

Вниманию отделов ИТ, экономики, информации, общества

Рынок после кризиса. Портрет пользователя

Как изменились запросы пользователей, за что они готовы платить сегодня и что можно предложить им завтра? Как нужно измениться вендорам, чтобы оказаться на гребне покупательских предпочтений или, даже, опередить их? Какие отрасли промышленности будут расти быстрее? Эти и другие актуальные вопросы обсудили участники традиционной встречи разработчиков систем автоматизированного проектирования – "Вендоры без галстуков", которая прошла 28 октября 2009 года в рамках двадцатой, юбилейной выставки Softool.

Перемены в портрете потребителя, произошедшие за последний год, пришли обсудить руководители компаний, представляющие все сегменты рынка САПР, PLM, PDM. В качестве экспертов выступили: Андрей Быков, председатель совета директоров ADEM; Владимир Шелофаст, генеральный директор "АПМ"; Сергей Кураксин, генеральный директор "Топ Системы"; Тимошин Александр, генеральный директор APPIUS; Андрей Благий, руководитель проекта "NormaCS"; Максим Егоров, генеральный директор "Nanosoft"; Галина Рыбалко, руководитель отдела продаж Solver; Валерий Клишин, заместитель исполняющего директора PTS; Евгений Федотов, заместитель генерального директора AVEVA; Анастасия Морозова, директор по маркетингу "Autodesk"; Николай Ширяев, исполняющий директор "Люция Софт". По традиции вела конференцию Елена Конвисар, директор департамента маркетинга "НЕОЛАНТ". Выбор модератора не случаен, поскольку "НЕОЛАНТ" – мультиплатформенная компания, работающая с различными технологиями - САПР, ГИС, PLM, PDM, и производителями.

Характеризуя сегодняшних клиентов Autodesk Анастасия Морозова привела данные компании, согласно которым почти 30% пользователей готовы инвестировать в ИТ и используют кризис, чтобы выиграть на рынке за счет увеличения продуктивности. Участники подтвердили эту тенденцию, и дальнейшее обсуждение касалось работы именно с такими пользователями, так как в поведении остальных повышения активности не наблюдается.

Подавляющее большинство потенциальных и текущих клиентов, как отмечали выступавшие, сократили ИТ-бюджеты, что и породило новые тенденции.

Во-первых – обострилась ценовая чувствительность клиента. Как следствие, говорит Николай Ширяев, возникло стремление получить продукт, если не бесплатно, то как можно дешевле. Рассматривая эту ситуацию Александр Тимошин, заметил: "...клиенты стараются внедрять собственными силами, но уже требуют консалтинг, правда, за три копейки". Тенденцию повышения чувствительности к уровню цен уловили и в компании Autodesk и достаточно быстро предложили рынку механизм многоступенчатых инвестиций, то есть оплаты в несколько этапов. «Рынок отреагировал на это очень хорошо, и мы поняли, что угадали», - поделилась Анастасия Морозова.

Вторая тенденция, связанная с сокращением ИТ-бюджетов – повышение ответственности как клиента, так и поставщика при выборе методов автоматизации и платформ. "Кризис научил всех нас быть осторожнее, внимательней при выборе партнеров, проектов, в которых мы участвуем и вообще во всем, что мы делаем" – сказал в начале встречи Евгений Федотов (AVEVA). Другие эксперты подтвердили, что пользователь стал осторожнее и осмотрительнее в выборе, сейчас его интересует не покупка коробки, а получение результата для бизнеса.

Соответственно, происходит явный сдвиг клиентских предпочтений в сторону приобретения услуг. Елена Конвисар сформулировала суть тенденции так: "Сейчас тем товаром, за который готов платить наш пользователь, является уже не коробка, а именно услуги, и в первую очередь по внедрению и интеграции".

Ответственный подход к расходованию ИТ-бюджетов определил и значительное изменение роли ИТ-специалистов в компаниях-пользователях. Максим Егоров (Nanosoft) считает, что "какой бы хорошей ни была компания, если нет в ней человека, который знает, чего он хочет добиться в области автоматизации, результата не будет. Собственники компаний доросли до того, чтобы понимать – такие люди должны быть на предприятии, их нужно воспитывать и удерживать". Его коллега Андрей Благий придерживается аналогичного мнения: "Хорошие крупные специалисты, которые занимались бы ИТ-технологиями, сейчас в очень большой цене. Они пробиваются в верхи, и становятся влиятельными людьми при принятии тех или иных решений, по развитию бизнеса с том числе". Валерий Клишин (PTS) подтвердил, что "эти люди начинают определять политику предприятия. Если раньше они имели мало власти, то сейчас приближаются к верхушке».

Оживленно обсуждали участники и проблемы стандартизации и интеграции. Николай Ширяев (Люция Софт) назвал отсутствие стандартов обмена в отрасли главной проблемой и призвал вендоров находить компромиссы.

Валерий Клишин (PTS) напомнил, что проблемы интеграции платформ обычно решаются тремя способами: силами специалистов клиента (как правило - крупного); покупкой вендором небольших компаний с их специализированными разработками и включением их в общий портфель; или с привлечением компании-интегратора. "Рынок ждет компаний, которые готовы заниматься интеграцией различных платформ, это очень ему нужно", – подвела итог обсуждения ведущая, Елена Конвисар. А пока, собравшиеся советуют клиентам при выборе платформы для предприятия обязательно обращать внимание на её открытость, так как вопросы интеграции рано или поздно встанут перед любым заказчиком.

Участники встречи в своих выступлениях отметили и ещё одну заметную тенденцию – переход вендоров от разработки САПР и расчетных систем к оказанию услуг по проектированию и проведению расчетов. Ведь кто лучше разработчика знает свой продукт и одновременно предметную область. Как рассказал Владимир Шелофаст (АПМ), многие компании сегодня не готовы покупать продукт, но просят решить те или иные расчетные задачи. "За этот год мы сделали более 30 таких проектов", – уточнил он. Галина Рыбалко (Solver) подтверждает: "Да, рынок активизировался в этом смысле, действительно много заказов. Когда клиент не может купить продукт, а выйти на рынок хочет, то обращается к нам за помощью в разработке конструкторских изделий, и мы этим занимаемся". А, например, в компании «НЕОЛАНТ» выделено уже целое подразделение, специализирующееся на проектировании. Таким образом, у ИТ-компаний появляется еще одно направление деятельности, которое начинает приносить интересную прибыль.

В завершении встречи участники выразили уверенность в том, что в результате всех обозначенных изменений рынок "в конечном итоге очистится от наносного, уйдет "пена" и останутся крупные, сильные, здоровые компании, как среди клиентов, так и среди вендоров".

Фотоматериалы встречи размещены на Яндекс.Фотки в фотоальбоме "Вендоры без галстуков".

Полная стенограмма встречи "Вендоры без галстуков" в ближайшее время будет размещена на сайте www.softool.ru

Дополнительные комментарии и информацию можно получить у Елены Конвисар, моб.+7 (916) 638-93-23, konvisar@neolant.ru