

# SpaceClaim: истинное лицо героя открылось во втором акте

Флагманский продукт *SpaceClaim Professional* и новый CEO компании *Chris Randles*

*Randall S. Newton*, главный редактор *CADCAMNet*

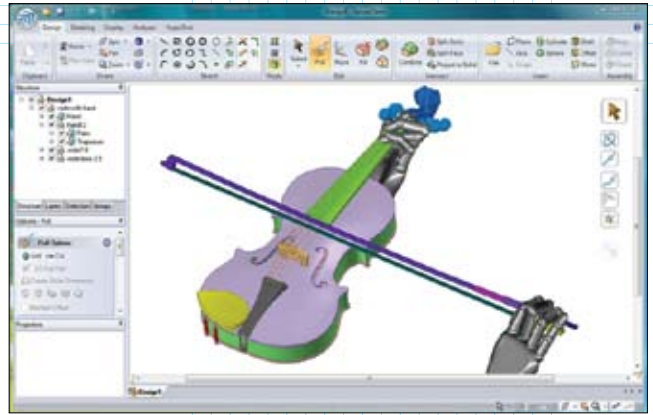
© 2008 Ash Bridge Media LLC

## Многое у *SpaceClaim* изменилось

Основанная в сентябре 2005 года, компания *SpaceClaim Corporation* ([www.spaceclaim.com](http://www.spaceclaim.com)) в марте 2007 года дебютировала со своим флагманским продуктом *SpaceClaim Professional*, широко представив его прессе. Тогда соучредитель компании **Mike Payne** со свойственной ему открытостью и прямой рассказывал всем, что *SpaceClaim* является новым редактором 3D-моделей (*3D design editor*) и отличается от типичной CAD-программы (см. статьи "*SpaceClaim* – взойдет ли третья звезда 'чистой геометрии'?", *Observer* #2/2007 и "*SpaceClaim* увеличивает сферу и эффективность применения моделей *NX*", *Observer* #5/2007. – Прим. ред.). Продукт предназначался для инженеров-технологов, поставщиков, расчетчиков, а также руководителей, которые испытывают недостаток времени, а их компания – недостаток средств, чтобы укомплектовать их рабочее место используемой в компании CAD-программой. "Нашей целью, – говорил г-н *Payne* сетевому журналу *CADCAMNet*, – является универсальный редактор моделей, предлагающий новый способ работы с чистой 3D-геометрией". Продукт можно было получить только непосредственно от компании на условиях аренды (*lease*). Возможность бесплатно загрузить программу для апробации (*free trial*) тогда отсутствовала.

По прошествии 15 месяцев (к концу августа 2008 года) в компании *SpaceClaim* многое изменилось. По решению совета директоров *Mike Payne* оставил должность CEO. Теперь точку зрения компании публично излагает вице-президент по развитию бизнеса **Rich Moore**, один из первых сотрудников, приглашенный на работу в *SpaceClaim*. Разработанный продукт позиционируется как система, предназначенная для пользователей 3D CAD-систем, которые разочаровались в существующем софте и рабочих процессах. Для загрузки теперь доступна бесплатная пробная версия системы. Чтобы создать конкурентоспособный портфель технологий и выстроить каналы продаж, был заключен ряд соглашений с другими компаниями. То, что когда-то преподносилось как "универсальный редактор" ("*universal design editor*"), теперь стало "естественной системой 3D-проектирования" ("*natural 3D design system*"). Другими словами, CAD-программой.

Почему же всё поменялось? Когда *SpaceClaim Professional* еще только дебютировал, мы высоко оценили технологию и критически отнеслись



*SpaceClaim Professional 2008 демонстрирует современный пользовательский интерфейс в стиле Vista (иллюстрация предоставлена SpaceClaim Corporation)*

к бизнес-плану. Кажется, наши сомнения оказались обоснованными. По словам г-на *Moore*, когда продукт начал продаваться (объем продаж во втором квартале 2008 года по сравнению с первым кварталом удвоился), он оказался востребован совсем другой целевой аудиторией, чем предполагалось ранее. Показатели продаж оказались следующими: 30% – специалисты в области концептуального проектирования, 30% – специалисты в области инженерного анализа и 30% – специалисты в области машиностроения. Остальные 10% – это целевая аудитория, на которую компания *SpaceClaim* первоначально и рассчитывала; эту группу г-н *Moore* теперь называет пользователями, "выруливающими на магистраль 3D-моделирования" ("*3D on-ramp users*").

