

# “Цель вхождения в группу *Sandvik* – сохранение лидирующих позиций *Mastercam* на мировом САМ-рынке”

Интервью *Meghan West*,  
президента и генерального директора *CNC Software, LLC*

Юрий Суханов, главный редактор “CAD/CAM/CAE Observer”

observer@cadcamcae.lv

Наши многолетние наблюдения давно указывали на неотвратимость консолидации на компактном и при этом очень фрагментированном мировом САМ-рынке, на неизбежность прихода в эту сферу мощных игроков – софтверных, инженерно-технологических и промышленных корпораций – по мере осознания ими критической важности САМ-систем и создаваемых в них данных для задач поддержки производства и цифровизации производственных процессов. Справедливость этого утверждения уже не требует подтверждения примерами, поскольку не менее 80% САМ-брендов уже сменили своих владельцев и сконцентрировались группами под крышами нескольких предприимчивых корпораций.

После того как совсем недавно свою долю добычи с САМ-рынка получил и шведский инжиниринговый гигант *Sandvik* (в виде брендов *Cimatron*, *GibbsCAM*, *SigmaTEK* и *VERICUT* и стоящих за ними компаний-разработчиков), могло показаться, что наступит хотя бы временное затишье. Но нет – *Sandvik* захотел взять всё лучшее! В компании хорошо знали цену *Mastercam*, так как широко использовали систему в производстве и для демонстрации преимуществ своего первоклассного режущего инструмента, тесно сотрудничали с *CNC Software* в ряде инновационных проектов и, как оказалось, склоняли владельцев *Mastercam* к сделке уже с начала 2021 года. В итоге, 25 августа с. г. руководители *Sandvik* и собственники *Mastercam* пришли к согласию и объявили об этом “городу и миру”.



*Meghan West*

Идея и инициатива дать интервью нашему журналу принадлежит **Меган Вест** (*Meghan West*), президенту и CEO компании *CNC Software, LLC*, за что мы искренне благодарим её.

– Известно, что вхождению компании *CNC Software* в состав группы *Sandvik* предшествовал продолжительный период партнерства. Расскажите, пожалуйста, о зарождении этого партнерства – как давно оно началось и по чьей инициативе. Насколько эффективным и успешным было сотрудничество? Можете ли Вы привести примеры совместных разработок?

– *CNC Software* гордится давними рабочими отношениями, которые у нас сложились с *Sandvik* задолго до этого приобретения. Эти отношения постоянно развивались – как в аспекте их содержания, так и в аспекте вовлеченности специалистов обеих сторон в реализацию поставленных задач, – но при этом всегда или почти всегда в интересах усложняющегося производства. Непрерывный обмен информацией между нами, разработчиками САМ-системы, и подразделением *Sandvik Coromant*, производителем режущего инструмента, – прекрасная иллюстрация концепции сотрудничества, когда все вовлеченные стороны выигрывают от технологических достижений друг друга и в результате в промышленности повышается производительность.

Успех начального этапа сотрудничества привел к осознанию потребности в более тесной кооперации наших компаний. Далее был образован технологический альянс двух компаний, развившийся в глобальное партнерство в большинстве промышленных регионов мира. На протяжении многих лет *Sandvik* был

нашим ценным партнером в ряде проектов; одним из наиболее заметных результатов нашего взаимодействия является поддержка в системе *Mastercam* новаторского метода двунаправленного точения – *PrimeTurning*, который был разработан специалистами *Sandvik* в 2017 году.

Коммуникация между *CNC Software* и *Sandvik* всегда была конструктивной и ориентированной на клиента. Мы с нетерпением ждем новых совместных проектов с *Sandvik*, а также с другими партнерами, которых мы очень ценим, чтобы продолжать создавать самое востребованное ПО в сфере САМ.

*– Была ли цель этого сотрудничества чисто утилитарной или же стратегической, с прицелом на слияние с Sandvik?*

*– Mastercam* имеет долгую историю тесных партнерских отношений, призванных помочь нашим пользователям получать максимальную отдачу от своих инвестиций в САД/САМ. Наше прошлое сотрудничество с *Sandvik* было частью этого подхода, и мы продолжим сотрудничать и с другими лидерами технологий в нашей сфере, продвигаясь вперед в собственных интересах и в интересах наших пользователей. Однако вовсе не обязательно, чтобы сотрудничество компаний приводило к их слиянию.

