

“Для нас поддержка пользователей PC|SCHEMATIC – на первом месте”

Интервью *Ove Larsen*, руководителя *PC|SCHEMATIC AS*

Юрий Суханов (*Observer*)

observer@cadcamcae.lv

Ove Larsen родился 29 августа 1948 года в Копенгагене. После окончания школы в 1965 году поступил на службу в Королевские военно-воздушные силы Дании, где получил образование по электронным системам и стал специалистом по радиолокационным станциям.

Окончив военную службу в 1972 году, стал работать в опытно-конструкторском отделе охранной компании, занимаясь разработкой охранной и пожарной сигнализации.

В 1978 году вместе со своим коллегой учредил собственную компанию, которая специализировалась на разводке печатных плат для предприятий электронной промышленности. Чтобы облегчить себе работу, г-н *Larsen* самостоятельно освоил



программирование и написал работающую под *Unix* систему проектирования. Это стало первым шагом на пути создания флагманского продукта – системы электротехнического проектирования *PCschematic ELautomation*. Сегодня в компании, где работает 15 сотрудников, накоплен значительный опыт в области разработки *ECAD*-систем.

Г-н *Ларсен* был дважды женат, у него есть дочь 35-ти лет и трехлетний внук. В юности серьезно занимался футболом, и в настоящее время играет за команду ветеранов. В начале 1960-х годов, когда стали популярными английские группы из Ливерпуля и Манчестера, увлекся музыкой, играл на гитаре и сочинял песни. Недавно он вернулся к своему давнишнему хобби.

Ove Larsen является основателем и бессменным руководителем датской компании *PC|SCHEMATIC AS*, получившей известность в мире благодаря выпуску системы электротехнического проектирования *PCschematic ELautomation*, ныне именуемой *PC|SCHEMATIC*. В этом году компании исполнилось тридцать, а сам г-н *Larsen* отмечает 60-летний юбилей. Круглые даты послужили хорошим поводом для того, чтобы попросить его вспомнить “былое и думы”, удачи и разочарования, поведать читателям о достижениях и планах на будущее.

– Г-н *Larsen*, расскажите, пожалуйста, как Вы пришли в отрасль создания и дистрибуции программного обеспечения?

– В конце 70-х годов прошлого века, точнее в 1978 году, наша компания начинала как сервисное бюро, оказывающее услуги местным датским предприятиям по проектированию фотошаблонов печатных плат. Для решения такой задачи мы тогда были вынуждены вручную вводить в компьютер все необходимые данные. Чтобы оптимизировать этот процесс, нужно было получать таблицы связей и другие данные напрямую из принципиальной схемы. Чертежи схем, которые мы делали вручную, тоже могли бы создаваться компьютером. Поэтому мы стали внимательно изучать, есть ли на рынке какое-либо ПО для автоматизации этих задач. Но того, что хотели, в результате так и не нашли. Тогда, будучи оптимистом, я решил, что создам такое решение самостоятельно.

Разработка программы началась в 1980 году, а уже в конце 1981 года состоялась первая продажа. В то время для ввода графической информации еще применялись дигитайзеры, не было графических дисплеев, это значительно

затрудняло работу. Со временем наша программа была доработана для компьютеров с графическими дисплеями. Работала она на *Unix*-платформе. Первые сделки были совершены с датскими предприятиями, а также с одним крупным шведским концерном. В 1988 году мы, три компаньона, создали новую компанию – *Dps CAD Software* (с 2008 года носит название *PC|SCHEMATIC AS*). Тогда же вышла первая версия нашей системы *PC|SCHEMATIC* под *DOS*. Отмечу, что это всё еще была программа только для электронных схем, поскольку именно в этом мы нуждались более всего. Вскоре нашим решением заинтересовалась американская компания, которая интегрировала наше решение в свой софт для проектирования печатных плат.

Однако, мы считаем, что самой сильной нашей стороной является создание *CAD*-продукта для электротехнического проектирования и выпуска проектной документации. Как мы пришли в электротехнический бизнес? Всё началось с выставок, где мы демонстрировали свою программу. Поступало много запросов на электротехнический софт, которого у нас на тот момент не было. Будучи оптимистами, мы решили его сделать самостоятельно. В тот момент мы не сильно задумывались над тем, сколько времени займет эта работа, сможем ли мы реализовать идею – мы просто реагировали на запрос рынка и наших клиентов. Мы видели, что конкуренция в сфере *ECAD* стала нарастать. Но эта сфера нас манила, поскольку была нам хорошо известна, и мы приняли решение активно работать в этой нише. В то время в Дании было несколько местных компаний, разработавших *ECAD*-системы на платформе *AutoCAD*, – по большей части для своих нужд, поскольку занимались производством станков, конвейеров и т.д. Однако вскоре эти компании вынуждены были закрыть собственные *ECAD*-проекты.

Сегодня все они являются успешными пользователями наших решений.

– И всё же, почему именно ECAD, а не другие сферы – скажем, ПО для мебельной промышленности или строительства гидротехнических сооружений?

– И тогда, в период становления, и сейчас, когда нашей компании уже 30 лет, у нас была и есть одна важная особенность: и у основателей компании, и у всех нынешних сотрудников – прекрасное электротехническое образование. Поэтому совершенно очевидно, что именно эта сфера деятельности привлекла наше внимание и стала нашим главным интересом.

– Был ли у вас стартовый капитал, чтобы начать достаточно затратный процесс разработки ПО? С чего всё началось?