Каждый рынок пытается извлечь преимущества "билета в оба конца" ("*round trip*"). В отношении продукта компании *SpaceClaim* это означает:

- для специалистов в области концептуального проектирования – возможность создания фотореалистических изображений, поскольку *SpaceClaim* недавно объявила об альянсе с компанией *Bunkspeed, Inc.* ([www.bunkspeed.com](http://www.bunkspeed.com)), о чём более подробно будет рассказано ниже;

- для специалистов в области инженерного анализа – необходимость обеспечения свободного обмена информацией между CAD-системами и различными инструментами для анализа, где промежуточным звеном является *SpaceClaim Professional*, средствами которого вносятся изменения и при этом сохраняется оригинальный формат файла;

• для специалистов в области механической обработки – возможность оперативной подготовки моделей для таких программных продуктов, как *Mastercam*, *Edgecam* и *MechSoft*.

Преимущества для оставшихся 10% пока точно не определены. “Мы взаимодействуем с сообществом пользователей, чтобы лучше понять этот *round trip*. Для этого у нас есть шесть месяцев, возможно меньше”, – отмечает г-н *Moore*. Наличие такого понимания позволит представить *SpaceClaim Professional* более привлекательным для новичков в сфере *3D*.

## Добавляя в набор фотореализм...

Недавно *SpaceClaim* сообщила о начале сотрудничества с разработчиком программного обеспечения для визуализации – компанией *Bunkspeed*, сделав, таким образом, выбор в пользу рендера *HyperShot* для пакета *SpaceClaim Professional*. Как считает г-н *Moore*, по архитектуре эти два продукта хорошо сочетаются друг с другом. “Мы считаем, что сегодня на рынке это будет самый быстрый *3D*-продукт с фотореалистической визуализацией”, – сказал он.

Частично скорость достигается благодаря возможностям *HyperShot*, который непосредственно использует освещенность фотографических изображений, тогда как в других продуктах уровень освещенности приходится устанавливать самому пользователю. Хотите увидеть свое изделие при слабом освещении? Используйте в качестве фона для *3D*-модели фотоснимок, сделанный в темной комнате. В дальнейших планах – обеспечить для пользователей *SpaceClaim* возможность запускать свои *3D*-модели прямо из *HyperShot*, что позволит создавать среду для визуализации, в которой можно применять подход “щелкнул-и-готово” (“*click-and-do*”).

Компания *SpaceClaim* видит, как проектировщики будут работать с *SpaceClaim Professional* в связке с *HyperShot* – создавать высокоточные фотографические изображения изделий, отражающих структурную идею, затем быстро переходить из *CAD*-системы в программу визуализации и обратно до полного завершения процесса проектирования.

“*SpaceClaim* – первая компания, которая для своих революционных продуктов предлагает *HyperShot* в качестве стандартного средства фотовизуализации”, – отметил **Philip Lunn**, CEO компании *Bunkspeed*.

“Результаты просто потрясающие”, – подчеркивает г-н *Moore*. – “Мы смотрим далеко вперед, чтобы помочь нашим клиентам создавать и производить конкурентоспособные переносимые изделия быстро и эффективно с позиции затрат”.

## “В этой отрасли мы наносим удар, превышающий наш собственный вес”

30 сентября 2008 года компания *SpaceClaim* объявила, что её новым главным исполнительным директором (*Chief Executive Officer – CEO*) стал **Chris Randles**, бывший CEO компании *Mathsoft*. По решению совета директоров, *Mike Payne* оставил пост CEO, который занимал с момента учреждения *SpaceClaim*, но за ним оставлена должность исполнительного председателя совета директоров.

