В 1999 году он был избран Почетным профессором Иркутского государственного технического университета, а в 2001 году – Почетным профессором Самарского государственного технического университета.



Hugh Humphreys, директор компании Delcam

– Г-н *Humphreys*, расскажите, пожалуйста, об истории возникновения компании *Delcam*, о Вашей личной роли в её создании и становлении.

– Первые исследования, разработка и часть технической работы были проведены в Великобритании, в Кембриджском университете. Я тогда изучал управление производством в магистратуре Бирмингемского университета. В рамках этого курса мне надо было сделать проект о технических и управленческих методах, используемых в крупной компании под названием *Delta Group*. Тогда у *Delta Group* в Великобритании было 26 тысяч сотрудников. Это был 1975 год. В итоге меня пригласили работать в эту компанию. Одним из вопросов, в разработке которого я принимал участие, была автоматизация и ускорение проектирования инструмента. Компанию тогда возглавлял замечательный человек – лорд *Caldecott*. У него были связи с Кембриджским университетом, и он послал туда *Ed Lambourne* (теперь он – технический директор *Delcam*), чтобы тот занимался исследованиями и разработкой этих технологий. Ну а я, работая в *Delta Group*, искал применение его исследованиям. Когда *Ed* закончил свои изыскания и вернулся в *Delta Group*, мы вместе начали внедрять эти новые технологии.

Очень скоро мы обнаружили, что за пределами *Delta Group* интерес к сложной механообработке гораздо больший. Компания *Delta* изготавливала, прежде всего, оснастку для штамповки меди, а наша технология была более применима и полезна для производства больших серий пластмассовых деталей. Так мы начали бизнес, сотрудничая с местными компаниями.

Наш прогресс зависел и от аппаратного обеспечения. В то время мы использовали весьма дорогие ЭВМ – терминалы *Techtronix* – и применять программное обеспечение было сложно. Было трудно убедить клиентов двигаться в этом направлении. В течение долгого времени наша технология применялась лишь в таких специализированных областях, как авиационная и автомобильная, а не для таких приземленных изделий, как ручка кастрюли. Я имею в виду, что легко оправдать необходимость компьютерной технологии при изготовлении турбинной лопатки, но при изготовлении ручки кастрюли – задача несколько более трудная. (Улыбается.) Сначала мы использовали дорогие графические станции *Apollo*, *Silicon Graphics* и *Sun*, но постепенно стоимость мощных компьютеров стала ниже. Развитие шло шаг за шагом, и такие достоинства программного обеспечения, как простота использования, стали очевидны.

Примерно в 1985 году мы поняли, что люди вокруг нас интересуются тем, что мы делаем. Они стали связываться с нами непосредственно. У нас тогда были тесные отношения с компаниями в США, Японии, Корее, Италии. Нам стало понятно, что, если мы собираемся быть успешной компанией, мы должны продавать в разных странах. Я сам принимал участие в экспортной стороне этого бизнеса, посещал дальневосточные страны,



Центральный офис *Delcam* в Бирмингеме (Великобритания)

Америку. Поскольку я пришел из авиапромышленности, то хорошо понимал наше программное обеспечение и мог говорить с людьми, убеждая их попробовать нашу технологию. В том же самом 1985 году мы переехали из старого здания завода *Delta* в *Science Park*. У нас работало уже около 60 человек. Нам повезло, что мы были частью *Delta Group*. Многие хорошо образованные и опытные специалисты решили присоединиться к нам, потому что мы были интересной компанией внутри большой группы.

Немного позже, в 1989 году, мы убедили родительскую *Delta Group* продать нашу компанию служащим: $\frac{1}{3}$ – директорам, $\frac{1}{3}$ – менеджменту и $\frac{1}{3}$ – персоналу. Это дало нам основу для дружной работы. Для *Delta* это было легким решением, потому что к тому времени только 5% наших продаж были связаны с *Delta Group*, и она больше интересовалась развитием своего бизнеса в области электроники.

Мы быстро осознали, что успех компании зависит от персонала. Как мы говорим: “Активы нашей компании – с ногами.” (Улыбается.) В нынешнее здание мы переехали в 1991 году и приняли на работу примерно 120 человек. Продолжалось и расширение *Delcam* за границы, ряд партнеров по продажам стали филиалами *Delcam*. Мы начинали работать во Франции, Италии и Германии, позже организовали филиалы на Дальнем Востоке и в США.

