“Лучшее ПО должно быть простым…”

Компания CGS plus со штаб-квартирой в Любляне (Словения), основанная Матиасом Зайном и Томашем Димником в 1991 году, занимается разработкой программных продуктов для автоматизированного проектирования гражданских и промышленных инфраструктурных объектов, а также ГИС-систем. В штате компании 30 человек, большинство – высококвалифицированные разработчики ПО. Флагманские продукты компании – линейка отраслевых инженерных решений на базе разработок Autodesk: Plateia, Ferrovia, Aquaterra, Civil 3D Extensions. В 2007 году CGS plus стала пятой компанией в мире, которая получила статус Autodesk Preferred Industry Partner (PIP) – Civil 3D. Программное обеспечение от CGS plus распространяется более чем в 20 странах мира. О планах компании и перспективах в России решения Plateia для проектировщиков дорог рассказывает Матиас Зайн, соучредитель CGS plus.

Матиас Зайн: “Plateia лишь в начале успешного пути в России”

– Господин Зайн, расскажите, пожалуйста, об истории возникновения компании CGS plus?

– В 1988 году, когда я заканчивал строительный факультет университета Любляны, наряду с музыкой и спортом я увлекался компьютерами. У меня был первый портативный компьютер Sharp, позволявший программировать на языке BASIC. Я написал на нем много программ, включая приложение для анализа методом конечных элементов, оказавшееся чрезвычайно полезным инструментом и для меня, и для коллег-строителей. После университета мне посчастливилось работать менеджером по САПР в одной из крупнейших словенских строительных компаний. Я отвечал за инженерное ПО и именно тогда оценил всю незаменимость AutoCAD. Началось с того, что я начал автоматизировать рутинные процессы с помощью AutoLisp (встроенный в AutoCAD диалект языка Lisp, обеспечивает широкие возможности для автоматизации работы). Вскоре понял, что больше всех мою работу ценят проектировщики дорог. Автоматизировав “текучку”, я сэкономил им массу времени! Вместо того чтобы тратить на черчение поперечных разрезов две-три недели, они справлялись с тем же объемом за один-два дня. Так определилась суть будущей программы Plateia. Проработав три года, мы с коллегой Томашем Димником решили основать собственную компанию, которая занималась бы ровным счетом тем же самым, чем занимались мы в должности менеджеров по САПР. И в 1991 году родилась компания CGS. Аббревиатура расшифровывается как Computer Graphics Systems.

– В каких направлениях компания ведет свои разработки?

– Сегодня, почти 20 лет спустя, мы по-прежнему создаем продукты в области дорожного проектирования, но к ним добавилось множество новых направлений. Одним из первых возник программный комплекс Hydraulics. Мы разработали собственное программное обеспечение для проектирования систем очистки и подачи воды. Почти 10 лет занимались разработкой ПО в области строительства речных водных путей. Самое же молодое из наших направлений – программное обеспечение для проектирования железных дорог.

САПР был не единственным направлением, в котором специализировалась компания: мы разработали ГИС-решения для транспортной отрасли и городской инфраструктуры. Так что сегодня, продолжая предлагать решения для САПР, CGS plus все больше укрепляет свои позиции в области поддержки инфраструктурных проектов, включая автомобильные и железные дороги, системы трубопроводов, аэропорты.

Инфраструктурные проекты мы реализуем, учитывая задачи, которые ставит перед нами экология. Для этих целей в компании существует отдел, который специализируется на аппаратуре для мониторинга. Одна из наших ключевых компетенций – метерологическая информационная система для словенских дорог, которая входит в состав web-приложения MapGuide и позволяет дорожно-ремонтным компаниям успешно осуществлять наблюдение за трассами в зимнее время.

– CGS plus – одна из пяти компаний, которые имеют статус Autodesk PIP. Благодаря чему вам удалось добиться этого успеха?