Ранее г-н *Randles* работал на должности предпринимателя-резидента (*Entrepreneur-in-Residence*) в компании *Borealis Ventures*, которая занимается укрупнением компаний. Перед этим он был председателем, президентом и главным управляющим директором *Mathsoft* до момента её приобретения компанией *PTC* в 2006 году.

Внимание читателей предлагается интервью, которое *Chris Randles* дал сетевому изданию *CADCAMNet* в день своего назначения руководителем компании *SpaceClaim*:



*Chris Randles, новый главный управляющий директор компании SpaceClaim*

– Почему Вы согласились работать в компании *SpaceClaim*?

– Компания *SpaceClaim* располагает отличной технологией и продуктом с постоянно развивающимися возможностями и предназначенным для рынка хорошего размера. Большая часть моей карьеры была связана с компаниями, создающими программное обеспечение для разработки и производства изделий. До этого я работал в компании *Borealis* (инвестор компании *SpaceClaim*). Так что, думаю, мною сделан правильный выбор.

– С чего Вы собираетесь начать свою работу в компании?

– С изучения компании и её места на рынке. Быть поблизости не означает находиться внутри. Я планирую встретиться с партнерами по отрасли, нашими *VAR*-партнерами и несколькими заказчиками. Я хочу понять, как мы смотримся на рынке. Мне нравится старая фраза, которую любят повторять профессионалы-маркетологи: место продукта на рынке определяется клиентами, а не компанией. Это вдвойне верно для нового продукта, каким является *SpaceClaim Professional*.

– Когда продукт *SpaceClaim* впервые появился на рынке, он позиционировался как инструмент редактирования *3D*-моделей для тех, кто не пользуется *CAD*-системой, но кому необходим доступ к геометрии модели. Однако недавно *Rich Moore*, вице-президент *SpaceClaim*, сообщил *CADCAMNet*, что подобные пользователи в настоящее время находятся на 4-м месте по притоку к объему доходов. Как Вы предполагаете в дальнейшем продвигать продукт на рынке?

– Мы будем развиваться в направлениях, где мы видим наибольший интерес к продукту и наилучшие перспективы для его внедрения. Нашей отрасль сейчас не нужна новая CAD-система, да мы и не занимаемся подобной разработкой. Первоначально продукт позиционировался – и этот выбор был сделан компанией правильно – как инструмент доступа к проектным 3D-данным для многочисленных профессионалов, задействованных на различных этапах процесса разработки и производства изделия. Им необходимо оперировать этими данными для решения множества задач. Наше предложение в определенном смысле уникально, продукт не является сложным и дорогим, как существующие 3D CAD-инструменты. Ведь имеются и другие способы работы с проектными данными, кроме тех, что приняты в 3D-системах параметрического моделирования.

*– У компании SpaceClaim заключен ряд соглашений о сотрудничестве с поставщиками программного обеспечения для инженерного анализа, в том числе с ANSYS, ALGOR и Rhino. Каковы результаты такого сотрудничества?*

– Вообще говоря, в каждой CAE-системе есть инструменты для подготовки геометрии и последующей манипуляции ею. Как отмечают сами поставщики, большинство таких инструментов позволяет решать только наиболее распространенные задачи (*average job*). Мы предоставляем пользователям CAE-систем лучшие возможности, что поможет таким компаниям как ANSYS концентрироваться на решении тех проблем, в которых они наиболее сильны.

*– Нуждается ли SpaceClaim в расширении подобного сотрудничества?*

– Вероятно. Если посмотреть на раннюю стадию проектирования, существуют другие вендоры, с которыми мы хотели бы сотрудничать. Именно сейчас мы находимся в состоянии сильного волнения в связи с работой с нашими партнерами, особенно с компанией ANSYS. Это же “800-фунтовая горилла” на этом рынке. Такое сотрудничество имеет большое значение для нас. Для расширения использования CAE-технологий наш альянс естественен, у нас есть много общего. Люди, применяющие CAE-продукты, не участвуют в диалоге с CAD-системами; они – “граждане второго сорта” в процессе проектирования с использованием CAD-системы.