Тесное сотрудничество с *Sandvik* помогло лучше узнать друг друга и осознать истинную ценность постоянного партнерства. Хотя изначально слияние не было целью нашего партнерства с *Sandvik*, сам его процесс помог прояснить, что это был правильный выбор.

*– В CNC Software всегда, с момента основания, высоко ценили свою независимость, о чём Mark Summers, Ваш отец и соучредитель компании, неоднократно заявлял публично, в том числе и в интервью нашему журналу. Что побудило его, Вас и других членов семьи Саммерс добровольно изменить этому фундаментальному принципу?*

*–* Более 35 лет компания *CNC Software* находилась в семейном владении. Действительно, владельцы не были заинтересованы в её продаже, пока в начале 2021 года нам не поступило предложение от *Sandvik*. Семья Саммерс и руководство компании, основываясь на анализе текущего состояния отрасли и рынка САМ, пришли к единодушному заключению, что, для сохранения лидирующих позиций *Mastercam* на мировом рынке САМ, нам необходим доступ к крупным финансовым ресурсам и инновационным технологиям, опора на производственный опыт в сфере металлообработки и авторитет крупной корпорации. *Sandvik* и стал такой корпорацией – бесспорно, лучшей и самой подходящей для нас из всех возможных.

Мы по-прежнему нацелены на обеспечение повсеместного и долгосрочного успеха *Mastercam* как в географическом, так и в отраслевом аспектах. Мы остаемся приверженцами передовых методов и технологий САД/САМ, прислушиваемся к потребностям наших клиентов, оставаясь преданными своей базе пользователей по всему миру. Желание *Sandvik* использовать сильные стороны *Mastercam* на благо производства отлично согласуется с нашими ценностями.



*Штаб-квартира Mastercam в горах Толланд (штат Коннектикут)*

Я уверена, что, благодаря уникальному опыту *Sandvik*, полученному в сфере механической обработки и при внедрении своих разработок, система *Mastercam* продолжит оставаться номером один в мире.

– За последние годы в секторе CAM произошло много поглощений. По-разному складываются судьбы приобретенных компаний и брендов. У одних всё в порядке, других перепродают по несколько раз, сея недоверие пользователей к этим брендам, третьи перестали развиваться и, как следствие, исчезли из поля зрения. Не грозит ли *Mastercam* подобная незавидная участь?

– Руководство *Sandvik* признаёт ошибочность подходов со стороны некоторых корпораций к интеграции поглощенных CAM-компаний и гарантирует сохранение самостоятельности *CNC Software* и неприкосновенность обширной сети реселлеров *Mastercam*. В подписанном нами соглашении о покупке речь идет не об ассимиляции, а напротив – о стратегическом приобретении, направленном на продвижение и поддержку развития программного обеспечения *Mastercam*. Другими словами, компания *CNC Software* останется нетронутой, и *Mastercam* продолжит самостоятельно отвечать за собственное развитие.

Более того, входящие в состав группы *Sandvik* компании (например, *Sandvik Coromant*), которые целенаправленно

используют *Mastercam* в своей работе или для демонстрации возможностей своих продуктов, привлекаются в качестве инвесторов для укрепления, развития и расширения пакета продуктов *Mastercam*.

– И в редакции *Observer'a*, и в группе *COLLA* считают, что вхождение *CNC Software* в состав *Sandvik* является логичным, своевременным и крайне удачным шагом, выгодным обеим сторонам сделки. Вы согласны с такой оценкой?

– Сейчас, когда сделка уже состоялась и формально мы стали частью *Sandvik AB* – глобальной инжиниринговой группы компаний с численностью персонала свыше 37 тыс. человек и выручкой 10 млрд. долларов, – которая заинтересована в нас и в системе *Mastercam* и готова создать нам все условия для развития при сохранении известной доли самостоятельности, невозможно даже представить, что всё это могло оказаться лишь сладким сном, полетом фантазии... Принято говорить, что такие предложения о покупке компании случаются только раз в жизни, и от них нельзя отказываться. Я не столь оптимистична: такого предложения могло вообще не случиться – ни при жизни моего отца, ни в моей!

