

Gość 3D – RUDOLF DANZER



Tomasz Czarnecki, 3D: W Europie Środkowej wiedzie się Autodeskowi rewelacyjnie, jednak, jeżeli się spojrzy na globalną sytuację na rynku, zeszły rok nie był dla firmy najlepszy. Czy jest to powodem, dla którego AutoCAD 14 ukazuje się właśnie teraz?

Rudolf Danzer, Autodesk: Nie. Mieliśmy oczywiście problemy z wersją 13: były problemy z jakością, trochę błędów. Z wydajnością także nie było najlepiej. Dlatego do wydania czternastki przebudowaliśmy nasz zespół. Dodatkowo pojawił się problem z cyklem życiowym produktu. Na początku planowaliśmy wypuścić wersję 14 w dwa lata po trzynastce, jednak ponieważ musieliśmy przygotować wersje c1, c2 aż do c4, termin się przesunął.



3D: Jaki był zwyczajowy cykl wydawania kolejnych wersji wcześniej?

D: 18 do 24 miesięcy.

3D: A tym razem trwało to aż 27 miesięcy.

D: Autodesk wyraźnie podkreśla, że wersja 14 zostanie wysłana dopiero wtedy, gdy będzie najwyższej jakości. Naszym celem jest wysyłka produktu pozbawionego błędów. Jest to być może założenie czysto teoretyczne, nie do osiągnięcia w praktyce, jednakże sprzedaż zaczniemy dopiero, gdy produkt osiągnie bardzo wysoką jakość.

3D: Nie będzie to więc powtórka feralnej trzynastki. Krąży dowcip, według którego złym posunięciem była zmiana strategii numerowania kolejnych wersji przez

Autodesk po wersji 2.50 na wersję 9. Chociaż Autodesk twierdził, że miało to związek z faktem, iż była to 9 poważna przeróbka programu, jednak za bardzo przybliżyło to firmę do trzynastki.

D: Tak, jednak nie sądzę, że nazwanie trzynastki wersją czternastą cokolwiek by zmieniło. Ale teraz, dzięki temu, że dostrzeżliśmy problemy, możemy dostarczyć naszym klientom o wiele lepszy produkt.

3D: Jak Autodesk planuje podejść do 3D? AutoCAD jest w istocie dwuwymiarowym programem kreślarskim i mimo że ma możliwość pracy w 3D, nie był do takiej pracy projektowany. Jednocześnie wielu obserwatorów rynku uważa, że to właśnie w 3D leży przyszłość. Czy istnieją plany, żeby ponownie przerobić AutoCAD tak, by lepiej nadawał się do pracy w 3D, lub tak, by stał się trójwymiarowym w swej istocie?

D: Wersją 14 odpowiadamy na faktyczne potrzeby

naszych klientów. Mamy 1,6 mln użytkowników AutoCAD-a na świecie, od paru lat na całym świecie przeprowadzamy badania rynku, tak więc dokładnie wiemy czego oczekują nasi klienci i czego potrzebują. W wersji 14 skupiliśmy się na jakości, prędkości i tak dalej. To właśnie nasi klienci stwierdzili, że tym, czego potrzebują najbardziej, jest prędkość i jeszcze raz prędkość. Z wersją 14 dajemy im to, czego potrzebują teraz. Oczywiście zdajemy sobie sprawę, że w przyszłości rynek kreślarski będzie się zmniejszał. W przyszłości firmy będą dążyły do większej wydajności w fazie inżynierskiej, a nie tylko w produkcji dwuwymiarowych rysunków – to jest oczywiste. Autodesk podejmuje ten temat w grupach projektowych. Jest zbyt wcześnie, by mówić o planach nowych produktów przeznaczonych dla 3D, ale możesz się spodziewać zmian szczególnie na rynku mechanicznego CAD/CAM.

3D: Autodesk Mechanical Desktop już co nieco rozwiązuje ten problem.

D: Tak jest. W tym roku wypuścimy również Autodesk Mechanical Desktop 2, następną wersję programu opartą na r14. W tej chwili przepisujemy kod tak, aby rozbudować go o nowe funkcje 3D. Staramy się również stworzyć trójwymiarową definicję IPK. Sądzę, że AMD-2 pojawi się w drugiej połowie roku.

