



В добрый путь, Pro/TECHNOLOGIES!

В июне этого года организовано ООО "Pro/TECHNOLOGIES" – системный интегратор в области внедрения решений САПР всемирно известной фирмы PTC. Появление новой компании в сфере информационных технологий – событие интересное и вместе с тем настораживающее. О том, насколько расчет и стратегический прогноз новой команды перевешивают риск затеряться в безбрежном море IT-рынка – разговор нашего научного редактора с директором по продажам и маркетингу Pro/TECHNOLOGIES Андреем Волковым.

RM. Расскажите, пожалуйста, о предыстории создания вашей компании и о тех специалистах, с которыми вам придется, выражаясь военным языком, "переносить тяготы и лишения" новой IT-службы.

– Если позволите, я немного расскажу об истории даже не самой компании, а о команде Pro/TECHNOLOGIES. Тогда читателям будет легче понять и предысторию создания, и почему мы уверены в успехе. Костяк новой компании составили выходцы из представительства RAND Technologies CIS, Inc. – российского подразделения всемирно известной корпорации RAND Worldwide. Канадская компания RAND Worldwide была образована в 1986 году и акционирована в 1993 году. До недавнего времени RAND Worldwide была одним из самых крупных поставщиков CAD/CAM/CAE-, PLM-решений в мире, имевшая офисы в 27 странах мира и насчитывавшая свыше 1300 сотрудников, среди которых – более 700 инженеров. У компании RAND Worldwide было свыше 40 тыс. заказчиков по всему миру. До 2002 года RAND Worldwide была самым значимым бизнес-партнером компании PTC. Российское представительство RAND Worldwide было открыто в 1998 году и являлось эксклюзивным поставщиком системы Pro/ENGINEER в странах СНГ и Балтии. У нашего представительства были офисы в Москве, Санкт-Петербурге и Минске. Меньше, чем за 6 лет работы нами были подписаны соглашения с 10 авторизованными партнерами и вместе с ними были заключены договоры с более, чем с 250 заказчиками, из них более 150 заказчиков-пользователей Pro/ENGINEER – непосредственно заказчики RAND Technologies CIS, Inc., и более 100 заказчиков было у наших партнеров. С 2002 по 2004 год рост наших продаж в России и странах СНГ составил свыше 260 % (сравнивались результаты последнего квартала поставок Pro/ENGINEER – Q1'2004 соответственно с первыми кварталами 2003 и 2002 годов).

В июне 2002 года RAND Worldwide подписала соглашение о сотрудничестве в области PLM с компанией Dassault Systemes. Контракт RAND Worldwide с PTC длился до 31 марта 2004 года. Несмотря на лучшие показатели динамики бизнеса нашего представительства, центральное руководство RAND Worldwide приняло решение о прекращении сотрудничества с PTC. Такова была корпоративная политика компании во всем мире. Для нас это означало мгновенное свертывание бизнеса по Pro/ENGINEER и переход на конкурентные технологии. В результате вышеупомянутого соглашения многие подразделения RAND Worldwide, включая наше, были приобретены фирмой Dassault Systemes. После чего костяк команды российского представительства RAND Technologies C.I.S., состоящий из опытных высококвалифицированных специалистов по решениям на основе продуктов PTC, выделился в самостоятельную компанию Pro/TECHNOLOGIES.

RM. Что дает вам уверенность в неизбежной конкурентной борьбе с многочисленными российскими системными интеграторами, прежде всего в вашей непосредственной сфере деятельности?

– Ключевыми предпосылками успеха любой компании являются профессионализм команды, активность на рынке, накопленный опыт работы в своей области и, как результат, репутация среди заказчиков. Без ложной скромности могу сказать, что все это у нас есть и на самом высоком уровне. Команда Pro/TECHNOLOGIES состоит из специалистов, имеющих более чем десятилетний опыт внедрения систем автоматизации как на отечественных, так и на зарубежных предприятиях. На протяжении последних лет мы занимали лидирующее положение на рынке как мастер-дистрибьютор продукции PTC. Большое количество заказчиков с нетерпением ждали развязки ситуации вокруг RAND. Кстати, во многом именно ожидания наших заказчиков побудили нас к принятию окончательного решения.

Кроме того, нам оказывает мощную поддержку компания PTC в лице руководства всех уровней. Таким образом, мы снова вернулись в среду очень динамичной и высокотехнологичной компании.

RM. Только ли решения этой компании будут в вашем портфеле системного интегратора?

– Основой всех PLM-решений, которые мы планируем внедрять на предприятиях, будет Pro/ENGINEER и Windchill. Мы ведем также переговоры с нашими партнерами за рубежом и в России о локали-

зации и поставке лучших в своем классе специализированных решений. Более того, планируется значительное расширение спектра предлагаемых услуг и решений, включая инженерные разработки и уникальное технологическое оборудование. В рамках RAND мы были ограничены рамками корпоративной политики. Я приглашаю читателей на наш сайт, который должен быть готов к концу месяца. Там можно будет вскоре получить полную информацию об этих технологиях.