Следующие большие изменения пришлось на 1997 год, когда с целью привлечения ресурсов для ускорения развития, мы вышли на фондовую биржу и продали приблизительно 20% нашей компании акционерам. В 1998 году мы расширили главное здание и продолжаем расти как компания.

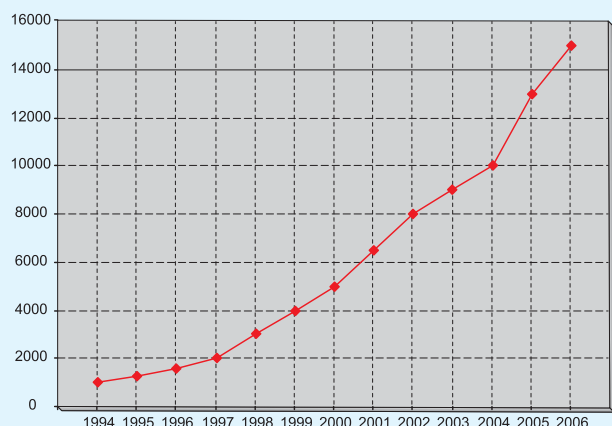
– Какова история прихода *Delcam* в Россию? Кому принадлежала эта идея?

Наш первый опыт в Восточной Европе начался с Болгарии, мы организовали совместное предприятие в Софии. Кроме того, мы немного работали в Чешской республике. Но на Россию внимания

Компания Delcam в цифрах

Сотрудники главного офиса	224
Сотрудники дочерних компаний за рубежом	202
Сотрудники ассоциированных компаний	139
Общее число сотрудников	565
Общий оборот (в 2005 году)	45 000 000 \$
Общий объем продаж в ценах конечных пользователей (подтвержденный)	87 000 000 \$

Рост числа пользователей Power Solution



мы не обращали, потому что в то время было довольно трудно понять, как начинать там. Позднее через наш итальянский филиал мы получили заказ от компании "ЛМЗ" из Санкт-Петербурга. Чтобы выполнить его, мы посетили Санкт-Петербург. Потом приняли участие в большой выставке в Москве. В это же время мы начали тесно работать с автомобильной компанией "Москвич". Они помогли нам открыть маленький офис на территории завода. Мы продолжили участвовать в выставках в Москве и познакомилась с людьми из различных мест: Самары, Екатеринбурга, Иркутска, Новосибирска. Постепенно, встречаясь с людьми на семинарах и демонстрациях, мы расширяли свое присутствие. Хочу сказать, что **участие в выставках было хорошим способом найти партнеров в России.**

Наша модель бизнеса в России – это совместные компании, одна часть в которых принадлежит *Delcam*, а другая – местному персоналу. И, кажется, эта модель работает очень хорошо. Такова специфика нашей работы именно в России, потому что мы начинали с чистого листа, никакого бизнеса прежде у нас там не было. Мне понравилась идея баланса интересов, поэтому мы вложили капитал в организацию таких компаний и обеспечение их техникой. Первая сделка *Delcam* в России датируется 1989 годом. С 1991 года мы начали активно работать на Урале, а в 1993 организовали *Делкам-Урал*.

– Хотя *CIMdata* уже подготовила традиционный годовой отчет о состоянии САМ-рынка, в открытой печати пока нет никаких рейтингов за 2005 год. На какие позиции в них рассчитывает *Delcam* в разных номинациях (по прямым доходам, доходам в ценах конечных пользователей, по количеству проданных промышленных и учебных лицензий, по темпам роста и пр.)?

Согласно предыдущему отчету *CIMdata*, *Delcam* занимал пятую позицию. Перед нами на первом месте был альянс *IBM/Dassault*, потом *UGS*, потом *PTC*, и затем компания под названием *Hitachi Zosen*, которая прежде всего является дилером *Dassault Systèmes* и не имеет собственного программного обеспечения. (Хотя *Hitachi Zosen* более не занимается разработками САМ-систем, она продает собственное ПО для проектирования штампов и пресс-форм, очень популярное в Японии, – *Space-E/Modeler*, *Space-E/CAM*, *Space-E/Mold*. – Прим. ред.) Затем идет *Delcam*. Мы ожидаем, что в 2006/2007 году наши продажи САМ-систем превзойдут не только результаты *Hitachi Zosen*, но и *PTC*. (Речь идет о доходах в ценах конечных пользователей. Перед сдачей журнала в печать мы получили новые данные, подготовленные компанией *CIMdata* по итогам 2005 года, которые публикуются ниже. Как следует из таблицы, в 2005 году *Delcam* уже обошел по объему продаж компанию *Hitachi Zosen*. – Прим. ред.)

