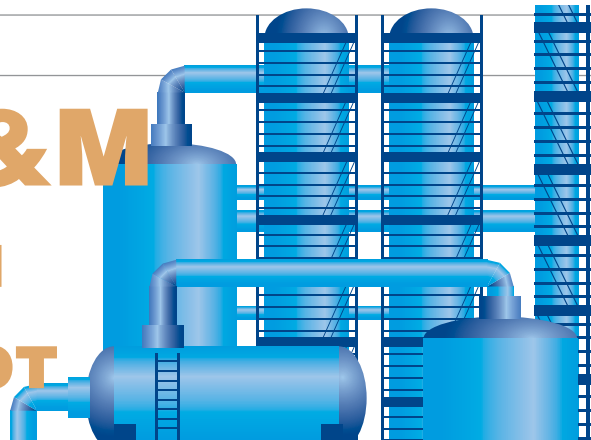


Intergraph PP&M в России: успехи и планы впечатляют



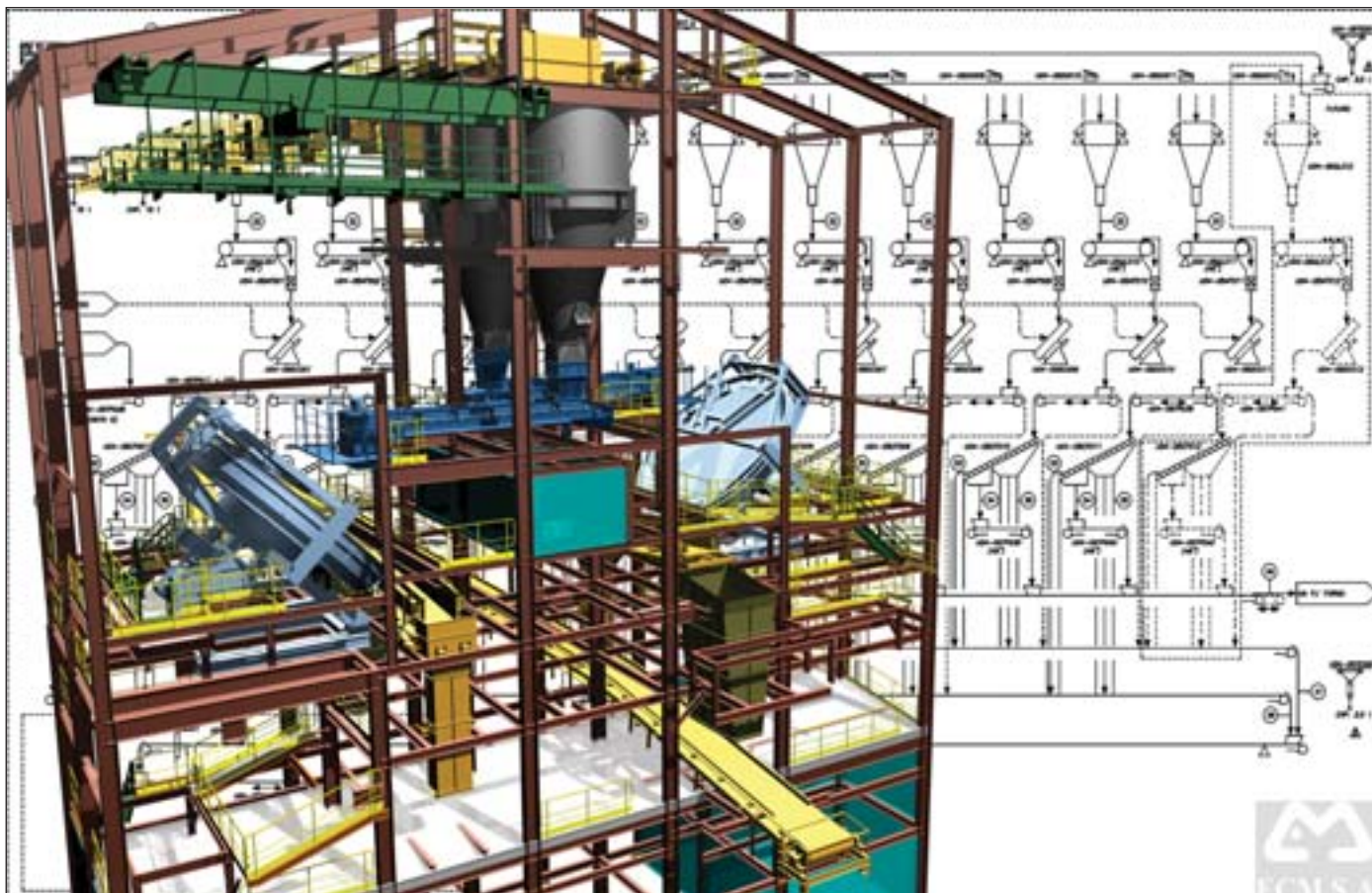
Герхард Саллингер

10 февраля 2011 года в отеле "Холидей Инн Москва Сушевский" состоялся круглый стол, организованный отделением корпорации Intergraph Process, Power & Marine (PP&M) в России. Событие было приурочено к первому за несколько последних лет рабочему визиту в нашу страну президента Intergraph PP&M Герхарда Саллингера (Gerhard Sallinger). Его приезд был связан с большими успехами, которых за последние три года, несмотря на мировой экономический кризис, добилось российское отделение корпорации. И хотя главной целью поездки были встречи со стратегическими клиентами Intergraph PP&M в России, Герхард Саллингер нашел время пообщаться с журналистами печатных изданий и интернет-порталов, пишущих об инженерных

решениях и системах автоматизированного проектирования, чтобы лично рассказать им о достижениях и планах корпорации в России и мире.

Intergraph PP&M является одним из двух подразделений корпорации Intergraph — мирового лидера в области разработки инженерного программного обеспечения для проектирования предприятий, управления пространственными ресурсами и обеспечения безопасности, позволяющего визуализировать пространственные данные любой степени сложности. Службы обеспечения безопасности, промышленные предприятия, правительственные, федеральные и муниципальные органы власти более чем 60 стран мира используют технологии корпорации Intergraph для организации крупных массивов данных в легко читаемые визуальные представления,

