

Autodesk в России



ГОД ПРОШЕЛ – ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ

В марте 2006 г. компания Autodesk провела ежегодную конференцию для своих партнеров, рассказав о достигнутых успехах, планах на следующий год и о новинках программного обеспечения. Нам удалось побеседовать со старшим директором по продажам на развивающихся рынках ЕМЕА Рудольфом Данцером (Rudolf Danzer).

Каким стал для Autodesk прошедший финансовый год в мире и в России? Чего ожидает компания от 2006 года?

Если говорить об общемировых результатах, то по сравнению с 2004 годом достигнут рост в 23%. Объем продаж составил \$1,523 млрд., чистая прибыль возросла на 46%.

Что же касается прогнозов на 2006 год, то мы ожидаем 18-20% роста — в том числе и благодаря таким быстро развивающимся рынкам, как Россия, Китай, Бразилия, Индия.

За прошлый год объемы продаж в России выросли в два раза, но предстоит решить еще более масштабную задачу: за два года утроить этот показатель.

Как вы планируете этого добиться?

Прежде всего за счет инвестиций как в российскую команду Autodesk, так и в каналы сбыта. Мы планируем провести обучение технических специалистов, менеджеров по продажам. Необходимо перевести программные продукты на русский

язык, адаптировать их к российским стандартам, чтобы предложить пользователям по-настоящему эффективные инструменты. Другим не менее важным шагом станет программа легализации: на сегодня уровень пиратства в России доходит до 90%. Наша цель — приобщить "нелегалов" к цивилизованному бизнесу, ведь они получают огромные преимущества: техническую поддержку, качественное ПО (не секрет, что пиратские программы часто зависают, а в результате теряются огромные объемы проделанной работы), возможность участия в тендерах и выход на мировые рынки.

Продолжатся инвестиции в систему образования. Необходимо с первого курса обучать студентов на базе программного обеспечения Autodesk, чтобы они и в будущем работали на этой платформе.

Следующая задача — перевести наших клиентов от проектирования в 2D к 3D, от AutoCAD к "вертикальным" программным продуктам. В се-

годняшней России AutoCAD используется во всех областях, его продажи составляют 80% общего оборота. Клиенты и сейчас тратят массу времени на решение задач в AutoCAD, тогда как Autodesk давно создал для них готовые инструменты для различных отраслей — "вертикальные" продукты, к которым относятся Autodesk Inventor Series, Autodesk Civil 3D, Autodesk Map 3D, Autodesk Revit Series, Autodesk Architectural Desktop и многие другие.

Вы отвечаете за развивающиеся рынки в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка). Какими успехами на этих рынках запомнился вам прошлый год?

ЕМЕА — наиболее динамично развивающийся сегмент рынка. Объем продаж в этом регионе составил \$64 млн., что на 57% выше результатов 2004 года. Грандиозный рост достигнут в Сербии и Болгарии (соответственно 700 и 300%). Россия — на третьем месте (100%). Далее следуют Ближний Восток — 90%, Польша — 55%, Африка — 40% и, наконец, Чехия, Словения и Словакия — 35%. На этот год мы прогнозируем в нашем регионе сорокапроцентный рост продаж.

Какое место Россия занимает в общем объеме продаж по региону ЕМЕА?

Пока 19-е — но уже обогнала некоторые страны.

Вы можете назвать крупнейших российских клиентов Autodesk?

Только тех, кто дал на это разрешение: ОАО "Российские железные дороги", "Норильский никель", РАО "ЕЭС", Моспроект, Газпром.

Каких новых продуктов Autodesk следует ждать в этом году?

Это новые версии более двадцати существующих продуктов — семейство 2007: AutoCAD® 2007, AutoCAD LT® 2007, Autodesk® VIZ 2007, Autodesk Inventor® Series 11, Autodesk® Architectural Desktop 2007, Autodesk® Revit® Series, Autodesk® Building Systems 2007, Autodesk® Civil 3D® 2007, Autodesk Map® 3D 2007, Autodesk® Survey 2007 и другие.

Что же касается абсолютно новых продуктов, то говорить об этом пока рано. Может быть, что-то появится благодаря слиянию с Alias. Ожидается новый продукт для архитекторов, но когда он выйдет на рынок, в этом

году или в следующем, — вопрос пока открытый.

Как продвигается в мире и в России образовательная программа Autodesk?

В некоторых англоговорящих странах — Индии, Австралии и некоторых других — действует пилотный проект "Студенческое сообщество" (Students Community), позволяющий студентам бесплатно загружать из Internet учебное программное обеспечение Autodesk. Когда же студенты завершат образование и начнут работать, Autodesk предоставит им специальные цены на приобретение лицензионного ПО.

В России только за прошлый год Autodesk безвозмездно предоставил 11 000 лицензий для 1000 факультетов различных учебных заведений.