Рейтинг поставщиков САМ-систем по объемам продаж в ценах конечных пользователей

Место	Компания	2003 (млн. \$)	2004 (млн. \$)	2005 (млн. \$)
1	IBM/Dassault	139.9	155.5	174.4
2	UGS	128.6	135.7	152.5
3	PTC	91.8	91.8	101.6
4	Delcam	64.6	79.7	82.4*
5	Hitachi Zosen	87.0	83.0	71.4
6	Planit Holdings	44.8	53.0	56.1
7	CNC Software	36.7	46.3	52.9
8	Missler Software	31.0	49.9	50.2
9	Tebis	37.3	39.5	40.6
10	DP Technology	29.8	31.0	37.0
11	Nihon Unisys	31.4	32.3	33.3
12	OPEN MIND	21.2	22.2	32.7
13	Graphic Products	29.1	28.6	29.9
14	Cimatron	30.8	34.0	29.7
15	Vero Intl	23.7	28.6	29.2
16	CG Tech	21.4	23.0	24.8
17	Sescoi	21.0	22.0	23.0
18	Pathtrace	19.1	20.7	22.1
19	Gibbs	15.4	15.4	21.7
20	Surfware	16.0	18.1	21.0
21	SolidCAM	7.5	11.6	16.0

* не включая части доходов приобретенной компании *EGS*

По данным *CIMdata*, предоставленным компанией *Delcam*

– Наш журнал уже обращал внимание читателей на Ваши весьма амбициозные заявления о стремлении догнать и перегнать PTC в САМ-бизнесе. Вы даже обещали, что такое может случиться в 2006 году. Каковы основания для таких заявлений?

– В своих отчетах *CIMdata* разделяет доходы от САМ-бизнеса крупнейших игроков на рынке CAD/CAM/PLM с их доходами от CAD/PLM-бизнеса. Для сравнений берется только та часть их общих доходов, которая получена от продажи программного обеспечения для создания управляющих программ. Наши специалисты по маркетингу говорят мне, что вскоре мы должны обогнать PTC. На самом деле мы немного улыбаемся, когда говорим об этом, поскольку сравниваем наш оборот лишь с частью оборота PTC. (Улыбается.)

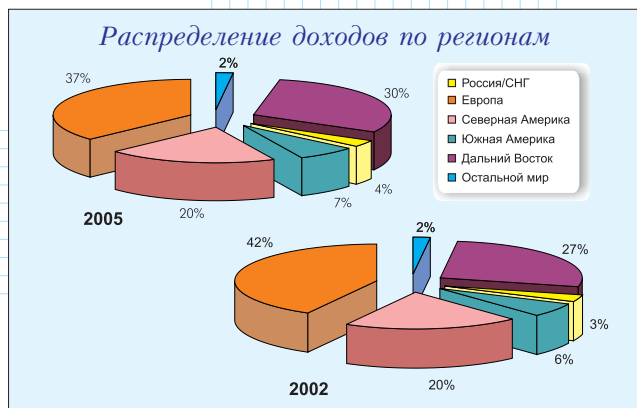
Гораздо интереснее сравнивать наши достижения с результатами *Cimatron* или других компаний, которые работают главным образом в области САМ. Вы увидите, что оборот *Cimatron* за прошлый год снизился, а оборот *Delcam* растет на 10% ежегодно.

– Нам понятно, как организован ваш бизнес в России, но интересно было бы узнать, какие главные задачи в России ставит перед собой *Delcam* и каких целей хочет достигнуть?

– В настоящее время наш объем продаж в России близок к двум миллионам долларов. Я думаю, мы хотим, чтобы нас признали хорошим партнером для российских компаний. Мы хотим расширить консультационный бизнес по применению различных технологий – полагаю, что это хорошая сфера для нашей компании. У нас для этого есть все необходимые знания и опыт. Мы можем проводить обучение специалистов для российских компаний, помогать им в освоении технологий высокоскоростной обработки. Мы можем показать, как проектировать детали сложной формы более точно, экономично и быстро. Мы также хотели бы расширить нашу работу с университетами. Я думаю, это очень полезно для будущего. Мы хотели бы укрепить и усилить эти связи.