RM. Скажите, не было ли проще перейти на позиции идеологии CATIA и RAND Technologies C.I.S., нежели сохранять приверженность решениям PTC? Какие экономические, технические, может быть психологические или организационные факторы сыграли здесь основную роль?

– Как я уже говорил, мы вынуждены были 31 апреля 2004 года полностью прекратить работу с Pro/ENGINEER и переключиться на продукцию Dassault Systemes. За прошедшее с того момента времени у нас была возможность изучить реальные технологии, а не рекламные буклеты. Мы проанализировали сильные и слабые стороны PLM-решений на базе Pro/ENGINEER и CATIA. Практика показала, что оба решения, безусловно, имеют свои достоинства и недостатки, у каждого есть четкая стратегия развития, своя рыночная ниша. Проведя технический и экономический анализ, мы пришли к выводу, что в российских условиях продукты PTC имеют больше преимуществ. Мы всегда понимали, что экономическая эффективность внедрения играет решающую роль в проектах автоматизации предприятий, и в этом смысле мы убеждены, что решения на базе Pro/ENGINEER для российских предприятий являются наиболее подходящими.

Наконец, у нас были и остаются обязательства перед заказчиками. Наша компания будет и дальше поддерживать пользователей PTC в странах СНГ и Балтии. В случае работы в Dassault Systemes это было бы в принципе невозможно.

RM. Может ли рассчитывать ваша компания на внедрение продуктов PTC там, где производственники уже используют такие пакеты, как, например, FORAN, TRIBON, а также Unigraphics?

– Я бы разделил предприятия, где успешно работает тот или иной программный продукт и предприятия, где он только поставлен, но не внедрен. В современных условиях, когда уровень всех представленных на рынке разработок очень высок, успех внедрения любого решения в подавляющем большинстве случаев зависит в первую очередь от профессионализма системного интегратора и взаимопонимания его команды с коллективом заказчика и, во вторую очередь, от качества или распространенности внедряемого решения. К сожалению, зачастую автоматизация предприятий заканчивалась поставкой программно-аппаратных комплексов. Как правило, в этих условиях предприятие, если оно хочет остаться конкурентноспособным, заинтересовано в приходе профессиональной внедренческой

Краткая анкета Андрея Волкова:

1987 г. – закончил МВТУ им. Н.Э.Баумана по специальности “Конструирование космических аппаратов”, дополнительная специальность – “Системы автоматизации предприятий”.

1987 г. – 1993 г. – специалист отделов САПР завода и затем ПКБ “Ракетно-Космической Корпорации Энергия”.

1993 г. – 1996 г. – эксперт представительства Autodesk RF.

1996 г. – 1998 г. – директор по проектам компании CAD House.

До июня 2005 г. – директор по продажам и маркетингу российского представительства RAND Technologies CIS, Inc.

команды для исправления положения. Мы готовы оказывать такую помощь.

На тех предприятиях, где успешно работает любой CAD/CAM-продукт, во многих случаях уже подошло время внедрения системы управления проектами (PDM), без которой пользователи буквально задаются от огромных объемов неуправляемой информации. В нашем портфеле – лучшая в мире система Windchill, которая блестяще интегрируется с любой из известных CAD/CAM-программ. Здесь мы также готовы прийти на помощь предприятиям.

RM. Как будет строиться региональная политика вашей фирмы, имея в виду крупнейшие индустриальные центры страны?

– Мы планируем активно усиливать свое присутствие в регионах и открывать центры компетенции во всех крупнейших промышленных центрах России, странах СНГ и Балтии. Пользуясь случаем, хочу пригласить к сотрудничеству профессионалов и профессиональные коллективы в регионах.

RM. Какой вы видите систему обучения IT-специалистов предприятий, где Pro/ TECHNOLOGIES осуществляет или намерена осуществлять системную интеграцию с помощью продуктов PTC?

– Наши специалисты проходили серьезные тренинги по освоению лучших методик обучения работе с системой Pro/ENGINEER, разработанных в центрах обучения RAND Worldwide. Мы используем опыт, накопленный во время работы в RAND, и дополняем его новыми знаниями, полученными в европейских центрах обучения PTC сейчас. Недаром Pro/TECHNOLOGIES получила статус сертифицированного центра обучения PTC. Мы с успехом применяем и будем продолжать использовать специальную поэтапную методику интенсивного обучения инженеров промышленного предприятия, отработанную за многие годы по всему миру.

Олег Пеньков

Компания Pro/TECHNOLOGIES:
121099, Москва, Смоленская пл., д. 3,
Бизнес-центр Regus, оф. 1522,
тел. (095) 933-1019,
факс (095) 937-8290,
<http://www.pro-technologies.ru>