Хотелось бы еще раз вернуться к теме пиратства. 90% контрафактного ПО — это, конечно, очень и очень

много, но в борьбе с этим злом есть уже и первые победы...

В прошлом году специально для нелегальных пользователей компания Autodesk организовала программу "AutoCAD за \$1000", установив более 5000 лицензий AutoCAD 2002. Крупным клиентам, решившим расстаться с пиратским ПО, были предложены специальные условия. Все это внесло свой вклад в удвоение продаж.

Планируются ли программы, подобные "AutoCAD за \$1000", и на этот год?

Успех программы "AutoCAD за \$1000" показал, что цены на ПО, заявленные для российского рынка, слишком высоки. Компания пересмотрела их. На 2006 год, конечно, запланированы новые маркетинговые программы, но сейчас я не могу говорить об этом подробнее.

ЗА РУБЕЖОМ

Приобретение компании Alias позволит Autodesk расширить возможности 3D-визуализации и анимации

Компания Autodesk объявила о завершении процесса приобретения компании Alias, ведущего разработчика технологий 3D-графики — в соответствии с соглашением, достигнутым 4 октября 2005 года. Это укрепит лидерство Autodesk в сфере промышленного производства, массовой информации и развлечений.

"Компания Autodesk рада приветствовать клиентов, партнеров и сотрудников Alias, — отметил операционный директор Autodesk Карл Басс (Carl Bass). — Приобретение Alias осуществлено в рамках концепции Autodesk, направленной на максимально полное удовлетворение потребностей заказчика в программных продуктах. Мы готовы предложить высококачественные инструменты трехмерной фотореалистической визуализации и анимации, спрос на которые в последнее время значительно увеличился. В будущем технологии Autodesk позволят использовать 3D-ресурсы в самых разных отрас-

лях — от автомобилестроения и архитектурного дизайна до создания кинофильмов и игр".

В число пользователей продукции Alias в области автомобилестроения и промышленного конструирования входят такие известные компании, как BMW, Boeing, General Motors, Mattel, Honda, Renault и Rollerblade, а в области медиа и развлечений — Industrial Light & Magic, DreamWorks SKG, Weta Digital, Sony Pictures Imageworks, Electronic Arts, Midway Games, Nintendo и SEGA. Многие из этих и других заказчиков используют продукты Autodesk и Alias одновременно, что позволяет объединенной компании предложить пользователям, число которых превысит семь миллионов человек, наиболее полный комплекс решений.

Продукты, технологии и услуги Alias будут интегрированы с соответствующими продуктами отделений Autodesk и с услугами консалтингового подразделения Autodesk. Так, программа

Alias StudioTools, обеспечивающая выполнение широкого круга конструкторских задач (от 2D-черчения до производственного моделирования), позволит реализовать в решениях Autodesk для промышленного производства новые возможности дизайна и визуализации. Большие надежды возлагаются и на другие продукты Alias. Программа Alias Maya, удостоенная награды Американской киноакадемии, а также инструмент 3D-анимации Alias MotionBuilder расширят возможности решений Autodesk для медиа и развлечений, а формат FBX позволит более эффективно использовать 3D-материалы и обмениваться ими.

Autodesk планирует продолжить разработку и поддержку продуктов и услуг Alias. При этом приоритетным направлением будет интеграция существующих продуктов Autodesk и Alias, улучшение их взаимодействия и совершенствование управления данными. В сфере промышленного произ-

водства это позволит расширить возможности концептуального дизайна в рамках полного решения "от проекта до производства", а в области медиа и развлечений — усовершенствовать создание цифровых кинофильмов, организацию широкого вещания и разработку игровых проектов.

В состав руководства Autodesk вошли несколько представителей Alias, среди которых Дейв Уорри (Dave Wharry) и Майкл Беснер (Michel Besner). Дейв Уорри, бывший вице-президент Alias по международным продажам и маркетингу, стал вице-президентом по продажам отделения медиа и развлечений Autodesk. Майкл Беснер, бывший вице-президент Alias по развитию бизнеса на развивающихся рынках, возглавил управление 3D-продуктов в отделении медиа и развлечений Autodesk. Бывшая международная штаб-квартира Alias в Торонто (Канада) остается ключевым центром разработок Autodesk.

Autodesk поддерживает в Internet три информационных источника — OTW, Partner Center и Subscription Center, — ориентированные на клиентов компании по всему миру. Но, к сожалению, на русский язык ни один из них не переведен...

Autodesk стремится переводить для России все больше и больше информации. Мы положили на стол корпоративному руководству бизнес-планы с просьбой оказать нам необходимую поддержку. Это очень важный вопрос, так как, например, клиенты, оформившие подписку, получают письма на английском, а это неправильно. Мы не можем обещать перевод всех ресурсов, но сделаем всё, что в наших силах.