*– Похоже, 2008-й год стал годом распространения явного моделирования (*explicit modelling*). Это наделало много шума в отрасли. Как компания собирается проявить себя в этом новом направлении?*

– Я не участвовал в старте компании SpaceClaim, однако наблюдал, каким интересным и волнующим событием он стал. И, как мне кажется, это вызвало не только сильный интерес, но и выраженную аллергическую реакцию на явное моделирование у существующих разработчиков CAD-систем.

Мы испытываем удовлетворение, что ведущие игроки рынка, такие как *Siemens PLM Software* и *PTC*, заговорили о явном моделировании. Мы считаем, что наш подход имеет превосходство над другими. Продукт мы создаем с нуля, на базе другой парадигмы. Мы не пытаемся сместить со своих позиций традиционные CAD-системы, а действительно создаём нечто для профессионалов, которым необходимо оперировать 3D-данными. И мы отдаем себе отчет в том, что в этой отрасли мы наносим удар, превышающий наш собственный вес.

*– Необходима ли корректировка цены на продукт SpaceClaim?*

– Я так не думаю. Сегодня у нас имеется версия *LTX*, рассчитанная на начальный уровень (*entry-level*), цена которой – меньше 1000 долларов. Мой опыт подсказывает, что уровень цен ниже 1000 долларов нормально воспринимается практически каждым профессионалом. Наша профессиональная версия, включающая все дополнительные возможности (*extras*), стоит меньше 3000 долл. Это значительно ниже цены инструментов с сопоставимым функционалом.

Низкая цена и высокая ценность продукта – часть нашей стратегии; стоимость нашей высоко профессиональной версии подчеркивает дороговизну альтернативных вариантов. Мы не превышаем средних для рынка значений, однако мы вышли на рынок с прорывной технологией. Вспомните, что *PTC* вышла на рынок с ценой 25 000 долл., а *SolidWorks* сбил её в пять раз.

Но мы должны подправлять цену и далее. Мы работаем на глобальном рынке, и это может изменить спрос непредсказуемым образом. В прошлом цена на CAD-систему рассматривалась через призму приглашения на работу еще одного инженера. Сегодня цена на CAD-систему должна сравниваться с затратами на аутсорсинг. Методика калькуляции при принятии решения изменилась. Компании хотят иметь возможность внедрять программное обеспечение всегда и везде, где это имеет смысл. Таким образом, применение глобального ценообразования вполне логично, а нам необходимо вырабатывать свою стратегию с учетом этой проблемы.

*– Как обстоят дела с продажами?*

– Мы обращаемся больше к инженерам, чем к операторам CAD-систем, а при цене ниже 1000 долларов инженеры вообще могут действовать по своему усмотрению. Инженеры склонны к осмотрительным действиям, поэтому они хотят убедиться в соответствии рекламных заявлений действительности. С такими заказчиками мы уже прошли ту стадию, когда “пинают шины перед поездкой”, и теперь у нас этап внедрения. Наши продажи растут быстро, но мы не публикуем цифр.

*– Что Chris Randles привнесёт в компанию SpaceClaim?*

– Моя работа по большей части была связана с производством или строилась вокруг него. Я начинал в отрасли, связанной с разработкой программного обеспечения, как инженер по решению прикладных задач в области, как мы её тогда называли, “два с половиной D”. Я работал у поставщиков и корпоративного, и технического софта. Моя философия такова: в центр уравнения необходимо поместить заказчика. Стройте всё вокруг клиента, и не ошибётесь. Мне довелось работать и с начинающими компаниями, и с Lotus IBM. Я занимался такими делами, как откуп компаний их руководством (*management buy-out*), переориентация деятельности (*corporate turnaround*), договаривался о приобретении компаний. На данном этапе развития SpaceClaim человек с моим опытом – хорошее пополнение в команде. И я не зря говорю о команде. Я рад, что могу рассчитывать на помощь Mike Payne, первого CEO компании.