На иллюстрациях — примеры проектов, выполненных с применением программного обеспечения Intergraph.



способствующие принятию обоснованных и оперативных решений. Программные продукты корпорации Intergraph предоставляют клиентам возможность более эффективно проектировать, строить и эксплуатировать заводы и корабли, создавать интеллектуальные карты, защищать важные объекты инфраструктуры и миллионы людей во всем мире.

Intergraph PP&M — ведущий мировой производитель программных решений для проектирования, строительства, ввода в эксплуатацию, обеспечения бесперебойного функционирования и вывода из эксплуатации предприятий непрерывного производства, объектов энергетики, морских судов и платформ, прочих инфраструктурных объектов. Это подразделение корпорации предлагает следующие решения:

- SmartPlant® Electrical;
- SmartPlant® Instrumentation;
- SmartPlant® P&ID;
- SmartPlant® Materials;
- SmartPlant® 3D;
- SmartPlant® Enterprise for Owner Operators Core Solution;
- SmartPlant® Reference Data;
- SmartPlant® Foundation;
- SmartMarine® 3D.

Второе подразделение корпорации — Intergraph Security, Government & Infrastructure (SG&I) — ведущий миро-

вой поставщик геопространственных решений для таких отраслей, как безопасность, государственное и муниципальное управление, транспорт и прочие объекты инфраструктуры.

В конце октября 2010 года корпорация Intergraph была приобретена группой компаний Hexagon AB.

