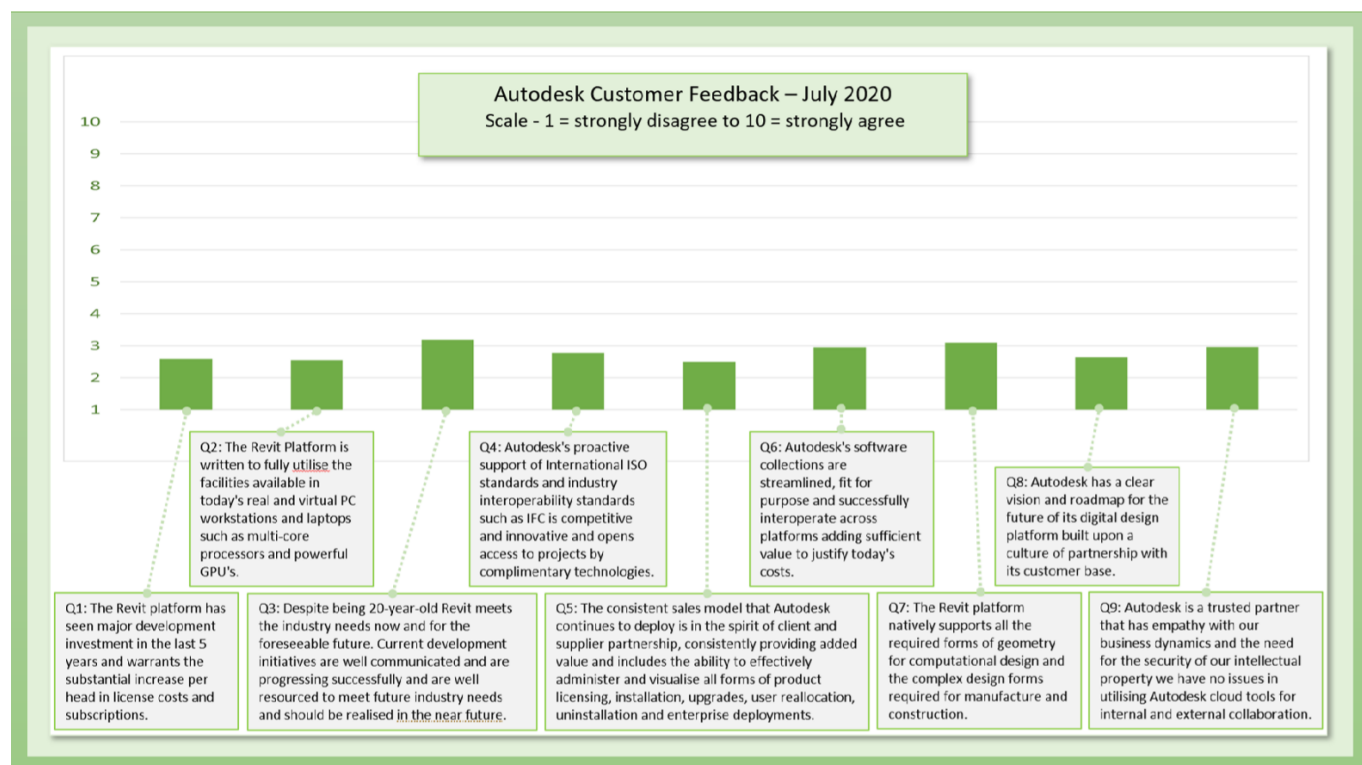


Ревиту поставили тройку. Из десяти.



Как и во что оценили работу Autodesk по его базовому программному обеспечению для BIM «Revit» ведущие британские архитектурные бюро с более чем 5000 рабочих мест.

В последнее время британцы стали удивлять своими [ИЗЫСКАНИЯМИ](#) в области интероперабельности – в данном случае не только открытости, но и непроприетарности инструментов для цифровизации строительства, в частности – для обеспечения поддержки существующей политики BIM-мандата. [Вот обзор](#) на русском отчета BIM Interoperability Expert Group, вышедшего в апреле этого года.

Казалось бы, что это происходит в рамках очередного освоения бюджета, выделенного CDBB на изыскания вокруг да около BIM, как это происходило в достопамятном BIM Task group, и ничто не предвещает бури в стакане, как вдруг... Но у британцев крайне редко что-то бывает «вдруг»! Следующее событие подталкивает к некоторым размышлениям, а то и домыслам...

Группа из 25 архитектурных компаний, в основном со штаб-квартирами в Соединенном Королевстве, включая Grimshaw, Zaha Hadid Architects, Wilkinson Eyre Architects и Rogers, Stirk, Harbour+Partners, отправила Эндрю Анагносту, президенту и генеральному директору Autodesk, [открытое письмо](#) на пяти страницах, осуждающее за 70% рост стоимости владения основным BIM-продуктом компании (Revit) в последние 5 лет.

В [письме](#) говорится, что разработка Revit оставалась в основном застойной, и что фирмы, зависящие от устаревшего программного обеспечения (которому сейчас 20 лет), столкнулись, среди прочего, с постоянно меняющимися моделями лицензирования, агрессивной тактикой продаж в корпоративном лицензировании, и отсутствием понимания динамики бизнеса в отрасли, которую обслуживает компания.

Вместе эти фирмы потратили 22 миллиона долларов на продукты и услуги Autodesk за последние пять лет. В то время как в общей сложности 25 фирм поддержали и помогли разработать письмо, только 17 были публично подписаны из опасения возможного возмездия со стороны Autodesk.