3D: Świetnie. Przejdźmy do następnego ważnego tematu. Niedawne nabycie Softdesku dla wielu oznacza, że Autodesk stawia się w pozycji bezpośredniej konkurencji ze swoimi niezależnymi producentami. W szczególności firmy zajmujące się przygotowaniem produktów na rynek AEC (bowiem połączyliście się z największym producentem produktów na ten rynek) zadają sobie pytanie – czy teraz będziemy konkurować z Autodeskem?

D: W żadnym wypadku. Autodesk potrzebował zdobycia technologii, a Softdesk pod względem technologii jest z pewnością najbardziej zaawansowaną firmą na rynku AEC. Pokazali to w dziedzinie technologii obiektowej w rozwiązaniach AEC-X. Autodesk potrzebował technologii, jak również umiejętności programowania i projektowania, które ta firma posiada.

3D: Czyli w tej chwili oficjalna wersja brzmi: wcale z nami nie współzawodniczycie, za to my będziemy przygotowywać dla was więcej obiektowo zorientowanych technologii.

D: Oczywiście. Zespół AEC nawet nie mieści się w głównej centrali Autodesku, lecz w Henniker w New Hampshire. Celem jest przygotowanie dla rynku AEC lepszej technologii obiektowej. A póki co, produkty Softdesku będą nadal oferowane tymi samymi kanałami. Na przykład autoryzowany dystrybutor Softdesku w Polsce w dalszym ciągu będzie zajmował się przystosowywaniem rozwiązań do lokalnego rynku i nadal będzie dostarczał produkty Softdesku swoim klientom.

3D: Tak więc takie produkty jak AutoArchitekt będą nadal promowane przez Softdesk?

D: Tak, będą promowane i sprzedawane przez Soft-

desk. Co więcej – nawet nie będą wykazywane jako dochód Autodesku. Tak że dla nas będą wyglądać jak każdy inny produkt na rynku.

3D: Tak czy siak, dla wielu będzie to wyglądało jak konflikt interesów.

D: Tak, może to tak wyglądać. Lecz myślę, że jest to naturalne przy takich połączeniach.

3D: W moich rozmowach z producentami w Polsce również można odczuć niepewność co do przyszłości.

D: W pełni rozumiem niektóre z tych obaw, lecz myślę, że przeprowadzimy to połączenie profesjonalnie. A w państwach, w których nie mamy silnych aplikacji na rynku AEC, będziemy mogli oczywiście pomóc w dotarciu produktów Softdesku na rynek.

3D: Tak, myślę, że trochę wyjaśniliśmy ten temat. Znamy też globalną sytuację – AutoCAD 14 już w zasadzie jest, Autodesk Mechanical Desktop 2 nadchodzi. Porozmawiajmy o rynku produktów GIS. Jeden już się pojawił – to AutoCAD Map, a wiem, że Autodesk pracuje nad co najmniej kolejnymi dwoma: mają to być Autodesk World i Autodesk Map Guide. Kiedy możemy ich oczekiwać?

D: Jesteśmy bardzo blisko zakończenia polskiej wersji AutoCAD Map 1 – powinna ukazać się pod koniec kwietnia. Zlokalizowana wersja AutoCAD Map 2 pojawi się wkrótce potem – powinna być gotowa w połowie lipca. Oczywiście zadbamy o to, żeby klienci, którzy kupują wersję 1, otrzymali darmowy upgrade do 2 – musimy zadbać o to, aby mieli świadomość, że to jest najlepszy produkt. Angielska wersja Autodesk World, naszego produktu GIS, będzie gotowa pod koniec maja i wtedy też rozpoczniemy sprzedaż tego programu tutaj.

3D: AutoCAD Map jest oparty na AutoCAD-zie, a Autodesk World nie...

D: Autodesk World to całkowicie nowy produkt, nowa technologia. Jest to także, podobnie jak Softdesk, technologia zakupiona przez Autodesk, tym razem od południowo-afrykańskiej firmy.

3D: Będziecie oferować dwa produkty przeznaczone na ten sam rynek. Jaka jest podstawowa różnica pomiędzy AutoCAD Map i Autodesk World?

D: AutoCAD Map jest oparty na programie CAD-owskim, a CAD stanowi jedynie drobną część systemów informacji geograficznej. Z drugiej strony Autodesk World jest pełnym systemem GIS: ma wbudowany system baz danych, może czytać i zapisywać dowolne dane, posiada bardzo dobre narzędzia obróbki obrazu oraz analizy. I nie jest obciążony procesorem CAD.