С вашей оценкой произошедшего мы согласны на 100%: для обеих сторон это было логично, своевременно, крайне удачно и выгодно! Конечно, мы остаемся активным игроком мирового рынка CAM, разработчиком и



поставщиком самой востребованной САМ-системы – при этом разработчиком, открытым новыми возможностями и воодушевленным новыми перспективами.

*– Давайте разберем, в чём заключается выгода от этой сделки для CNC Software: для менеджмента и сотрудников, реселлеров и партнеров, бренда Mastercam и его экосистемы в целом?*

– Сейчас, когда производство повсеместно усложняется и ускоряется, а консолидация становится всё более распространенным явлением, компания Sandvik обеспечивает CNC Software явное преимущество в виде доступа к ресурсам, в том числе финансовым, и к производственной информации. Это поможет нам оставаться на вершине рынка САМ и продолжать поставлять инновационные программные инструменты на производственные участки и в заводские цеха по всему миру.

По условиям этого приобретения CNC Software будет функционировать как отдельная бизнес-единица в составе подразделения Sandvik Design & Planning Automation Division. Руководство Sandvik придерживается децентрализованной бизнес-модели, поэтому все административные и функциональные подразделения CNC Software, команды разработчиков, тестеров, маркетологов и др., а также руководство нашей компании, продолжают исполнять свои обязанности. Мы уверены, что пользователи Mastercam и впредь будут получать те же услуги и поддержку от местных реселлеров, как и раньше.

Сеть наших реселлеров сохраняется в неприкосновенности. Многие из наших реселлеров работают с нами более 30 лет, и мы знаем, что их труд является ключом к нашему успеху. Что касается текущих отношений со всеми нашими партнерами и реселлерами, эти отношения сохраняются и будут поддерживаться на уровне тех же высоких стандартов.

*– Нередко приходится слышать от пользователей САМ-систем, что им безразлично, кто является владельцем брендов и торговых марок, кто разработчик и каково его место на рынке САМ, устойчиво ли его финансовое положение, есть у него долги или нет, в каких судебных тяжбах он участвует и какова его репутация. Главное – чтобы сама САМ-система была достаточно функциональной, удобной в эксплуатации, производительной и надежной. Что бы Вы могли ответить на это?*

– Наша фокусировка несколько не сместилась из-за участия в этой выдающейся сделке с Sandvik. Мы по-прежнему намерены стремиться к тому, чтобы наш флагманский продукт – Mastercam – соответствовал представлениям самых взыскательных пользователей и отвечал высоким критериям в отношении функциональности, эффективности, надежности и комфортной работы. Преимущества, предоставляемые компанией Sandvik пользователям Mastercam, заключаются в её уникальных экспертных знаниях, данных и ресурсах. Компания CNC Software, войдя в состав Sandvik, получает доступ к таким ресурсам, как персонал и капитал – это позволит нам ускорить разработку и улучшить её качество.

*– В свете уже состоявшейся сделки с Sandvik, каких изменений могут ожидать очень практичные и весьма консервативные пользователи Mastercam сейчас и в ближайшем будущем?*

– Мы хотим углубиться в задачи автоматизации уже существующих методов и практик управления оборудованием и намерены расширить наши представления о возможностях лучшего, более точного и совершенного управления растущим числом невероятно сложных станков, которые появляются на рынке.

Обширный охват и опыт компании Sandvik в сфере металлообработки помогут привнести новые жизненно важные идеи в наши САМ-разработки, а уникальные данные, которые собирает Sandvik, дадут нам представление о том, как обеспечить максимальную производительность существующих цехов.

*– Не возникнут ли какие-то проблемы в связи с тем, что пакет Mastercam теперь принадлежит компании, которая одновременно владеет такими его конкурентами, как GibbsCAM и Cimatron?*

– Здоровая конкуренция уже неоднократно доказала свою пользу, что отчетливо видно на примере различных брендов режущего инструмента Sandvik – Sandvik Coromant, Seco Tools. У компаний, стоящих за этими брендами, теперь есть возможности прямого технического сотрудничества, что приветствуется и поддерживается руководством Sandvik.

*– Благодарю Вас, Меган, за уделенное нам время и предоставленные ответы! 🙏*