Несмотря на то, что первоначально мероприятие было объявлено круглым столом, столы в небольшом и очень уютном конференц-зале "Лаурус" были расставлены в форме квадрата. По одну его сторону расположились представители Intergraph PP&M — кроме президента в мероприятии приняли участие Гюнтер Маус (Guenter Mauss), вице-президент Intergraph PP&M по Центральной и Восточной Европе; Александр Тюнякин, руководитель подразделения Intergraph PP&M Россия, и Александр Койфман, советник по развитию бизнеса Intergraph PP&M, — по трем остальным сторонам — журналисты. Видимо, поэтому и формат мероприятия скорее походил на пресс-конференцию, чем на круглый стол. Журналистов интересовали в первую очередь следующие вопросы:

- успехи Intergraph PP&M в России, в частности работа Intergraph PP&M Россия с госкорпорацией "Росатом";
- перспективы развития бизнеса Intergraph PP&M в России на ближайшие 3-5 лет;

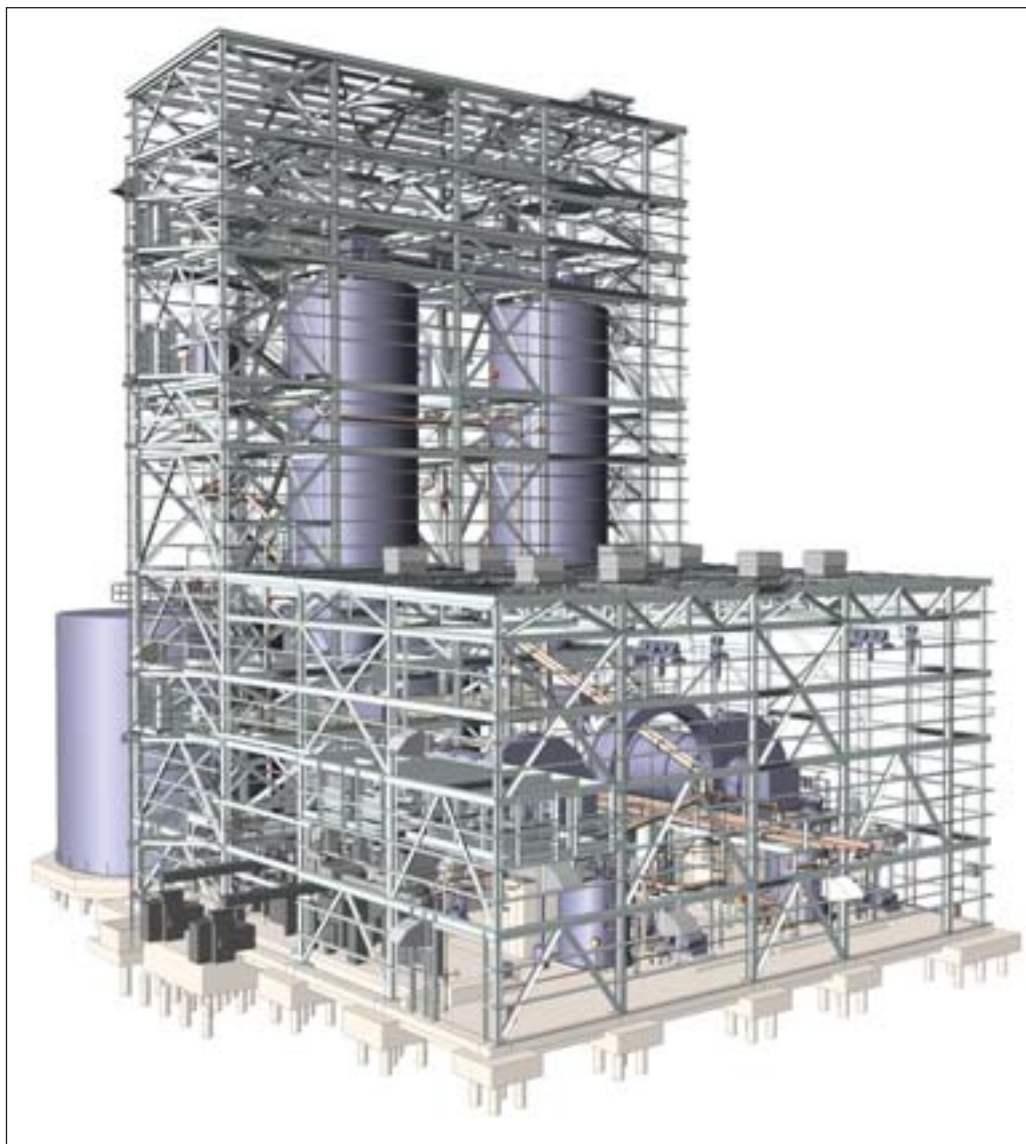
- изменения, связанные с приобретением Intergraph Corporation группой компаний Hexagon AB.