Несколько лет назад Autodesk внедрил программу подписки. Что это такое и почему подписка выгодна пользователям?

Подписка обеспечивает возможность в течение года получать за фиксированную плату все новейшие изменения в ПО. Для пользователя это действительно очень выгодно. Во-первых, подписка дешевле обмена. Во-вторых, с выходом промежуточных версий обмен происходит автоматически. Есть и другие преимущества, включая техническую поддержку on-line и помощь в уста-

новке. В регионе EMEA рост объема продаж по подписке составил 80%. В России он пока составляет 17%, но вот что важно: в последнем квартале продажи по подписке выросли сразу на 49%. Сейчас мы готовы запустить новые модели подписки.

Вы один из старожилов Autodesk. Не могли бы вы рассказать о своей карьере?

Недавно я отметил 20-летие работы в компании. Начинал в 1985 году менеджером технической поддержки в Швейцарии, затем с 1987-го налаживал техническую поддержку в Австрии, помогая клиентам решать технические проблемы, организовывал обучение. В начале 90-х годов меня пригласили создать офис в Австрии — за первый год работы нам удалось добиться 180%-ного роста продаж. Позже работал территориальным директором Autodesk в Центральной и Восточной Европе, потом отвечал за международный регион.

Последние два года занимаю должность старшего директора по продажам в странах с развивающимися рынками в регионе EMEA. Повторю: это наиболее динамично растущий сектор рынка, и я горжусь достигнутыми результатами. Люблю работать в команде, взаимодей-

ствовать с партнерами, мне нравится встречаться с заказчиками...

Ваша должность предполагает необходимость много путешествовать...

Да, ездить приходится немало, но мне нравится бывать в разных странах, знакомиться с их обычаями и культурой. Чтобы добиться успеха в новой для вас стране, нужно не только как следует ее узнать — вы должны начать думать так же, как ее жители.

Мне очень понравились страны Ближнего Востока, огромное впечатление произвел Израиль. Всегда интересно приезжать в Россию и встречаться здесь с крупными заказчиками из РАО "ЕЭС", Моспроекта. Очень хочу посетить Индию — в этой стране я еще не был, с удовольствием бы чаще бывал в Африке.

И напоследок — несколько слов о себе...

Я родился в Австрии. У меня двое детей: мальчик и девочка 5 и 10 лет. Очень люблю зимние виды спорта — недавно провел с семьей замечательный отпуск, катаясь на горных лыжах...

*Интервью вела
главный редактор журнала
CADmaster
Ольга Казначеева*

ЗА РУБЕЖОМ

При создании нового фильма "Кинг Конг" использовались решения Autodesk

Идея путешествия в культовые 30-е годы прошлого века реализована с помощью технологии Autodesk

Визуальные эффекты в недавнем вышедшем, но уже знаменитом фильме "Кинг Конг" реализовывала компания Weta Digital, которая осуществляла цифровую цветоустановку при помощи системы Autodesk Discreet Lustre.

Говорит директор Weta Digital по визуальным эффектам Джо Леттери (Joe Letteri): "Мы использовали Discreet Lustre для первоначальной цветоустановки всех визуальных эффектов перед добавлением элементов компьютерной графики, а также в самом конце процесса для цветоустановки окончательных изображений. Эта си-

стема оказалась незаменимой при создании таких сложных декораций, как Остров Черепов или Нью-Йорк 1933 года". Система Discreet Lustre оказала существенное влияние на творческий процесс, сделав его более гибким и управляемым. Благодаря ей создатели фильма получили большую свободу творчества. Так, например, система позволяет успешно скорректировать отличия в свете, возникшие из-за проведения съемок в разное время суток. Поэтому без преувеличения можно сказать, что в основе фильма "Кинг Конг" лежат свет и цвет.

Компания Weta Digital установила в Новой Зеландии пять систем Discreet Lustre, что обеспечило художникам по свету возможность выбора из многочисленных вариантов оформления фильма. В системе были созданы так называемые "библии цвета" — своеобразные справочники для окончательной цветоустановки, содержащие по два-три снимка с установленным цветом для каждой сцены фильма. В результате цвет стал одной из важных составляющих успеха картины.

Дейв Коул (Dave Cole), ответственный за цифровой цвет,

рассказывает: "Существенной частью работы над фильмом "Кинг Конг" было создание нужного фона. Эту задачу мы успешно решили при помощи Discreet Lustre — чрезвычайно мощного инструмента, позволившего нам сделать фильм реалистичным и в то же время стилизованным. Благодаря возможностям системы были претворены в жизнь все творческие замыслы режиссера и ответственных за визуальные эффекты".

Более подробная информация приводится на странице www.autodesk.com/kingkong.