– Когда я окончил университет и получил диплом инженера-электронщика, у меня был набор инструментов и простейшие приборы, применявшиеся для создания схем и плат, которые я любил делать своими руками. Кроме того, имелся автомобиль и большое желание заниматься любимым делом. Вот и весь наш капитал на тот момент... ☺

Фирма начала существовать в подвальном помещении нашего семейного дома. Через год мы сделали пристройку с дополнительными 40 м² площади, затем приобрели дом, а вскоре – то здание, в котором работаем до сих пор.

– Кто кроме Вас является владельцем компании сейчас?

– С 2006 года и по настоящий момент совладельцев двое: ваш покорный слуга и *Werner Rossen*. До этого совладельцев было трое, но наш партнер принял решение заняться другим бизнесом, и компания выкупила обратно его долю.

– Размышляли ли Вы на предмет размещения акций компании на бирже с целью привлечь дополнительные средства, которые можно было бы вложить в развитие, в то, чтобы открыть прямые представительства в крупнейших регионах мира и т.д.?

– Я думаю, что сейчас делать это уже не стоит. Выходить самостоятельно на абсолютно новые рынки, раскручивать новый бренд – это займет многие годы. Да и ситуация в мире сейчас иная... Другое дело, если бы мы смогли найти партнера с известным именем и многолетней репутацией на разных рынках. Объединившись с ним, могли бы сразу перепрыгнуть десяток лет. Это нам кажется более разумным.

Планов по развитию у нас, конечно, много. Что-то уже реализуется, над чем-то еще только предстоит работать. В апреле к нашей команде разработчиков присоединился еще один талантливый сотрудник. В идеале, мой партнер-совладелец хотел бы отойти непосредственно от процесса разработки ПО, а стать архитектором системы, задавать направления развития.

Мы – сравнительно маленькая компания, поэтому каждый разработчик занимается развитием не отдельно каких-то частей программы, а всего решения в целом, и видит конечный результат своей работы достаточно быстро. Общение с пользователями, реакция с их стороны на наши нововведения приносит им удовольствие. Мы любим наше дело и, надеюсь, делаем его хорошо. Мы счастливы, потому

что оно приносит нам и удовольствие, и средства к существованию. Знаете, еще пять-шесть лет назад мы беспокоились, чем будем заниматься, когда нам удастся воплотить в программе все пожелания заказчиков... С тех пор мы больше никогда не задумывались над этим. ☺

Всё время происходит что-то новое. И даже если в каком-либо конкретном аспекте нам удастся ускорить процесс вдвое, упростив тем самым жизнь пользователей, они продолжают спрашивать с нас реализацию всё новых и новых идей и подходов.

– Охарактеризуйте, пожалуйста, в нескольких словах сложившуюся у вас корпоративную культуру, традиции, most famous этические нормы и моральные принципы. Какое значение эти вопросы и культурная среда имеют в вашем бизнесе?

– Все двери в нашем офисе всегда открыты. Это в значительной степени характеризует нас и является определяющим принципом нашей корпоративной жизни. В дни рождения сотрудников мы поднимаем флаг компании, собираемся в саду за стол с праздничным тортом. В целом, мы стараемся поддерживать атмосферу, при которой каждый может вести себя максимально свободно и комфортно, однако, не мешая своим поведением коллегам. У нас принято, чтобы приехавший утром на работу сотрудник зашел в каждый офис и поприветствовал всех. Если по каким-то причинам вы забыли это сделать, лучше немедленно исправить ситуацию, поскольку мы живем и работаем единым коллективом, действуя как слаженный механизм. В бизнесе это очень важно.

– Ну, а традиционную скандинавскую аккуратность и добросовестность в работе тоже можно считать составляющей вашей корпоративной культуры?

– О, да! Это стало частью нашего менталитета, неотъемлемой чертой нашего характера. Нам, разумеется, приятно отмечать эти черты и наблюдать за их проявлением у людей в других странах.

– Как вы позиционируете на рынке сегодня ваш флагманский продукт – PC|SCHEMATIC? Чьим чаяниям отвечают ваши продукты, чьи потребности закрывают в первую очередь?

– Позиции нашего продукта, конечно же, зависят от рассматриваемого рынка. Например, в родной Дании мы – номер один в своей сфере и занимаем порядка 70% рынка ECAD. Отчасти это объясняется тем, что мы – местная компания. Справедливости ради стоит сказать, что наши конкуренты тоже имеют офисы в Дании, и их решения локализованы. То есть, не только мы, но и они могут предложить рынку документацию и поддержку на датском языке... Однако, клиенты выбирают нас. Почему? Мы часто слышим от заказчиков о том, что они недовольны уровнем поддержки, оказываемой конкурентами. **Для нас же поддержка – на первом месте.** Это главное в нашей работе!

Отвечу на Ваш вопрос: *PC|SCHEMATIC* предназначен для электротехнического проектирования и создания сопроводительной документации, необходимой для производства. **Главная идея, заложенная в основу нашего продукта – делать работу один раз.** От специалиста требуется только одно – начертить принципиальную схему. Из этой схемы программа в дальнейшем будет

автоматически извлекать данные (как соединять провода с выключателями, где и куда идут кабели и т.д.), а также формировать чертежи, перечень элементов, список компаний, где можно приобрести всё необходимое, и пр. Есть ряд параметров, ввод которых гарантирует пользователю получение именно того, что ему нужно для монтажа или закупки компонентов. Кроме того, программа позволяет получить нумерацию проводов для того, чтобы изготовить соответствующие маркеры как для проводов, так и для всех компонентов. Очень важно, что из схематичного чертежа можно извлечь всю информацию, необходимую для производства изделия.