Акцент в моей деятельности – строительство бизнеса и компании, которая станет первоклассным вендором. Это отличается от тех задач, которые должен был решать Mike Payne на начальной стадии развития. Mike Payne прекрасно выполнил свои функции как главный управляющий директор на стадии становления компании и проявил себя как новатор. Я же являюсь строителем бизнеса. Кроме того, я работал в Европе, и вырос в Великобритании, таким образом, я смогу привнести в компанию глобальную перспективу. (Chris Randles имеет двойное гражданство: Великобритании и США. – Прим. CAD/CAMNet)

– Некоторые поставщики CAD-систем, особенно компания Autodesk, говорят о том, что существует ёмкий рыночный сегмент, связанный с переходом пользователей 2D CAD-систем на 3D. Как смотрит на это компания SpaceClaim?

– Переход пользователей 2D-систем? Я не уверен, что этот рынок “перехода от 2D к 3D” вообще существует сам по себе.

Возможно, это является неприятной правдой, что 2D-инструменты приобретаются в большем количестве, чем когда-либо прежде – даже если пользователи знают, что работа в 3D могла быть более продуктивной. Кроме всего прочего, это еще и проблемы затрат на приобретение и сложности самой системы. Необходимость привыкнуть к системе представляет большую проблему для пользователя. Но мы не можем ставить перед собой задачу поиска рынка, связанного с переходом из 2D в 3D. В области, где мы концентрируем нашу деятельность, действительно широко распространено 2D-проектирование, и мы видим неудовлетворенный спрос. SpaceClaim может использоваться как в 2D-, так и в 3D-варианте. Однако мы хотим, чтобы наш продукт применялся в качестве инструмента для решения задач, а не как средство перехода из 2D в 3D. На рынке востребованы простые и удобные в использовании и во внедрении инструменты. Именно поэтому позиции AutoCAD и AutoCAD LT всё еще столь сильны по прошествии стольких лет. ☹️

## ◆ Новинки технической литературы ◆

Издательство ДМК-Пресс и портал [isicad.ru](http://isicad.ru) при поддержке компании Autodesk начинают издание серии книг

# САПР от А до Я

- ▶ Введение в САПР: Фундаментальные основы и их иллюстрации лучшими решениями рынка
- ▶ Математические основы САПР  
Курс лекций для разработчиков и пользователей
- ▶ Как правильно внедрять САПР/PLM в России и СНГ:  
Пособие для руководителя предприятия
- ▶ Autodesk Inventor 2009
- ▶ Revit Architecture 2009
- ▶ AutoCAD Civil 3D 2009
- ▶ Сквозное проектирование в T-FLEX CAD
- ▶ КОМПАС-3D V10. Самоучитель
- ▶ КОМПАС-3D для школьников
- ▶ SolidWorks/COSMOSWorks
- ▶ Проектирование в системе CATIA V5
- ▶ Pro/ENGINEER Wildfire 4.0 и другие



isicad



Autodesk

В книгах серии «САПР: от А до Я», написанных преподавателями крупнейших ВУЗов и ведущими специалистами компаний-разработчиков САПР, будут представлены лучшие продукты, опыт их применения, важные аспекты автоматизации проектирования, конструирования, подготовки производства и управления полным жизненным циклом изделий. Также в серии будут изданы бестселлеры авторитетных зарубежных издательств.

По вопросам, связанным с изданием серии, обращайтесь по адресам:  
[dmk@dmk-press.ru](mailto:dmk@dmk-press.ru), [books@isicad.ru](mailto:books@isicad.ru)  
[www.isicad.ru/ru/books](http://www.isicad.ru/ru/books), [www.dmk-press.ru](http://www.dmk-press.ru)

Приглашаем авторов и читателей к обсуждению и сотрудничеству!