– С момента основания CGS plus мы постоянно убеждаемся в широких возможностях решений компании Autodesk. Поэтому мы никогда не искали альтернативных платформ, а пытались "выжать" по максимуму то лучшее, что есть в арсенале Autodesk, многому научились у этой компании. Быстро адаптировать решения Autodesk бывало порой очень непростым делом, но, с другой стороны, мы всегда оказывались на несколько шагов впереди конкурентов. Когда в 2004 году вышел Civil 3D или даже раньше – когда мы только узнали о том, что он выходит, мы попытались найти способы, как на нем заработать. Делали это честно и заслужили признание компании Autodesk. Мы очень гордимся тем, что являемся отраслевым партнером Autodesk Preferred Industry Partner по Civil 3D. Кроме того, благодаря высокому уровню экспертизы и накопленному опыту при работе с этим продуктом мы частично берем на себя разработки для Civil 3D. Примером может служить разработка модуля Cartogramma.

– CGS plus заслуженно пользуется репутацией разработчика высококлассных продуктов, в которых максимально учитываются потребности пользователя. А сколько сегодня пользователей, например, у Plateia?

– У нас довольно обширный список клиентов – около трех тысяч в Западной Европе и России. Может и больше. И я уверен, что им действительно нравится наше ПО: известны лишь единичные случаи, когда клиент переходил с продуктов CGS plus на что-либо другое. Plateia – простое, оригинальное, сильное и гибкое решение. Именно это привлекает в нашем продукте проектировщиков дорог.

– Ваша компания ведет свою деятельность в России с 2001 года. Какие особенности работы на этом рынке вы можете отметить?

– Мне кажется, CGS plus находится лишь в начале успешного пути в России. Мы поняли, что ваш рынок довольно сложен с точки зрения технических стандартов и имеет много особенностей. С помощью компании-партнера, Consistent Software Distribution, нам многое удалось изучить (в том числе русский язык). Но предстоит сделать еще больше. Свое преимущество перед другими решениями мы видим в способности разрабатывать простые, дружественные и в то же время высокотехнологичные приложения. Мы считаем, что самое лучшее ПО должно быть простым. И стараемся этого добиться. У проектировщиков и так много проблем, не нужно вынуждать их тратить массу времени на изучение твоей программы...

По дороге с Plateia®

Решение для разработки проектов строительства и реконструкции автомобильных дорог в среде AutoCAD Civil 3D в соответствии с российскими стандартами СНиП 2.05.02-85 и ГОСТ Р 21.1701-97.

Местность

Оси

Продольные профили

Поперечные сечения

Транспорт

CGS

Autodesk®
Preferred Industry Partner
AutoCAD® Civil 3D®

Consistent Software®
Consistent Software Distribution – официальный дистрибьютор компании CGS plus в России
www.consistent.ru Тел.: (495) 642-6848

Autodesk®
Authorized Distributor

– Насколько остро вы ощущаете конкуренцию своим решениям?

– Мы никогда не боялись конкуренции, не исключая и тех моментов, когда знали, что конкуренция нашему продукту реально существует. Мы очень успешно ведем работу, например в Германии, где конкурируем сразу с несколькими отличными решениями. Наше решение уникально, и оно востребовано многими пользователями. На сегодня для нас этого достаточно. Мы знаем, что стать лидером на рынке непросто, и за один день этого не добиться. Мы хотим прогрессировать шаг за шагом и доказать, что наше решение – одно из лучших.

– Каковы, на ваш взгляд, преимущества перед Plateia у локальных решений? Что вы можете им противопоставить?

– Несомненно, у локальных решений всегда есть свои преимущества, это объективный факт. Со своей стороны мы можем им противопоставить лучшее технологическое решение и опыт применения наших продуктов в более чем 20 странах. Одно из наших главных достоинств – платформа AutoCAD Civil 3D, хотя кто-то и сейчас думает, что мы конкурируем с Civil 3D.

– Известно, что уже идет бета-тестирование Plateia 2009. Что вы можете сказать об основных функциональных отличиях этой версии по сравнению с предыдущими?