Замечу, что в последние несколько лет многие компании стали в большей степени фокусироваться на поддержке и обслуживании. Создание, скажем, линии по производству чего-либо – это единичный процесс. Затем, в течение всего времени, пока линия будет работать – а это может быть период 5÷10 лет, её необходимо обслуживать. Именно здесь качество и удобство документации крайне важны для обслуживания, оперативного ремонта или восстановления при необходимости.

Для пользователя очень важно и то, чтобы принципиальные схемы создавались как можно быстрее и максимально корректно. У нашего решения есть необходимый функционал для повторного использования имеющихся наработок – это могут быть как проекты в целом, так и их разделы, части и т.д. Можно их копировать, объединять новые проекты со старыми. Всё, что используется повторно, программа автоматически переименует. Это не только экономит время, но и снижает количество допускаяемых ошибок. Поэтому мы и говорим – делать работу один раз!

– Можете ли Вы обрисовать портрет типичного пользователя PC|SCHEMATIC?

– Прежде всего, это инженер-электрик промышленного предприятия или сервисного бюро, а также специалист, работающий в сфере автоматизации. Это может быть один человек или группа инженеров, разрабатывающих проект для специальных нужд, это может быть и отдел или целая проектная организация, выполняющая большие электротехнические проекты. Кроме того, в числе пользователей может быть и младший технический персонал, занимающийся вводом в компьютер принципиальных схем, подготовленных инженером. Еще одна группа – специалисты, которые обслуживают оборудование и производственные линии. Представьте ситуацию, когда появляется необходимость заменить какие-либо элементы или перенести их в другое место. Главное здесь – это корректная документация, которая обновляется вместе с изменениями. С помощью нашей системы история сервисных работ поддерживается в актуальном состоянии, что важно в случае прихода нового персонала.

– Расскажите о структуре вашей клиентской базы в аспекте размеров компаний: какова доля крупных, средних, малых и микропредприятий?

– Нашими клиентами могут быть как физические лица или компании, состоящие из одного человека, так и гиганты, наподобие Danfoss, Grundfos или Lego. Примерно половина заказчиков имеет всего одну лицензию, многие – по две, три или четыре лицензии. И далее, по нисходящей, до 30 и более лицензий у одного клиента.

Структура пользовательской базы – смешанная; даже очень большие компании могут использовать всего несколько лицензий. Предприятия СМБ и большие компании представлены примерно одинаково.

– Расскажите о главных игроках на рынке ECAD. Какое место занимает PC|SCHEMATIC, и кто является главным конкурентом? Каково соотношение функционалов у вас и у них, и каково соотношение цен?

– На рынке Дании в сфере ECAD, кроме нас, активно работает французская компания IGE+XAO с продуктом CADdy. Однако одним из наиболее сильных наших конкурентов является EPLAN Software & Service с продуктом EPLAN. С ней мы конкурируем не только в Дании, но и в большинстве стран, где работают наши дистрибьюторы. Помимо этого, мы встречаем ELCAD английского разработчика AUCOTEC, программу WSCAD от одноименного немецкого разработчика, а также ECSCAD от Mensch und Maschine Software SE. (В середине октября этого года компания Autodesk объявила о завершении сделки по приобретению Mensch und Maschine Software SE. Условия и объем сделки не разглашаются. – Прим. ред.)

Нельзя не отметить, что с недавнего времени популярность среди пользователей набирает решение компании Autodesk – AutoCAD Electrical. Кроме того, во многих странах работают местные разработчики – как правило, это небольшие компании, завоевавшие определенные позиции на своем рынке благодаря языку и поддержке местных стандартов.

На мой взгляд, **по соотношению цена/функциональность PC|SCHEMATIC занимает первое место.** Вообще я сказал бы, что мы, в отличие от конкурентов, по-другому позиционируем и наполняем свои решения. Дело вот в чём. Если клиент возьмет портфель каждого разработчика и сравнит между собой несколько вариантов комплектации его продукта (*basic, advanced* и т.п.), то увидит, что их функциональное наполнение отличается. В нашем же случае не так: во всех вариантах предлагается одинаковый функционал. Ограничения есть лишь в размере выполняемого проекта, в количестве используемых элементов. Даже демо-версия PC|SCHEMATIC может делать всё – но только в очень ограниченном масштабе.

Для выполнения небольших проектов мы выпустили так называемую версию **PC|SCHEMATIC Flex**. Но если у клиента на каком-то этапе деятельности возникнет необходимость выполнять большие проекты, он сможет перейти на стандартный PC|SCHEMATIC. Наши конкуренты поступают по-другому, и если клиент покупает “легкую” версию, то он не сможет получить, например, перечень заказных компонентов. На наш взгляд, это некорректно.

Что касается цены – она у нас, как правило, ниже, чем у конкурентов (причем значительно ниже, чем у наших главных конкурентов). Наши решения экономичны в аспекте стоимости.

– Каковы, с Вашей точки зрения, конкурентные преимущества PC|SCHEMATIC? Не могли бы Вы привести примеры сделок, выигранных благодаря этим преимуществам, включая цену?