3D: Na ile Autodesk World będzie się komunikować z AutoCAD-em?

D: Praktycznie idealnie.

3D: Czy to znaczy, że jeżeli ktoś kupi dzisiaj AutoCAD Map, to nie będzie miał żadnych problemów z przenoszeniem danych do Autodesk World?

D: Wiesz, jest jedna ciekawa rzecz: Autodesk World potrafi utworzyć rysunek AutoCAD-a szybciej niż sam AutoCAD. Mamy tam świetny zespół programistów.

3D: Szybciej niż AutoCAD r13?

D: Nie jestem pewien, ale zdaje mi się, że porównaliśmy go z r13.

3D: Tak, przy czym chyba nie było nic wolniejszego od r13, jeżeli chodzi o otwieranie plików.

D: Autodesk Map Guide natomiast jest produktem

opartym na Internecie, z Web Guide możesz tworzyć strony www, które posiadają informację GIS, dane GIS. Odpowiada potrzebom wielu firm, które chcą stworzyć własne intranety.

3D: Można zauważyć wyraźne ukierunkowanie się wazszej firmy na Internet: niedawno ukazał się Internet Publishing Kit dla r13 wraz z plug-in'em Whip! dla przeglądarek, możliwości internetowe są wbudowane w AutoCAD r14, a teraz wypuszczacie oparty na sieci Autodesk Map Guide.

D: Jest to związane z naszą strategią tworzenia oprogramowania gotowego dla sieci. Wierzymy, że przyszłość leży w zespołach współpracujących poprzez Internet: to wszystko dotyczy wymiany informacji, dzielenia się informacją.

3D: Czy Autodesk Map Guide jest kompatybilny ze standardem DWF i technologią Whip! ?

D: Nie, to jest całkowicie nowy produkt. Ale może on w pełni wykorzystywać produkty Autodesku związane z danymi i, przede wszystkim, z danymi GIS. A co ważniejsze jest to produkt oparty na technologiach wektorowych, a nie rastrowych, które z reguły są znacznie wolniejsze.

3D: Ale DWF jest również oparty na wektorach?

D: Tak, jednakże DWF jest formatem specjalnie przygotowanym dla AutoCAD-a, pozwalającym na szybki dostęp do danych poprzez Internet. Jest jeszcze jedna interesująca rzecz, która wiąże się z tym, o czym rozmawialiśmy wcześniej: Map Guide to także zakupiona technologia – tym razem od firmy kanadyjskiej.

3D: Tak się teraz robi interesy. Pomówmy teraz o specyficie Europy środkowo-wschodniej. Na świecie wszyscy oczekują w napięciu cztertnastki, tutaj idzie wam wyjątkowo dobrze. Jak Pan myśli, z czego wynika taki właśnie stan? Czy ma Pan własną opinię dotyczącą przyczyn tej eksplozji rynku?

D: Przede wszystkim rynek tutaj nie jest jeszcze dobrze spenetrowany. Wciąż coraz więcej klientów jest gotowych zainwestować w systemy CAD lub podobne: chcą oni osiągnąć wyższą produktywność i wyższe dochody. Również obroty firm rosną. Kolejnym istotnym czynnikiem jest to, że uzyskujemy coraz lepsze wyniki w walce z rynkiem nielegalnego oprogramowania – nadal jednym z najpoważniejszych problemów w tych krajach jest powszechność piractwa. Ale jest z tym coraz lepiej. W dodatku, istotny wpływ na nasze wyniki ma także szybki rozwój polskiej gospodarki.

3D: Kolejne pytanie również dotyczy tej części rynku, która przynależy Autodeskowi. Wydaje mi się, a Pańska firma najprawdopodobniej posiada takie dane statystyczne, że liczba osób, które przechodzą z jednego programu CAD na inny (powiedzmy z AutoCAD-a na Microstation) jest minimalna, tak że najważniejszy moment w zdobywaniu nowych klientów to chwila, w której decydują się oni na konkretny program. Inne firmy mają bardzo agresywne kampanie nakierowane na przykład na studentów. Czy planujecie coś takiego w Polsce?