На самом деле, в России есть еще много возможностей для улучшений. Например, у нас там есть представительства, в которых работают очень хорошие специалисты, но мы хотим усилить наши партнерские компании в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах. Другими словами, у нас нет необходимости что-то фундаментально менять в своей работе в России. Надо только делать эту работу лучше, масштабнее, надо развиваться. У нас хорошая репутация в тех регионах, где мы работаем. Это – факт! Между прочим, если я не ошибаюсь, *Delcam* – самый большой британский работодатель в Екатеринбурге, там у нас 45 человек.

Нам нужно увеличить усилия и получить большее признание среди тех людей в Москве, кто



отвечает за финансирование и инвестиции в российские компании. Мы уже сделали некоторые шаги в этом направлении. Так, недавно мы приняли участие в Московском автомобильном форуме, на котором представили *Delcam* не только производителям, но и тем людям, которые занимаются инвестициями. Я думаю, в прошлом мы слабо работали в этом направлении. И это досадно, потому что мы видим, как люди принимают неправильные решения. Наша система во многих случаях лучше, чем та, которую они выбрали. К сожалению, производство штампов и пресс-форм развито в России всё еще относительно слабо по сравнению с большинством других стран. Этому есть несколько причин. Одна из них – тенденция покупать иностранные товары, в особенности из Китая. Российские производители больше специализируются на тяжелой промышленности – оборудовании для электроэнергетики, добычи и переработки нефти и газа. В последнее время мы с успехом работаем и в аэрокосмической отрасли, особенно в сфере изготовления газовых турбин для самолетов и наземного применения.

– Работая в этих отраслях, вы наверняка сталкиваетесь с большой конкуренцией со стороны лидеров рынка CAD/CAM/PLM?

– Работая в этих областях, мы активно конкурируем с *DS*, *UGS* и *PTC*. Но они больше специализируются на сборках, на управлении данными (CAD/PLM), а мы – на моделировании деталей очень сложной формы и их механической обработке. Благодаря этому, компании, о которых мы говорим, могут извлечь большую пользу из применения *Delcam*. Например, Иркутский авиационный завод выбрал программное обеспечение *UGS* в качестве основного, но для производства инструмента и сложных деталей там используется *Delcam*. Подобную картину мы видим и на АвтоВАЗе. Там эксплуатируется много систем, но для определенных задач мы показали лучшую производительность и возможности.

– Какие факторы создают наибольшие сложности при работе с российскими компаниями: недостаток инвестиций, пиратство или что-то еще?

– Я думаю, в прошлом это был недостаток денег для инвестиций, но сейчас ситуация потихоньку меняется к лучшему. Говоря о пиратстве – это проблема не только для нас, но и для российских разработчиков ПО, таких как АСКОН и Гемма. Крупные российские компании в целом хотят вкладывать деньги в развитие и приобретение лицензионного ПО, прилагают большие усилия, чтобы работать корректно. Самые серьезные проблемы с пиратством мы видим в небольших компаниях, которые используют наше сравнительно недорогое программное обеспечение типа *ArtCAM*. Мы надеемся на обещания российского правительства уменьшить размах пиратства. Кроме того, к настоящему времени у нас уже есть ряд успешных случаев судебного преследования таких незаконных пользователей, и мы обнаружили, что суд был к нам очень благосклонен. Через наших партнеров мы также входим в российский комитет *BSA (Business Software Alliance)*. Наши партнеры считают это участие очень полезным, особенно в Екатеринбурге и Иркутске.

Другой вопрос – мы продаем в России пятиосевых конфигураций *PowerMILL* больше, чем в США. Это показывает, что в России – высочайший уровень инженеров и высочайший уровень решения проблем. Соответственно, уровень технических вопросов, которые приходят из России, и уровень, на котором мы должны поддерживать наш продукт в ответ на потребности россиян, тоже чрезвычайно высок. Вопрос о том, что российские компании готовы вкладывать капитал в технологии, абсолютно ясен, и в этом смысле процесс уже необратим. Но он может быть заторможен из-за недостатка финансирования и правительственной поддержки. **Мы хотели бы, чтобы правительство России поддерживало развитие автомобильной и аэрокосмической отраслей.** Очень печально наблюдать, что возможности столь талантливых российских инженеров не используются полностью.