– **С технологической точки зрения, одним из наших главных конкурентных преимуществ можно считать то, как наше решение работает с базами данных от**

поставщиков компонентов. Обширность доступных данных и выгода, которую от этого получают наши заказчики – всё это значительно отличается от того, что предлагают конкуренты. Кроме того, мы очень сильны в работе с *перекрестными ссылками*. В настоящий момент у нас существует три способа определения месторасположения компонентов в очень больших проектах: по выполняемым функциям, месту нахождения и по их составляющим.

Еще мы традиционно сильны в функционале *Drag'n Draw*. Схемы можно копировать в проект целиком, по листам или же выбирая много страниц сразу. Далее к работе приступает *Генератор проекта*, который создает проект, основываясь на его описании в формате *Excel*.

От наших заказчиков мы неоднократно слышим, что, в сравнении с “тяжелыми” решениями от конкурентов, наши – достаточно просты, доступны и удобны в применении, в особенности для начинающих пользователей *PCSCHEMATIC*. Эти свойства приобретают значительный вес, поскольку для наших пользователей, работающих над электротехническими проектами, достаточно типичны перерывы между завершением одного проекта и началом другого.

За прошедший год мы выиграли, по меньшей мере, три весомые сделки у *EPLAN*, причем одну из них – на площадке *Grundfos*, другую – *Danfoss*. Когда речь идет о таких крупных компаниях, экономичность нашего решения играет, конечно, некоторую роль, но далеко не главную. В данном случае решающими факторами были скорость внедрения, производительность специалиста, вооруженного программой, и качество местной поддержки, где мы, безусловно, лидируем. Более того, уже в новой, 11-й версии *PCSCHEMATIC*, мы реализовали два пожелания этих заказчиков. Крупные компании-конкуренты не способны реагировать столь оперативно, реализуя конкретные запросы конкретных пользователей.

Есть еще одно очень важное преимущество, о котором я не могу не рассказать. Гибкое ядро *PCSCHEMATIC* позволяет нам легко создавать под заказ приложения для решения схожих задач. Например, мы создали такие программы как *Multidim* (в сотрудничестве с *Schneider Electric*) и *UNIDOC* (в сотрудничестве с *ABB*, *Siemens*, *Servodan*, *Elpefa*, *Moeller Electric* и *Legrand*). Обе предназначены для расчетов распределительных щитов. Кроме того, по заказу *NKTcables*, написали программу *NKTDOC* для расчета, проектирования и создания документации кабельных инсталляций. Для шведской компании *GARO AB* мы сделали программы *Garobuilder* и *GboxBuilder*, предназначенные для формирования ценовых предложений по оснащению приборных панелей.

– Наверняка бывает и так, что вы проигрываете сделки. Из-за чего это происходит? В чём ваш продукт уступает конкурентам?

– Да мы, в общем-то, не так много сделок проигрываем. ☺ Нет каких-то постоянно встречающихся или характерных вещей, из-за которых мы не выигрываем. Иногда ссылаются на то, что мы – небольшая компания. Но я очень быстро могу превратить этот недостаток в наше преимущество. Опять же, существует стереотип, что низкая цена продукта “говорит” о его невысоком качестве или отсутствии развитого функционала. Поскольку наши решения – экономичные, то иногда нам приходится слышать от крупных

заказчиков опасения, что за такую цену они не получат продукт, способный “закрыть” их потребности. Это ошибочное представление.

Откровенно говоря, отвечая на этот вопрос, мне приходится упоминать о приемах нечестной конкуренции, которые применяет один наш конкурент, из-за чего и случаются конфузы с клиентами. Мы себе этого никогда не позволяем, так как уважаем труд наших конкурентов. Чтобы избежать подобных ситуаций, мы проводим для заказчика подробную демонстрацию конкретного функционала нашей системы, а затем предлагаем ему пойти к конкуренту и попросить повторить это же на его глазах. Так мы выигрываем сделки.



Убедительный прогноз роста прибыли

Наши же конкуренты, например, позволяют себе распространять нелепые истории о том, что *PCSCHEMATIC* не работает на платформе *Windows*. ☺ Это совершеннейшие глупости, так как версия для *PC* мы выпустили еще в 1988 году. **Затем, в период с 1994 по 1997 гг. мы полностью перестроили программу, как говорится, “с нуля”, для того чтобы она могла работать на платформе *Windows* максимально эффективно.** Год назад мы выпустили версию под новейшую ОС *Windows Vista*. Как это ни прискорбно для наших конкурентов, но то, что мы решились на этот шаг, в итоге позволило нам создать очень гибкую программу и обеспечить преимущество на годы вперед. Мы получили решение с интеллектуальным ядром, в основе которого модульный подход.

– Из чего вы исходили, когда разрабатывали и адаптировали ценовую политику, в соответствии с которой продукт с достаточно развитым функционалом остается экономичным по стоимости?

– В первую очередь мы исходили из того, что наш продукт должен получить массовое применение, то есть, он должен быть доступным, простым в использовании и недорогим. Мы рассматриваем и другие возможные варианты градации наших решений. Можно было бы, например, сделать продвинутую версию *Professional*, включающую какой-нибудь дополнительный функционал и, соответственно, стоящую дороже. Однако пока мы остановились на том, чтобы предоставлять одинаковый функционал во всех версиях *PCSCHEMATIC*. Мы всё еще предпочитаем иметь много пользователей... ☺

– Охарактеризуйте, пожалуйста, структуру продаж. Кто чаще покупает новые лицензии: прежние пользователи, наращивающие потенциал, абсолютно новые клиенты, начинающие применять вашу программу, или же пользователи конкурирующих пакетов, не удовлетворенные чем-либо и поэтому переходящие к вам под крыло?