Пресс-конференция началась с небольшой презентации, посвященной Intergraph PP&M, которую представил сам президент корпорации.

Intergraph PP&M разрабатывает программные решения для следующих отраслей:

- кораблестроение;
- энергетика;
- химическая и нефтехимическая промышленность;
- добыча нефти и газа с платформ;
- горнодобывающая промышленность.

На долю компании в этих пяти отраслях приходится около 50% мирового рынка. Количество сотрудников компании без учета людей, отвечающих за дистрибуцию продуктов, составляет 1500 человек. Офисы и представительства компании расположены в более чем 40 странах мира. В других странах, а таких около двадцати, компания работает через своих эксклюзивных партнеров. Среди основных клиентов Intergraph PP&M присутствуют как транснациональные энергетические компании, такие как Shell, Exxon Mobil, Conoco Phillips, TotalFina, BP, так и национальные предприятия, как, например, PEMEX в Мексике, PDVSA в Венесуэле, "Роснефть" в России, Statoil в



Затем он рассказал о перспективах развития бизнеса компании в нашей стране. Он сказал, что они весьма оптимистичные, так как рынок в России большой. Однако на таком рынке необходимо определить приоритеты. Таких у Intergraph PP&M Россия три:

1. Атомная энергетика.
2. Нефтегазовая отрасль.
3. Тепловая и гидроэнергетика.

Еще одной перспективной отраслью является кораблестроение и строительство морских платформ. Но если производство последних сейчас развивается, так как добыча углеводородов все чаще ведется на шельфе, то кораблестроение в России лишь начинает возрождаться. И здесь будет трудно конкурировать с тремя основными в этой отрасли странами — Южной Кореей, Китаем и Японией, — на которые приходится 80% всего мирового судостроения.

Учитывая такие темпы роста бизнеса в стране и его перспективы, руководство корпорации решило увеличить вдвое штат сотрудников представительства в России. А также, кроме двух уже имеющих офисов в Москве и Санкт-Петербурге, открыть офис компании в Нижнем

Новгороде. Крупнейшими заказчиками в России являются "Росатом" и "Атомэнерго". У Intergraph PP&M еще нет договора с "Росатомом" о стратегическом партнерстве, однако заключены многочисленные договоры с предприятиями и институтами, входящими в состав этой госкорпорации.

За последние годы доходы корпорации, несмотря на мировой экономический кризис, значительно выросли и продолжают расти. Небольшое сокращение выручки произошло лишь в течение двух кварталов на рубеже 2008-2009 гг., затем она вновь стала увеличиваться, что свидетельствует о стабильности бизнеса. В 2011 г. планируемая выручка должна составить около \$400 млн.

Основными рынками, на которых действует Intergraph PP&M, являются три региона мира: Европа, в том числе Россия; Северная и Южная Америка; Азиатско-Тихоокеанский регион. При этом Герхард Саллингер отметил, что в 2010 г. наибольший доход компания получила именно в Европе.