– Как Вы можете прокомментировать плачевную ситуацию в российском автопроме, и чем здесь может помочь компания Delcam?

– Я думаю, этот вопрос нужно разделить на две части. Первая часть вопроса – это сборка: то, насколько точно детали подходят друг к другу. В том, что касается наших вопросов, мы добились определенного успеха и на АвтоВАЗе, и на других заводах. Вторая часть – это смежники, которые производят комплектующие. Их названия не столь известны. И основная проблема, характерная для России, состоит в том, что производство топливных насосов, пресс-форм, различных деталей сложной формы для двигателей – всё то, с чем мы привыкли работать у себя дома, – развито не так хорошо, как хотелось бы. Полагаю, что любой, кто работает в этом бизнесе, знает и согласится со мной: когда известные западные компании, как поставщики комплектующих, так и те, кто занимается сборкой автомобилей, придут на российский рынок, они сразу же потребуют мировых стандартов качества обработки поверхностей и соблюдения технических

условий. И здесь, я думаю, у нас будут хорошие позиции. **У нас есть бренд, мы узнаваемы, мы можем обеспечить высокую производительность, мы в состоянии дать необходимые консультации и привнести этот бизнес туда, где в нём будет потребность.**

Надо, чтобы структура этой отрасли стала более западной. Хороший пример здесь – такие компании, как *OSCAR*, производитель светотехнических приборов для российских автомобилей, или *Интеркос-IV*. Более крупным предприятиям необходимо сконцентрироваться на эффективной организации сборки, а все остальные комплектующие надо закупать у смежников. Мы видим, как этот процесс понемногу набирает силу на АвтоВАЗе, где всё больше и больше комплектующих приобретает у других компаний. Я думаю, это очень плодотворное направление развития.

– Конкуренцию со стороны каких компаний и продуктов Вы считаете существенной? Понятно, что она различается в зависимости от сегмента рынка. То есть, “короли” – UGS, IBM/Dassault, PTC – являются конкурентами для всех, но в реальной жизни вы можете с ними не сталкиваться, поскольку работаете в некоторой нише (отраслевой, региональной, национальной). Однако, есть и другие поставщики САМ-систем – куда менее значимые, но нацеленные на те же ниши, что и Delcam и, вероятно, доставляющие массу хлопот. Что Вы скажете об этом?

– Я считаю, что по предлагаемым возможностям у наших продуктов нет прямых конкурентов. Мы, конечно, чувствуем конкуренцию со стороны *Mastercam (CNC Software)*, *GibbsCAM (Gibbs and Associates)* и других продуктов. Но это компании более низкого уровня, и по возможностям их пакеты уступают нашему программному обеспечению. Во многих случаях они конкурируют за счет более низкой цены, так как программы *Delcam* не самые дешевые. При этом клиент может сам решать, необходимы ли ему все технологии и вся производительность *Delcam*. Мы больше конкурируем с крупными компаниями. Функционал нашего продукта полностью сопоставим с функционалом модулей для подготовки производства компаний *UGS* и *DS*. И мы побеждаем эти компании достаточно часто.

Как вы могли видеть на сегодняшней конференции, наш продукт обеспечивает, к примеру, *интеллектуальную обработку*. Это совершенно уникальная возможность *Delcam*. Более того, в некоторых отраслях промышленности у нас практически нет конкурентов в мире. Я имею в виду, например, обувную промышленность. К сожалению, в России эта отрасль не столь развита. Обувщикам не обойтись без сложного моделирования и обработки, обратного инжиниринга, им нужен наш пакет *ArtCAM* и т.п. Ни одна компания не располагает такой продуктовой линией. Нашим крупнейшим заказчиком в этой отрасли является компания *Nike*.

Другой хороший пример – упаковка, где тоже необходим широкий набор решений. В этой сфере мы также занимаем уникальное положение, поскольку можем предложить такой набор.