– В Дании пропорция между существующими клиентами, наращивающими количество лицензий, и новыми клиентами – примерно один к одному. В связи с тем, что мы работаем на рынке уже много лет, мы знаем практически всех. И все знают нас. Поэтому в последние годы мы всё ждем, когда же датский рынок перестанет развиваться, изменится соотношение продаж, и в общей корзине доходов компании бизнес на родной земле уменьшится в процентном отношении. Однако этого пока не произошло. Что касается продаж за рубежом, то подавляющее количество сделок – около 75% – у нас происходит с новыми клиентами.

Порядка 5% от общего числа новых пользователей за год дают компании – пользователи конкурирующих решений, перешедшие, как Вы сказали, под наше крыло. Здесь следует четко понимать, что смена ECAD-решения, даже если заказчик недоволен им, стоит больших денег. Во-первых, весь персонал, вовлеченный в работу с программой, должен быть переучен заново. Во-вторых, все существующие чертежи, схемы и проекты должны быть конвертированы в новый формат. В нашей сфере нет стандартных межсистемных форматов для чтения файлов с минимальными потерями. Многие особенности и функции невозможно напрямую перенести из одной системы в другую. И всё-таки мы уже сделали некоторые шаги в этом направлении. Так, пользователи PC|SCHEMATIC могут импортировать данные в DWG-формате AutoCAD. Порядка 80% данных будет зачитано без потерь.

Появление межсистемных форматов, как в сфере MCAD, значительно ужесточило бы конкуренцию среди вендоров ECAD, что пошло бы на пользу заказчикам. Мне кажется, сегодня мы здесь единственные, кто может импортировать часть данных из других систем с минимальными потерями... Мы опираемся на открытый формат. Наши проекты можно сохранить в текстовый файл и зачитать в Notepad, где можно поменять названия компонентов, элементов и т.д.

Это можно рассматривать и как своеобразную страховку на случай, если вдруг наша компания или продукт прекратит свое развитие. Благодаря открытому формату данных, программисты легко смогут зачитать их в другую среду и конвертировать существующие наработки и проекты.

– Принята ли на рынке или среди разработчиков какая-либо классификация ECAD?

– Классификация ECAD-систем подразумевается, однако она не столь четко выражена, как в сфере машиностроительных систем, где наблюдается строгое деление на high-end, middle range и low-end. Если рассматривать продукты конкурентов, то по широте функционала, охватывающего смежные вопросы, система EPLAN могла бы считаться high-end-решением. Мы же сконцентрировали всё

внимание исключительно на создании электротехнических проектов и сопроводительной документации, необходимой для производства или монтажа. Поэтому наше место – в середине, среди систем среднего класса.

Объединяющей характеристикой для класса high-end в обоих секторах, MCAD и ECAD, является высокая стоимость таких решений, а также сложность их освоения. К этому пользователи должны быть готовы, выбирая такие продукты.

– Как географически представлен ваш бизнес? Назовите, пожалуйста, охваченные вами страны в порядке убывания собираемых с их территории доходов.

– Сегодня этот список в порядке убывания выглядит так: Дания, Польша, Чехия, Норвегия, Индия и Китай. Если же учитывать интерес, проявляемый к нашему решению, то в этом аспекте первое место однозначно занимает Китай. Там эксплуатируется много пиратских версий нашего софта, что, конечно, неудивительно. Наш реселлер в Китае продает просто огромное количество книжек по PC|SCHEMATIC! Этот продукт там очень популярен.

– Локализован ли ваш софт в этих странах? Кто это финансирует и кто реально делает?

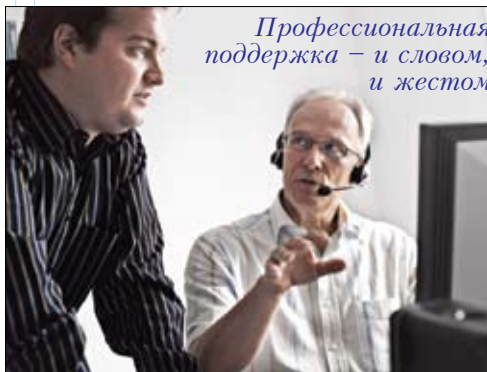
– Для всех вышеперечисленных стран есть локализованные версии PC|SCHEMATIC. Правда, в Норвегии используют датскую версию из-за большой схожести языков. Для Индии и всех желающих из других стран сделана английская версия.

Работу по локализации выполняют наши реселлеры. Мы посылаем им все необходимые текстовые файлы, которые они переводят. Когда мы выпускаем новую версию, то даем дистрибьюторам на перевод только то, что реально подверглось изменениям. Что касается финансирования, мы находим взаимоприемлемые схемы для покрытия этих расходов.

– Исходя из вашего опыта, можете ли Вы сказать, что существуют национальные предпочтения в выборе ECAD?

– Такие предпочтения есть, и возникают они по причине наличия сильных местных игроков – производителей ECAD-систем на конкретных рынках. Например, в Дании предпочитают PC|SCHEMATIC, а в Германии – свои системы, такие как EPLAN, ECSCAD, WSCAD и т.д. Поэтому дилеры ПО, системные интеграторы без особого восторга относятся к предложениям заняться распространением еще одного, пусть даже вполне конкурентоспособного ECAD-продукта, памятуя о сильных позициях местных компаний.

