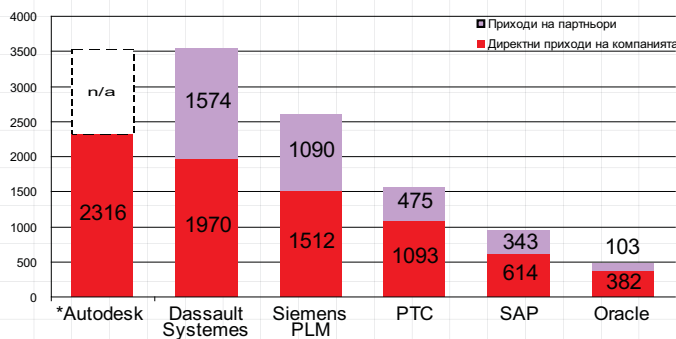


**Схема 1: Приходите на водещите CAD/CAM & PLM доставчици през 2008 г., US\$ млн. (CIMdata, \*анонси)**



Европа и Азиатско-Тихоокеанския регион са нараснали съответно с 14,6% и 7,5%.

Значителна част от потребителите на Autodesk са проектантски компани и от сферата на архитектурата и строителството. Кризата лиши много от тях от достъп до кредити за финансиране на техните проекти, включително и на свързаните с покупка на софтуер. Разбира се, кризата наложи икономии и в производствените предприятия. На този фон, финансовите резултати постигнати от Autodesk наистина са забележителни. Постигането им до голяма степен се дължи на стратегията, към която компанията се придържа през последните няколко години. Тя е насочена към създаване на достъпни решения, базирани на унифицирана платформа за визуализация на моделирането и анализ на поведението на разработваните конструкции на ранните етапи на проектиране.

С тази стратегия е съобразена и продуктовата линия 2010, анонсирана през април т.г. Проучване на компанията сред 2000 нейни потребители сочи, че 67% от тях предпочитат да използват в своята работа балансирана комбинация от 2D и 3D системи за проектиране. Едва 6% се придържат само към 2D решения и 19% - използват само 3D системи. Решенията на Autodesk – от най-масово използваните AutoCAD, AutoCAD LT и 3ds Max Design до иновативните технологии за цифрово прототипиране, заложили в Inventor и Строителният Информационен Модел в основата на Revit, дават възможност на потребителите да използват съвместно 2D и 3D инструменти в единна информационна среда.

У нас продуктите на Autodesk са достъпни чрез упълномощения дистрибутор БиЕмДжи ООД и чрез сертифицираните партньори на компанията - 2 Плюс АД, ЗенимГео ООД, КАД Пойнт ЕООД, Каниско ООД, Манекс АД и ПроКАД Текноложис.

**Dassault.** Общите приходи на компанията (в \$US) през последната година са нараснали почти с 13% - все едно че изобщо няма криза. Интересен факт е, че постъпленията на френската компания Dassault Systemes, генерирани в родната Европа, са съвсем малко по-ниски от тези на Autodesk (\$908,5 млн. с/о \$1003 млн.). При това ръстът на европейските приходи на двете компании е приблизително еднакъв – съответно 14,5% и 14,6%. Според анонсите в медиите, представителите на Dassault считат, че за успеха на компанията в най-голяма степен са допринесли два фактора. На първо място, ефективната работа в много европейски страни и особено в Германия и Русия. На второ място, оптимизирането на дейността на мрежата от риселъри (т.нар. PLM Value Channel).



## Габор Такач, IPRM ООД

Кризата в строителния сектор в България, Румъния и други източноевропейски страни е доста сериозна, което оказва влияние и върху инвестициите в софтуер. Силният интерес към нашите решения за архи-

теккти и инженери се запазва, но поради несигурната ситуация хората са склонни да изчакват. От една страна, това е разбираемо, но от друга, точно сега проектантските бюра имат възможността да увеличат ефективността и конкурентоспособността си с помощта на модерни обектно-ориентирани 3D системи. Разходите за строителството могат да бъдат драстично намалени посредством прецизното им изчисляване и използването на системи за офериране, възлагане и фактуриране. В България можем да дадем за пример проекти с 20% намалени разходи за строителство благодарение на използването на Allplan в комбинация с Allright (система за офериране, възлагане и фактуриране). За строителните фирми предлагаме инструменти за точно изчисляване на реалните разходи за строителството, които им позволяват да бъдат по-конкурентни в търговете.

Позитивни тенденции се наблюдават по отношение на инфраструктурните проекти с обществено и европейско финансиране. Това обяснява засиленото търсене на геотехнически софтуер като DC-Software, който е използван в софийското метро и други големи инфраструктурни проекти.

Много от нашите клиенти се насочват към проекти извън страната, най-вече в Германия, където кризата засега не е засегнала строителния сектор. Тъй като използват водещи немски софтуерни продукти, те са конкурентни и на немския пазар. Така че кризата не е само заплаха, но и шанс за онези фирми, които са динамични и готови да подобряват ефективността си чрез инвестиции в съвременни софтуерни решения.



## Мария Божкова, управител на Риббул ЕООД

През последната година се забелязва все по-интензивно търсене на пазара на инженерни софтуерни продукти. Това се дължи на постоянството

през годините и инвестициите в усилия за обучение на пазара, положени от фирмите предлагачи CAD/CAM/CAE системи. Клиентите са дефинирали конкретни проблеми и търсят работещите за тях решения. Не на последно място идват и изискванията, стандартите на чуждите инвеститори, които залагат конкретни изисквания към документацията в проектите, изпълнявани на територията на страната, особено в ключови и стратегически обекти.