В общем, мы ощущаем конкуренцию со стороны более дешевых систем, таких как *Mastercam*, *ESPRIT (DP Technology Corp.)* и *Cimatron*. Если говорить о компаниях, которые могут предложить моделирование и обработку, я считаю, что только *Cimatron* относится к этому классу CAM-систем. Однако наши продукты определенно лучше. В развитие мы инвестируем в два раза больше, чем *Cimatron*. Мы движемся вперед, мы развиваемся как компания, мы работаем на опережение, чтобы предлагаемые нами возможности превосходили то, что готовы предложить конкуренты.

Есть еще несколько примеров конкуренции другого рода, с которой мы сталкиваемся в России. Во-первых, это хакеры, взломщики. Как я уже говорил, это опасно, прежде всего, не для серьезных решений, а для дешевых продуктов, таких как *ArtCAM*. Для нас это значительная проблема, “конкуренция” от которой мы терпим убытки.

Вторая проблема, с которой мы столкнулись в прошлом году, – удивительный “рождественский подарок”, когда наш конкурент, известная крупная компания, предлагала свое CAD/CAM-решение по очень низкой цене. Тогда мы понесли определенные убытки. С другой стороны – это комплимент для меня. Мы предлагаем наше решение по нормальной цене (которая, конечно, значительно выше, но включает обучение, постпроцессоры, установку и поддержку), и клиент затрудняется, что же выбрать. Если серьезная компания решила предлагать “рождественский подарок” только для того, чтобы увеличить свою долю на рынке – да, мы понесем убытки, но на короткое время, пока клиент не осознает, что сколько реально стоит.

Вообще, в России есть несколько факторов, которые усложняют соревнование с *Delcam* любому конкуренту. У нас существует развитая сеть партнеров, осуществляющих продажу продуктов, их поддержку, обучение клиентов и готовящих всю документацию на русском языке. За последние 12 лет мы сделали значительные инвестиции в нашу инфраструктуру.

– Вы упомянули о “подарках” клиентам. Не кажется ли Вам, что и компания *Delcam* могла бы использовать аналогичные или иные приемы для расширения своей доли рынка в России и других странах?

– Как вы уже слышали на сегодняшней пресс-конференции, 21 июня выходит полнофункциональная версия нашего пакета **PowerSHAPE-e**. Мы будем поставлять её **бесплатно**.

PowerSHAPE-e позволяет оценить существующие подходы к проектированию, совместному использованию модели в масштабах предприятия, а также научиться работать с нашим программным обеспечением. Мы считаем, что выпуск этой версии принесет нам большую пользу. Сначала мы продавали этот пакет, но, как мы считаем, наше CAD-решение еще недостаточно хорошо узнаваемо на рынке. Пользователи воспринимают *Delcam*, в основном, как поставщика инструментов для подготовки управляющих программ. Теперь мы хотим расширить наши возможности в области моделирования. Конечно, не у каждой российской компании есть необходимость в разработке художественных изделий или деталей очень сложной формы. Для

них есть много хороших решений, например *SolidWorks*. Мы не конкурируем с *SolidWorks*. Иногда для пользователя больше подходит эта система, а иногда – наш *PowerSHAPE*.

Кроме того, у нас есть такие новые продукты, как *PowerINSPECT* и *FeatureCAM*, которые позволяют нам получить доступ на новые рынки. Частично это результат естественного развития нашей компании, частично – недавнего приобретения. Но такие способы увеличения доли рынка – это не тактические маневры, которые можно видеть у наших конкурентов.

Успех на российском рынке приносят и посещения нашей штаб-квартиры российскими заказчиками и потенциальными клиентами, которые мы периодически организуем. **Однажды мы привезли сюда 40 человек – самолетом Як-42 напрямую в Бирмингем.** Всего за прошлый год у нас побывало 8 делегаций или, в общей сложности, около

100 человек. К нам приезжали даже представители администраций ряда российских регионов. Мы считаем, что такие мероприятия – это хорошие инвестиции в будущее. Практически, для достижения результата требуется два года. Главная причина такой задержки не техническая, а финансовая. Обычно процесс продажи занимает от трех до шести месяцев.

– И всё-таки у нас возникает вопрос: не лучше ли было бы для *Delcam* продавать CAD- и CAM-инструменты вместе? Если же вы продаете только *PowerMILL*, то как вы затем решаете вопросы интероперабельности с CAD-системами других производителей?