– Каждая новая версия программы Plateia несет много новых функциональных особенностей и улучшений, пусть даже не каждое из них заметно с первого взгляда. Plateia – это огромный комплекс, и чтобы внести в него изменения, требуется время. Другое дело, нужно ли глобально менять то, что полностью устраивает пользователя? Конечно, мы постоянно дорабатываем Plateia, но следим и за тем, чтобы доработки были совместимы с более ранними версиями программы. Мы не собираемся что-либо менять только потому, что нашему программисту вдруг вздумалось слегка изменить некоторые функции. В версии Plateia 2009 много новых инженерных инструментов, программа стала еще более гибкой, более дружественной пользователю, но задачу произвести какие-либо системные изменения мы на сей раз перед собой не ставили.

– Не считаете ли вы, что с выходом на рынок очередной версии Autodesk Civil 3D функционал Plateia 2009 в связке двух решений может оказаться избыточным?

– Как я уже говорил, мы не рассматриваем Civil 3D как своего конкурента. Скорее, как свой шанс. Объединение философии Plateia и технологии Civil 3D в едином продукте, возможно, является одним из лучших решений на рынке. Civil 3D и Plateia – прекрасные разработки, а мы знаем, как взять лучшее от каждой из них и воплотить в одном решении.

– Исходя из маркетинговой практики, рынок захватывает тот, кто обеспечил лучшее соответствие своих продуктов особенностям, требованиям и стандартам локального рынка. Как с этой точки зрения обстоят дела у Plateia 2009?

– Plateia – одно из немногих решений для проектирования дорог, которое открыто для различных стандартов. В Словении с ее двумя миллионами населения рынок слишком мал, чтобы наш продукт смог выжить, ориентируясь только на внутренний спрос. Мы с самого начала знали, что программе Plateia необходима локализация в соответствии со стандартами тех стран, где она будет продаваться. Начали с ближайших соседей – Австрии, Германии, Польши, Чехии, предусмотрели максимально простой способ добавления новых стандартов. При выходе на российский рынок стало очевидно, что ваши стандарты и требования очень и очень непросты. Тем не менее, с помощью дополнительных усовершенствований мы смогли учесть самые главные особенности. Просьбы о дальнейшей локализации поступают постоянно, но и мы постоянно находимся в работе. Мне кажется, что Plateia 2009 приближена к требованиям российских стандартов как ни одна из предыдущих версий.

– Вы уже почувствовали на себе влияние финансового кризиса? Предусматриваете ли вы в этой связи какие-либо изменения в стратегии и условиях работы в России?

– Финансовый кризис пока что не очень сказывается на работе нашей компании. Осторожность, конечно, нужна, но мы не хотим уменьшать объем инвестиций в свои разработки. Напротив, мы уверены, что этот кризис можно пережить с помощью крупных инфраструктурных проектов, в которые планирует инвестировать государство. Кроме того, определенный стабильный доход нам приносит налаженное сотрудничество с госучреждениями, особенно в Словении.

– Каким стал для вас прошедший год?

– Это был лучший год в истории компании. Мы выросли примерно на 10 % несмотря на рецессию, которая началась в Словении к концу 2008 года. Кроме того, очень приятно, что порядка 40 % этого роста обеспечили продажи продукции CGS plus на международных рынках.

– Ваш прогноз о перспективах компании на ближайший год?

– Мы надеемся сохранить объемы примерно на уровне прошлого года. Уповать на значительный рост было бы слишком оптимистично. Но, как я уже говорил, мы освоили новые ниши, где CGS plus занимает активную позицию, и ожидаем запуска больших проектов, где наша компания также будет играть значительную роль. Один из этих проектов осуществляется на рынке проектирования железных дорог, другой – в области автоматизации систем транспортировки. Я не финансист, чтобы прогнозировать отдаленные экономические перспективы, но одно могу сказать наверняка: мы динамично развиваемся и собрали лучшую команду разработчиков. Именно поэтому мы просто "обречены" на успех в 2009 году.

Интервью провел Сергей Романов,
компания Consistent Software Distribution