


# FIEC о проблематике отношений строителей и поставщиков программного обеспечения

 **Characteristics software vendors / contracts**

Positive	Negative
<p>Vendors produce high quality software (desktop / cloud based)</p> <p>Broad and deep functionality available in (BIM) software, construction industry is only scratching the surface (easy to complain)</p> <p>Vendors move from Sales focus only to Customer success approach (partnership)</p> <p>Vendors apply agile way of software production and issue regular software updates</p> <p>Vendors see us a demanding customer and positive critics, which allows us to get things done (bi-directional constructive approach)</p> <p>Cloud based software increases ease of use / accessibility to data on sites</p> <p>Construction companies have longstanding collaboration with software vendors</p> <p>Availability of US (Autodesk, Bentley, Trimble) and EU (Nemetschek, RIB, ThinkProject) software vendors</p> <p>International players in construction industry can acquire international contract conditions</p> <p>Low cost CAD / BIM software available for SME's with limited functionality</p>	<p>Complex contract structures (desktop, cloud, consultancy, support, ...)</p> <p>Contract conditions change on regular basis (mostly in favour of sw vendor)</p> <p>Pay upfront model (use less → lose it ... use more → pay for it)</p> <p>Data is not under control of the creator (construction companies), software vendors use data internally without our consent</p> <p>Software vendors make use of data storage outside of EU which conflicts with regulations (we do see improvement here)</p> <p>US &amp; EU cloud storage environments not synchronised (sw and workflows)</p> <p>Slow uptake of industry requirements by software development units (tends to be US centric for US software developers)</p> <p>Lack of integration between software products from specific software vendors</p> <p>Lack of flawlessly functioning openBIM standards (IFC, BCF, etc.) for collaboration (needs to be free of charge)</p> <p>Start-ups (ConTech) are acquired by large software vendors to reduce/ kill competition (we do also see some positive cases)</p> <p>Clients mandate specific software vendors (EU should ban this)</p>

FIEC webinar software companies  
Online, 26 June 2020

**Importance of software vendors should not be underestimated, our industry needs them, just as vendors like Microsoft, Apple, Amazon, etc. (but sw vendors must follow the rules)**

4

«Европейские строительные компании не контролируют собственные данные», – заявил вице-президент FIEC (Европейская федерация строительной индустрии) José Michaël Cheni во время вебинара о взаимоотношениях подрядчиков и производителей программного

# обеспечения.

Представляя заявленную в феврале 2020 г. официальную позицию FIEC по этому вопросу, он добавил, что «нам нужна соответствующая политика ЕС для обеспечения четких и справедливых отношений. Нужно также срочно улучшить европейскую инфраструктуру данных, чтобы данные, созданные строительными компаниями ЕС, хранились на серверах ЕС под юрисдикцией ЕС, которые должны защищать интересы этих компаний».

На одной из презентаций вебинара была приведена характеристика поставщиков программного обеспечения и их контрактов:

## ПОЗИТИВНО

Вендоры производят высококачественное программное обеспечение (как десктопное, так и облачное);

В программном обеспечении (для BIM) доступен широкий и глубокий функционал, который строительной отрасли по большей части освоен поверхностно.

Производители ПО переходят от задач только по продажам, на индивидуальные подходы, направленные на достижение успеха клиентом (партнерство).

Производители ПО собирают отзывы рынка и регулярно выпускают обновления

Производители ПО видят в нас требовательных клиентов и позитивных критиков, что позволяет нам преуспевать на взаимовыгодных условиях (двусторонний конструктивный подход)

Облачное программное обеспечение увеличивает простоту использования/доступность данных на сайтах

Строительные компании уже давно сотрудничают с производителями программного обеспечения (*добавим от себя: нередко имеют общих владельцев*)

Наличие как американских (Autodesk, Bentley, Trimble), так и европейских (Nemetschek, RIB, ThinkProject) производителей ПО.

Международные игроки строительной отрасли могут покупать на международных контрактных условия

Доступность CAD/BIM недорогого программного обеспечения с ограниченным функционалом для МСБ

## НЕГАТИВНО

Сложная структура договоров (ПК, облака, консультации, поддержка и пр.)

Регулярная смена условий договоров (в основном в пользу поставщиков ПО)

Модель оплаты авансом (используйте меньше → теряете, используете больше → платите)

Данные не под контролем клиента (строительных компаний), поставщики ПО используют данные внутренне без согласия клиента

Поставщики программного обеспечения используют хранилища данных за пределами ЕС, что конфликтует с регламентами

Облачные среды хранения данных США и ЕС не синхронизированы

Медленное усвоение отраслевых требований подразделениями разработки программного обеспечения (тренд на «американоцентричность» для американские разработчиков программного обеспечения, что, снова добавим от себя, влияет на конкурентоспособность неамериканских строителей)

Отсутствие интеграции между программными продуктами конкретных поставщиков программного обеспечения

Отсутствие безупречно функционирующих стандартов openBIM (IFC, BCF и др.) для взаимодействия

Стартапы приобретаются крупными поставщиками программного

обеспечения для снижения/уничтожения конкуренции

Клиенты заказывают конкретных поставщиков программного обеспечения (ЕС должен запретить это)