– Разработали ли вы стратегию вывода PC|SCHEMATIC на российский рынок? Если да, то предусматривает ли она соответствующую локализацию продукта и расширение сети реселлеров?



Профессиональная поддержка – и словом, и жестом

– Мы не один раз консультировались с датскими компаниями, успешно вышедшими на российский рынок и завоевавшими на нём определенные позиции, по поводу того, какие факторы необходимо учесть для достижения позитивного результата. Во-первых, бренд должен стать узнаваемым в России. Этой задаче мы уделили пристальное внимание, в том числе, подключив к её решению и ваш замечательный журнал. Нам известно также, что традиционно российские компании предпочитают покупать у своих. Поэтому нам необходимо найти партнера в России в виде авторитетного продавца ПО, который взялся бы продвигать наши решения.

Сейчас распространением и поддержкой пользователей PC|SCHEMATIC в России занимается наш старейший и надежный партнер – рижская компания COLLA. Она же взяла на себя локализацию (перевод интерфейса и инструкций по применению). Сейчас в планах этой компании значится создание специализированного веб-сайта на русском языке по нашим продуктам. Надеемся, что этот сайт станет полезным ресурсом для существующих и потенциальных пользователей PC|SCHEMATIC. Там можно будет не только найти подробную информацию о программе, но и получить консультации, скачать обновления, узнать последние новости. Мы постараемся сделать этот сайт интересным и для студентов, которые будут использовать PC|SCHEMATIC в процессе обучения. А что касается расширения сети реселлеров – да, планируем. Россия настолько огромна территориально, что нам хотелось бы иметь там широкую сеть представительств и партнеров.

– В этом году Вы лично впервые побывали в Москве на выставке Softool 2008. Поделитесь, пожалуйста, с читателями Вашими впечатлениями...

– Москва не может оставить равнодушным. У меня после посещения осталась масса впечатлений и эмоций – от восхищения масштабами города, метро, архитектурой и широтой русской души до удивления, вызываемого наплевательским отношением поголовно всех участников дорожного движения к правилам этого движения! К сожалению, свободного времени было очень мало. Удалось посмотреть лишь малую толику достопримечательностей. Но это лишь повод приехать еще раз – возможно, не как бизнесмену, а как туристу, чтобы реализовать обширную культурную программу: опера, рок-концерт, музеи, галереи, футбол...

Что касается Softool – в большом городе большие выставки! Это масштабное мероприятие, как в смысле выставочной площади, так и количества экспонентов. Я увидел огромное количество заинтересованных посетителей со всех уголков России. Отмечу, что их было много и у нашего стенда, и интерес к нашим продуктам тоже был велик.

– Не следует ли вам и вашим партнерам в России начать активное взаимодействие со сферой образования? Это помогло бы формированию устойчивого спроса и на коммерческие лицензии PC|SCHEMATIC... Как вы работаете с этой сферой в других странах, и каковы там результаты?

– Возможно, Вы и правы. Но я хочу заметить, что мы – сторонники дружественной ценовой политики, в соответствии с которой PC|SCHEMATIC оказывается по карману даже обычному специалисту. По крайней мере, у нас в Дании. Впрочем, говорят, что хорошие специалисты

в Москве зарабатывают не меньше наших. Мы уже вложили в промушн PC|SCHEMATIC немалые деньги и, как я полагаю, вправе рассчитывать на коммерческую отдачу. Поэтому в России мы будем в одинаковой степени уделять внимание как сфере проектирования и производства, так и сфере образования. Я не сторонник того, чтобы бесплатно раздавать систему налево и направо. К бесплатному продукту и отношение наплевательское. Я считаю, что хотя бы какие-то символические суммы должны быть уплачены за учебные лицензии PC|SCHEMATIC. Продукт должен быть поставлен на учет, под него должны разрабатываться учебные планы и т.д.

С удовольствием отмечу, что 2007 год был лучшим за всю историю нашей компании. Только в сфере образования годовой доход достиг 1.6 млн. евро. В сравнении с 2006 годом, рост доходов в 2007 году составил рекордные для нас 12%. По количеству лицензий: только в Дании коммерческих лицензий продано свыше 2.5 тысяч; за границей – более 1200 на начало 2008 года. Кроме того, ежегодно мы распространяем в Дании три-четыре тысячи академических лицензий для технических школ и вузов, в Норвегии – более 500 лицензий. В остальных странах цифры пока менее впечатляющие. Но это – пока. Через интернет мы следим за возросшей активностью в сфере образования отдельных стран и регионов. Скажем, в Китае их количество значительно превышает число официально проданных университетам лицензий.

Надо отметить, в Дании мы реализуем специальную программу для вузов, в рамках которой осуществляется поставка софта, поддержка и обучение преподавателей. Сейчас мы копируем её для Норвегии и Чехии.



Ни хлебом единым: оленина!

– Как идет процесс формирования партнерской сети за пределами Дании?

– Найти хорошего партнера/продавца действительно очень трудно. Такая компания должна, как минимум, поверить в продукт и обеспечить для начала финансирование хотя бы одного своего сотрудника, который мог бы заниматься нашим решением. Понятно, что ему будет непросто работать в одном лице продавцом и учителем, оказывать поддержку и т.д. Но нет смысла нанимать троих для того, чтобы завтра они продали одну лицензию. ☺

Затраты на становление продукта, конечно же, неизбежны. Мы готовы обучать такого человека, но у него должны быть для этого свободное время, вера в продукт и план, как

и какому рынку его предлагать. Это самое трудное в поиске партнеров за рубежом. Зато, когда хотя бы небольшая база пользователей уже сформирована, обучение и сервисные услуги приносят реальный доход.