Peter Dickin, менеджер по маркетингу и PR компании Delcam

— Видите ли, *PowerMILL* зачастую приобретает отдельно для работы с уже существующей в компании *CAD*-системой. Иногда заказчик, у которого уже есть какая-то система, оценив все преимущества пакета *PowerSHAPE*, приобретает оба наших продукта. В других случаях, когда инвестиции в технологию еще не сделаны, компании тоже приобретают оба пакета. Так что, выбор заказчика во многом зависит от его отправной точки.

В компании *Delcam* есть специализированная группа, в задачу которой входит разработка интерфейсов между различными системами. Мы поддерживаем все международные стандарты, такие как *STEP*, *IGES* и *DWG*. Кроме того, у нас разработан прямой интерфейс с *CATIA*, *Pro/E*, *NX* и другими системами. Таким образом, мы можем легко получать информацию из различных систем и использовать её для программирования механообработки, контроля точности или для того и другого.

— Как Вы позиционируете свои продукты на рынке? Для кого они предназначены, на что ориентированы в первую очередь? И совпадает ли это с реальностью?

— Основной критерий, который отличает наших клиентов, — они производят изделия сложной формы, хотят делать это с высокой точностью и высоким качеством поверхности после чистовой обработки. Так мы себя позиционируем. Где мы видим таких клиентов? В автомобильной, авиационной и обувной промышленности, среди производителей упаковки. Вот отрасли, в которых нам надо добиваться признания. В настоящее время более 300 российских клиентов применяют наши продукты. Они представляют, в первую очередь, инструментальную и авиационную промышленности. Для пакета *ArtCAM* хорошим примером является Монетный двор, где пакет используется при разработке монет, и санкт-петербургские компании, которые при помощи наших продуктов создают ювелирные украшения.

— Мы знаем, что компания *Delcam* много делает для развития сотрудничества с российскими университетами и техникумами. Действует ли вы столь же активно в других странах?

— Аналогичную стратегию мы реализовали в Корее, и теперь наш партнер, который занимается там продажами, — лидер *Delcam*. Это хороший пример плодотворной работы с техническими учебными заведениями. Но мы должны признать, что немногие из наших партнеров по продажам готовы прилагать для этого необходимые усилия. Это очень долгосрочная политика. Мы очень тесно сотрудничали с образовательными учреждениями в США. Однако нигде мы не делали в этом направлении столько, сколько в России. Я также считаю, что российские университеты вполне конкурентоспособны, им присущ дух состязательности, они любят принимать участие в различных



Hugh Humphreys и Ian Ferguson с победительницами студенческого конкурса Delcam

соревнованиях. Поэтому и для нас это тоже большая помощь в нашей конкурентной борьбе. **Я могу пожелать другим странам делать столько, сколько делает Россия.**

Российский рынок приносит нам примерно 5% общего объема продаж. В то же время в России работает порядка 10% наших сотрудников. Я думаю, этот факт говорит многое и о нашей работе в университетах.

Приятно видеть, что список университетов, использующих наши продукты для обучения студентов, продолжает расти. Уже более 40 вузов во всех уголках России применяют программные продукты *Power Solution*. Это больше, чем в какой-либо другой стране мира. Среди них такие известные, как московские институты *СТАНКИН* и *МАИ*, университеты Екатеринбурга, Перми, Самары, Тольятти, Иркутска, Новосибирска и многие другие. Уже шесть лет мы проводим *Конкурс студенческих работ на именные премии Delcam*, победители которого приглашаются провести 6 месяцев в нашей компании для получения практических навыков работы. Все расходы за проезд, проживание и обучение оплачиваем мы.

Мы стремимся всячески поддерживать образовательные учреждения, создавать условия для того, чтобы они могли показать студентам весь спектр возможностей моделирования. В их числе и технология «*тотального моделирования*» (*Total Modelling*), которая входит в наше решение *PowerSHAPE*. Для этого новейшая бесплатная версия пакета *PowerSHAPE-e* включает:

- учебное пособие в формате *PowerPoint* общей продолжительностью 6 часов для курса обучения, рассчитанного на 12 недель;
- полный конспект лекций;
- компьютеризированную систему обучения;
- примеры проектов;
- схемы работы.

Надо отметить, что бесплатный *PowerSHAPE-e* можно устанавливать неограниченное число раз. 

(Продолжение следует)