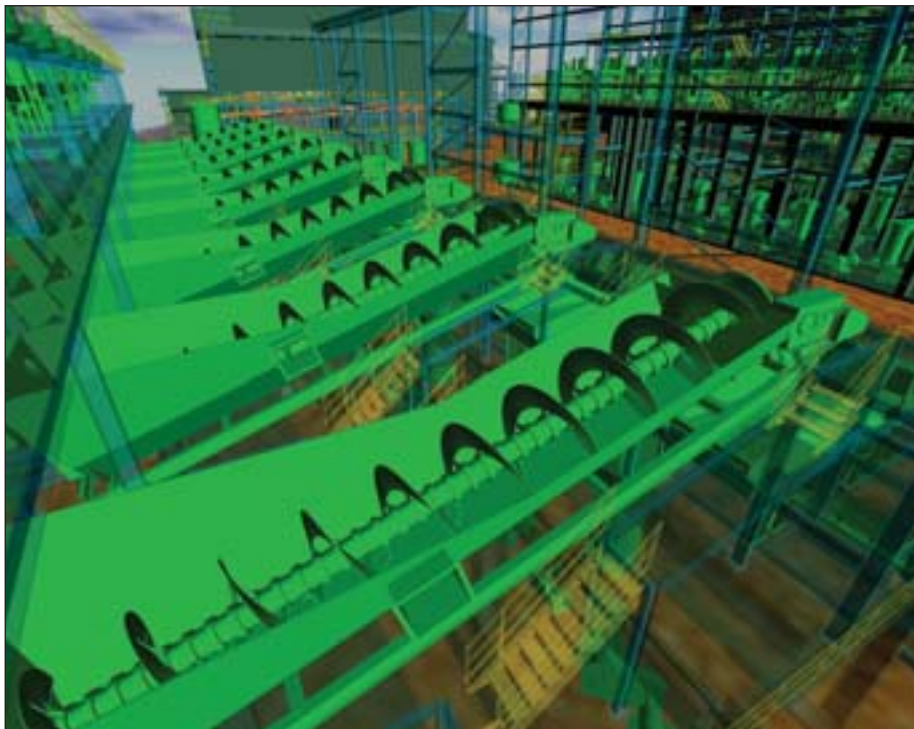
После небольшой презентации менеджеры Intergraph PP&M ответили на вопросы журналистов. Естественно, Герхард Саллингер сразу же спросили о том, как он оценивает российский рынок для своей компании, о нынешнем состоянии бизнеса Intergraph PP&M в нашей стране и его перспективах.

"Россия, если мы возьмем Европу, является для нас одним из важнейших рынков. Темпы роста в 2010 г. по сравнению с 2009 г. у нас в России составили 60%. И на этот (2011-й) год у нас очень оптимистичные планы", — сказал Герхард Саллингер. Руководитель подразделения Intergraph PP&M Россия Александр Тюняткин добавил к этому, что ключевым клиентом Intergraph PP&M в России является "Росатом" и что в последние несколько лет бизнес компании в стране значительно вырос: если по итогам 2009 г. Россия смогла выйти на пятое место по объему бизнеса Intergraph PP&M в Европе, то в 2010 г., то есть всего через год, она уже занимает в бизнесе Intergraph PP&M в Европе третье-четвертое место.



Александр Тюняткин

Новгороде. Помимо этого, в планах российского подразделения корпорации распространение влияния компании на все постсоветское пространство, где она пока представлена не так хорошо, как в самой России. Для этого в 2011 г. плани-



руется провести на Украине конференцию для русскоязычных пользователей продуктов Intergraph из стран СНГ.

К сожалению, полностью локализация продуктов Intergraph PP&M в России еще не произведена: если настройка программ под российские стандарты и составление каталогов отечественного оборудования уже осуществляются, то перевод руководств пользователя на русский язык пока еще не завершен. "Есть один аспект, который мы не закрыли, — это документация на русском языке. А документация — важный момент для участия в тендерах", — сказал Александр Тюняткин.