«Еще до пандемии Covid-19 расходы были под пристальным вниманием, а сейчас обоснованность добавленной стоимости со стороны поставщиков программного обеспечения ставится под сомнение, как никогда раньше», – говорится в письме, составленном после того, как ИТ-директора и руководители подразделений по проектированию из указанных фирм ответили на [опрос](#) Autodesk по Revit.

«Практики были бы меньше обеспокоены этим увеличением затрат,

если бы оно было отражено повышением производительности и прогрессивной программой разработки программного обеспечения. Если когда-то Autodesk Revit был отраслевым инструментом, способствующим более разумной работе, он все чаще становится ограничением и узким местом. Практики обнаруживают, что они платят больше, но используют Revit меньше из-за его ограничений».

График, включенный в письмо, показывает, что ответы на каждый вопрос оценивались не выше 3, где 1 «категорически не согласен» и 10 «полностью согласен». В письме также даются ответы на каждый вопрос с краткими резюме, основанными на ответах каждой фирмы.

В конце письма содержится призыв к Autodesk разработать план действий, «не связанный с соперничеством, ориентированный на клиента, инновационность, прогрессивность и результативность», который включает, помимо прочего, обязательство по обеспечению стабильности затрат; приверженность исследованиям и разработкам с учетом уникальных потребностей архитектурного и дизайнерского сообщества; готовность установить культурное партнерство со своими клиентами, основанное на «доверии, сочувствии и уважении». Также предлагается продвигать «видение, дорожную карту и инвестиционную стратегию, которые нацелены на увеличение прибыльности и производительности для проектных организаций, которые отдадут приоритет замене Revit с целью получить функциональность, необходимую для цифровой индустрии 21 века».

Хотя Autodesk и отправил [ответ](#), представляющий собой своего рода признание ошибок, конкретных действий не предлагается. Из всей этой воды рефренами звучат следующие заявления.

«Взаимодействие, выслушивание и решение проблем наших клиентов является главным приоритетом для Autodesk, и мы ценим отзывы, полученные в открытом письме. Хотя есть вопросы, с которыми мы не согласны, есть также проблемы, которые мы должны принять близко к сердцу, которые подчеркивают области, в которых мы не

справились. За последние несколько лет мы расширили нашу разработку продуктов для обслуживания заказчиков, занимающихся проектированием и строительством, поскольку мы считаем, что наличие многопрофильной модели BIM, связанной со строительством, позволяет улучшить взаимодействие между всеми членами проектной группы. Как и в любом бизнесе, необходимо расставить приоритеты по ресурсам. Мы осознаем необходимость баланса и недавно расширили наши разработки архитектурных возможностей Revit. О развитии можно узнать здесь: www.autodesk.com/revitroadmap. Мы также сочувствуем клиентам, которые за последние несколько лет прошли через разные модели лицензирования, поскольку мы преобразовали Autodesk в компанию, основанную на подписке, которая может лучше обслуживать наших клиентов. Мы сделали все возможное, чтобы сбалансировать эти изменения с более ценным опытом и предложениями обмена, которые дают давним клиентам возможность ощутить эти преимущества по цене, соответствующей тому, что они платят сегодня. Но мы всегда должны быть открыты для отзывов клиентов. Мы планируем и дальше напрямую взаимодействовать с этими клиентами, вести открытый и честный диалог, помогая нам лучше понять их потребности. Нам есть что сказать, но сначала мы послушаем».

«Как и любая компания, у нас ограниченные ресурсы, и мы принимаем инвестиционные решения и компромиссы, исходя из нашего понимания потребностей клиентов и отрасли. Как и любая компания, мы не всегда делаем это правильно. В последние годы мы недостаточно инвестировали в функциональность архитектурного моделирования и работаем над ее исправлением».

«Мы хотим поделиться некоторыми соображениями по Revit, лежащими в основе нашего принятия решений за последние годы. Наша цель с Revit всегда заключалась в том, чтобы максимизировать ценность, которую он приносит на рынок АЕС, и для этого мы должны позволить всем основным заинтересованным сторонам участвовать в процессе BIM. Преследуя эту цель, мы активизировали разработку нашей продукции, чтобы лучше

обслуживать инженеров и строителей. Для этого потребовалось несколько проектов платформы для улучшения масштабируемости и производительности, чтобы обеспечить детализацию производства для проектирования, что также принесло пользу всем дисциплинам. Результатом этого стало замедление разработки основных возможностей архитектурного моделирования. Мы осознаем, какое влияние это оказало на наших заказчиков, занимающихся архитектурным проектированием, и в конце прошлого года мы увеличили наши инвестиции и ресурсы для архитектурных возможностей Revit. Потребуется время, чтобы это влияние было полностью осознано, и вы сможете следить за нашим прогрессом на Публичной дорожной карте Revit.

Мы также сочувствуем клиентам, которые за последние несколько лет прошли через разные модели лицензирования, поскольку мы преобразовали Autodesk в компанию, основанную на подписке, которая может лучше обслуживать наших клиентов. Наша бизнес-модель по подписке дала доступ к нашему программному обеспечению целому ряду новых клиентов, не требуя крупных предварительных вложений. Есть также положительные бизнес-факторы, которые со временем естественным образом увеличивают расходы клиентов – например, добавление дополнительных подписок по мере роста их компании, переход на BIM и обновление отраслевых коллекций для повышения квалификации своих сотрудников. Мы сделали все возможное, чтобы сбалансировать изменения лицензирования с более ценным опытом и предложениями обмена которые дают давним клиентам возможность ощутить эти преимущества по цене, соответствующей тому, что они платят сегодня. Например, мы ввели отчет об использовании продукта, чтобы клиенты могли получить максимальную отдачу от своих инвестиций и точно спрогнозировать будущие расходы».

В обзоре использованы материалы www.archpaper.com