Мы постоянно находимся в поиске партнеров, это непрерывный процесс. Кое-какие успехи уже есть. Например, летом этого года мы провели первый в истории компании трехдневный семинар международных реселлеров PC|SCHEMATIC в Копенгагене. Заинтересованность и активность, проявленная нашими реселлерами, которые проделали неблизкий путь, а также польза от открытого общения, стимулировали принятие решения о том, что такое мероприятие отныне будет проводиться ежегодно.

– Судя по годовому доходу и численности сотрудников вашей компании, она принадлежит к разряду малых предприятий. Получают ли малые предприятия Дании какую-то поддержку от государства?

– Да, безусловно, мы получаем поддержку государства. Она выражается в готовности финансировать проекты нашей компании. В некоторых случаях финансирование безвозмездное, в некоторых – мы должны софинансировать. Через структуры ЕС мы также можем запрашивать поддержку. Реальную и значительную помощь государство нам оказывает именно в поиске партнеров в других странах (для увеличения экспорта датских товаров). Торгово-промышленная палата за очень скромные деньги (государство им доплачивает) подбирает нам возможных претендентов для партнерства. Мне импонирует, что во многих странах палата имеет представителей, которые гораздо легче общаются там и понимают местный бизнес. Если бы мы обратились с подобным вопросом в датские или международные консультационные компании, то цена таких услуг была бы баснословной.

– Ощутили ли вы явные преимущества для бизнеса от членства Дании в Евросоюзе, от его расширения?

– Только с точки зрения отсутствия таможенных границ, что значительно облегчает нам доставку товаров и услуг в другие страны Евросоюза.

– А что Вы думаете в отношении применимости методологии Software-as-a-Service к бизнесу вашей компании и ваших клиентов? Слышали ли Вы об успехах компании Arena Solutions, бизнес которой в сфере PLM построен и функционирует на основе методологии SaaS? Собираетесь ли предпринимать что-нибудь в этом направлении?

– В нашей сфере, в отличие от MCAD/PLM-рынка, эти веяния не получили пока должного внимания и распространения. Мы думали над тем, чтобы сделать PC|SCHEMATIC доступным через интернет. Так далеко, как Вы говорите, мы еще не продвинулись, но очень часто мы получаем звонки от пользователей и партнеров с просьбой дать им доступ к дополнительной лицензии на день-два. Мы могли бы ввести систему паролей, которая авторизовывала бы такого пользователя и через интернет давала ему доступ к необходимому функционалу в течение ограниченного времени. Сейчас мы можем делать это, просто отправляя пользователю электронное письмо с файлом, инсталляция которого решает временно вопрос. Однако, постоянно получая такие звонки и чувствуя возрастающий запрос с рынка, мы рассматриваем

SaaS как очень хорошую идею. Это, как мне кажется, наше близкое будущее.

– Что Вы думаете о предоставлении клиентам возможности аренды и приобретения ПО в лизинг?

– Мы сдаем наш софт в аренду, причем эта возможность появилась достаточно давно. Желающие могут тестировать наше решение какое-то время – скажем, месяц-два. Затем часы останавливаются... Впрочем, процент таких компаний небольшой. Я, честно говоря, не всегда понимаю до конца такое поведение пользователей. Мы ведь не предлагаем им систему за 20 тысяч евро, а наша демо-версия представляет собой полнофункциональную рабочую систему с тем ограничением, что работа может происходить лишь в рамках маленького проекта. Однако иногда к нам обращаются с такими пожеланиями, и мы, чтобы получить клиента, не отказываем. Покупатель всегда прав. ☺

– В каких направлениях или аспектах будет развиваться PC|SCHEMATIC дальше? Сейчас модно говорить об инновационной модели развития... Как у вас с этим? Что будет иметь приоритет – повышение интеллектуального уровня системы, использование базы знаний, решение задач интеграции с 3D MCAD-системами?

– Одно из перспективных направлений, в котором мы уже начали движение, это обеспечение обмена данными с MCAD-системами, применяемыми нашими пользователями в ежедневной деятельности. Как я уже говорил, это дало бы им возможность делать работу один раз, а затем экспортировать данные и результат труда. Мы уже научились взаимодействовать с рядом систем, так почему бы не заключить официальное соглашение о сотрудничестве?!

Во-вторых, мы очень серьезно фокусируемся на соблюдении стандартов, так как это крайне важно для наших пользователей. **Представители нашей компании заседают в двух Комитетах по международным стандартам, расположенных здесь, в Дании.** Так мы оперативно получаем информацию о нововведениях и изменениях в системах стандартов. Мы уже можем оказывать некоторое влияние на формирование стандартов, выступать с предложениями и правками. Таким образом, мы стараемся максимально удовлетворить потребности наших пользователей. Именно так у нас происходит опосредованное общение, диалог с ними. Иногда мы выезжаем на предприятия, где пользователи непосредственно демонстрируют, где и в чём у них проблема, которую они хотели бы решить с помощью нашей системы.

Хочу сказать, что у нас запланирована встреча с одной продвинутой компанией, занимающейся машиностроительным проектированием, с целью выяснения нужд и вариантов интеграции PC|SCHEMATIC с MCAD-системами среднего класса. Это то, над чем мы будем серьезно работать.