D: Studenckie wydania były bardzo popularne w Niemczech i Stanach Zjednoczonych. Jednak w Polsce i pozostałych krajach wschodniej Europy poważnym problemem jest piractwo komputerowe. Nawet w Niemczech spotykaliśmy się z bardzo częstym kanibalizowaniem opro-

gramowania – przez co rozumiem wykorzystywanie studenckiej edycji do ukrycia nielegalnego oprogramowania. W zeszłym roku sprzedaliśmy tam 45 000 wersji studenckich, ale generalnie Niemcy nie osiągnęły planowanego poziomu sprzedaży. Podejrzewamy, że jednym z powodów była sprzedaż wersji studenckich. W Polsce mamy bardzo udany program edukacyjny. Jako firma wiodąca w projektowaniu uważamy, że naszym zadaniem jest udostępnianie najlepszego oprogramowania szkołom i uniwersytetom na bardzo atrakcyjnych warunkach. Dzisiaj coraz więcej inżynierów i projektantów kształci się na naszych produktach. To pomaga firmom, ponieważ nie muszą one wydawać aż tyle pieniędzy na trening i szkolenia swoich inżynierów.

3D: Badacie więc lokalne rynki i dla każdego z nich przygotowujecie strategię lokalną osobno?

D: Tak, zawsze przyglądamy się warunkom miejscowych rynków i do nich dostosowujemy naszą firmową strategię. W Polsce przeprowadzamy bardzo udany program edukacyjny z Autoryzowanymi Centrami Szkoleniowymi w sferze komercyjnej z jednej strony, a z drugiej zapewniając dostęp do oprogramowania uniwersytetom i szkołom.

Pytałeś się również o sprawę przechodzenia z jednego produktu na inny, konkurencyjny. Moim zdaniem, koncentrowanie się na konkurencji byłoby w przypadku Autodesku błędem z dwóch powodów. Po pierwsze, naszymi klientami są ludzie, którzy chcą inwestować teraz i w przyszłości. Toteż przede wszystkim musimy odpowiadać ich potrzebom, oni są naszym celem i im musimy pomagać. Drugi powód – klientowi jest bardzo trudno przejść z jednego produktu na inny – w praktyce oznacza to zmianę sprzętu, szkolenia użytkowników oraz problemy z transferem danych.

3D: Tak, dlatego pytałem o strategię łapania potencjalnych klientów w momencie, gdy muszą zdecydować, którego z produktów będą używać przez „resztę swoich profesjonalnych karier”. Problemy przenoszenia się na

inny program znam z pierwszej ręki. Od dawna używam AutoCAD-a, ale gdy zobaczyłem studencką wersję Microstation 5 postanowiłem skorzystać z faktu, że wciąż jeszcze byłem studentem. Ale, gdy z jednej strony miałem do przeczytania trzy tomy dokumentacji, a z drugiej strony goniły mnie terminy projektów... projekty musiały wygrać. Program wyglądał świetnie, robił całkiem niezłe renderingi importowanych z AutoCAD-a modeli, ale projekty zawsze musiały być gotowe na konkretny termin, a więc robiłem je nadal w AutoCAD-zie i tak już zostało.

Zakończmy naszą rozmowę odmiennym pytaniem. Proszę mi powiedzieć, co Pan sądzi o Polsce ogólnie, niekoniecznie z punktu widzenia Autodesku. Co sprawia Panu największą przyjemność w pracy tutaj?

D: **Najbardziej lubię tutaj ludzi, a w szczególności partnerów, z którymi pracuję. Spotkania z nimi są dla mnie zawsze przyjemnością. Zdają się być bardzo optymistyczni, jeżeli chodzi o przyszłość, również o przyszłość rynku. Nigdy nie narzekają, rzadko słyszę ludzi mówiących o problemach. Ludzie tutaj bardzo mnie ekscytują. Co jeszcze tutaj widzę? Polska to ogromny kraj, który już wkrótce będzie się gwałtownie rozwijał. Potrzebuje rozwoju, to znaczy już jest całkiem niezłe, jeżeli chodzi o poziom rozwoju, ale potrzebuje infrastruktury. Weźmy dla przykładu drogi – przejazd z Krakowa do Mielca zajął mi cztery godziny, a w końcu to niewiele ponad 150 km. Rozwój infrastruktury pozwoli podnieść standard życia wszystkich ludzi. Życie w Polsce musi być bardzo podniecające i macie przed sobą bardzo interesującą przyszłość. Podobnie jest tutaj.**

3D: Dziękuję.

Nasza rozmowa odbyła się w trakcie spotkania członków Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Użytkowników AutoCAD-a, 17 kwietnia 1997 w Mielcu.