В свою очередь Александр Койфман, советник по развитию бизнеса Intergraph PP&M, рассказал, что в последние годы российское руководство сделало серьезную ставку на атомную энергетику и рассматривает ее как один из важнейших экспортных продуктов наряду с природными ресурсами. Неудивительно, что "Росатом" избрал Intergraph PP&M для сотрудничества при проектировании будущих атомных электростанций, так как на сегодняшний день все производители атомных реакторов и компании, проектирующие АЭС, за исключением одной, либо уже являются клиентами корпорации Intergraph, либо интенсивно внедряют ее решения. Среди этих компаний General Electric, Toshiba, Hitachi, Westinghouse, AECL, Chinerger, Fluor, Mitsubishi Shaw Stone & Webster, Siemens и другие.

Были у журналистов и вопросы относительно маркетинговой стратегии корпорации в России: собирается ли она

расширять сеть российских партнеров или по-прежнему будет опираться на прямые продажи. Герхард Саллингер на это заметил, что во всем мире Intergraph PP&M в основном осуществляет прямые продажи: до 85-90% процентов доходов составляет выручка от прямых продаж, так как корпорация ориентирована прежде всего на крупных заказчиков, а предлагаемое ей программное обеспечение является очень сложным. Хотя, сказал президент, "у нас в России есть несколько очень компетентных партнеров, которые имеют необходимые знания и навыки в этих специфических областях". Это прежде всего компания "НЕО-ЛАНТ" и группа компаний CSOft. Кроме того, недавно Intergraph PP&M приобрел в США компанию COADE, главным образом ради ее программного продукта CADWorx Plant, который, по мнению Герхарда Саллингера, лучше всего соответствует потребностям не традиционных крупных клиентов Intergraph PP&M, а как раз средних компаний. Именно этот продукт планируется продавать через сеть партнеров корпорации в разных странах. А руководитель российского подразделения Intergraph PP&M Александр Тюняткин объявил, что в России планируется создать сеть партнеров среднего уровня — так называемых "технологических партнеров" — компаний, осуществляющих сервис, обучение и консалтинг.

Отвечая на вопрос об изменениях, произошедших в связи с приобретением Intergraph Corporation группой компаний Hexagon AB, Герхард Саллингер отметил, что он поддерживал эту сделку,

так как высоко оценивает качество менеджмента Hexagon AB. Кроме того, в структуре Hexagon AB Intergraph PP&M остается достаточно самостоятельной структурой и руководство группы компаний не вмешивается в процесс принятия решений.

На последний вопрос, чем можно объяснить столь серьезные успехи Intergraph PP&M и в России, и в мире, Герхард Саллингер ответил, что, по его мнению, главной причиной этих успехов являются крупные инвестиции в новые разработки. Так, в 2011 г. Intergraph PP&M планирует вложить в разработку своих решений более \$50 млн. А еще, в отличие от конкурентов, корпорация может предложить клиентам более широкую линейку продуктов, а также не боится рисковать: вместо того, чтобы просто постоянно совершенствовать и дорабатывать однажды созданный удачный продукт, Intergraph PP&M недавно разработала совершенно новые решения.



Александр Койфман

О том, насколько интересной и увлекательной была пресс-конференция, говорит хотя бы то, что вместо запланированного часа она продолжалась более двух часов, а участники этого даже не заметили. К сожалению, высших менеджеров Intergraph PP&M Герхарда Саллингера и Понтера Мауса поджимало время — им нужно было успеть на самолет. Если бы не это обстоятельство, пресс-конференция могла бы продлиться еще час, а то и два — у журналистов хватало вопросов. Но ответы на них они получили уже в более непринужденной обстановке — на фуршете — от Александра Тюняткина и Александра Койфмана.

Владимир Марутик
E-mail: marutik@cadmaster.ru