По поводу инновационности замечу, что это является предметом нашей постоянной заботы и внимания. Возьмем для примера наши последние нововведения, позволяющие повторно использовать наработки, проекты, их части, фрагменты и прочее. Даже щелчки мышью наша программа считает, анализирует и предлагает более оптимальные пути. Сама программа постоянно совершенствуется и приобретает интеллектуальные черты.

– Как формируется концепция новой версии системы? Формализован ли этот процесс? Кто и на основании чего принимает решения по плану нововведений в каждой версии?

– Разумеется, у нас есть свои представления, оценки, взгляды и приоритеты в развитии PC|SCHEMATIC, однако велико и влияние пожеланий пользователей на лист нововведений последующего релиза. Как правило, инициатива 20% нововведений принадлежит нам, 80% – нашим пользователям. Механизм учета их пожеланий и предпочтений очень прост и эффективен. Каждый год мы проводим специальную встречу с пользователями PC|SCHEMATIC, на которой и вырабатывается скелет плана нововведений и улучшений. Так, в мае этого года мы собрали на **шестидневный семинар** порядка 350 самых продвинутых и активных пользователей, каждый из которых мог поделиться своими пожеланиями и критическими замечаниями. Они проводили свои совещания в рамках тематических групп, по результатам которых мы получили много полезной и критической информации, пожеланий и предложений. Тон на этих совещаниях задают специалисты таких замечательных компаний, как *ABB, Siemens, Schneider Electric, Legrand, Garo* и т.д. Это и понятно: они каждый день заняты созданием сложнейших изделий и систем, и их требования к инструментам проектирования, в том числе к программам – профессиональные и оправданные. Конечно, формирование списка новшеств у нас формализовано, и в итоге мы сами принимаем положительное или отрицательное решение – берем ответственность на себя и гарантируем исполнение того, что подписали.

– Глобализация часто вносит серьезные коррективы в представления компаний и их акционеров об их дальнейшей судьбе. Как Вы относитесь к этому процессу – являетесь его сторонником, противником или просто готовы смириться с судьбой? Как бы Вы реагировали на предложение продать компанию и бизнес, оказавшись поглощенным более крупным конкурентом?

– Тот факт, что глобализация способствует росту наших конкурентов, нас не пугает. В отношении поглощения нашей компании сильным игроком нашего или смежного рынка скажу одно: всё имеет свою цену. Да, мы задумывались над этим. Уже поступали предложения, от которых мы пока отказываемся, так как предлагаемая цена неадекватна нашим многолетним трудам.

Мы получаем удовольствие от нашей работы, от внимания пользователей, от общения и взаимодействия в коллективе, от бизнес-поездок по всему миру. Мы любим вместе отмечать праздники и наши достижения, даже если они и небольшие. Наша компания – как наш общий ребенок. Эти вещи и отношения не так легко посчитать по рыночной стоимости... Мы уверенно чувствуем себя на рынке в условиях конкуренции. Иногда бежим вперед быстрее, чем наши крупные конкуренты, поскольку мы – очень гибкие, что является нашим преимуществом. Другой немаловажный вопрос: что будет с нашей базой пользователей, какое будет к ней отношение со стороны нового потенциального владельца? Это нас волнует тоже. Поэтому мы никогда не уйдем, хлопнув дверью.

– Лично Вы удовлетворены своими достижениями? Есть ли у Вас семья, и что она для Вас значит? Ваши хобби?

– Да, я доволен тем, чего мы достигли. Но я с большой надеждой смотрю в будущее. Недавно к нашей команде присоединился новый профессионал – *Johnny Roager* – выходец из *Siemens*, замечательный продавец и блестящий оратор. У нас много идей и планов. Мы уже провели полный ребрендинг наших продуктов, веб-сайта, упаковки и внешнего вида всего, что связано с PC|SCHEMATIC. Надеюсь, рынок и пользователи это оценят.

Семья имеет для меня лично очень большое значение. Я вырастил прекрасную дочь и уже воспитываю трехлетнего внука. Я счастлив в семейной жизни. Мои хобби – игра в футбол и на гитаре в небольшой группе моих старых, еще школьных, друзей. В 60-х годах мы сочинили и сыграли около 20 песен.



Путь познания по-датски

– У Вас есть возможность обратиться через наш журнал к громадной аудитории из большинства стран, прежде входивших в СССР. Что Вы хотели бы сказать читателям?

– Прежде всего, я бы хотел пожелать им мира, толерантности, взаимного уважения. Следует с молоком матери внушать детям простые истины – например, что жизнь человека и его жилище неприкосновенны. Не нужно культивировать старые обиды и беречь раны. Не нужно отгораживаться от соседей. На смену индустриальному приходит информационное общество, и здесь открывается масса принципиально новых возможностей для молодежи. Я горжусь тем, что наша компания заняла определенное место на рынке информационных технологий и программных продуктов. Мы прилагаем усилия, чтобы наш бренд стал еще более узнаваемым на вашем громадном рынке. В России наше присутствие становится всё более заметным, осмысленным и даже прагматичным. Мы продолжаем работу по русификации PC|SCHEMATIC, в том числе – по созданию библиотек условных обозначений согласно российским стандартам.

– Благодарю Вас за откровенный и содержательный разговор. Пользуясь случаем, позволяю от лица нашей редакции поздравить Вас с 60-летием, а компанию – с 30-летием! 🎉