О ПОБЕДИТЕЛЕ
FAVORIT ENTREPRENEURSHIP AWARD 2017

ИНТЕРВЬЮ С **АРМАНОМ ГУКАСЯНОМ,** УЧРЕДИТЕЛЕМ И ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «VIZERRA»

The laureate of the Favorit Entrepreneurship Award in 2017 was the company Vizerra from Lausanne, which had developed the unique software Revizto. Known to many construction professionals, this tool gives users the ability to effectively manage Building Information Modeling. Combining these models into a single interactive 3D environment, Revizto not only allows one to get quick access to all project information, but also opens up opportunities for cooperation among all participants in the information field. Interview with Arman Gukasyan, the Founder and CEO of Vizerra Ltd.

В 2017 году лауреатом премии Favorit Entrepreneurship Award стала компания Vizerra из Лозанны, которая разработала уникальное программное обеспечение Revizto. Известный многим профессионалам из области строительства, данный инструмент дает пользователям возможность эффективно управлять проектами по информационному моделированию зданий (англ. – BIM, Building Information Modeling). Объединяя данные модели в единую интерактивную 3D-среду, Revizto не только позволяет получать быстрый доступ ко всей проектной информации, но и открывает возможности для сотрудничества всех участников информационного поля.

Арман, расскажите, как Вы стали предпринимателем?

Я армянин, а армяне - нация предпринимателей. И мы любим что-то строить. Есть даже анекдот на эту тему: «Если ты армянин, в Москве в гостиницу «Россия» тебя больше, чем на неделю, не селят. - Почему? - Потому что через неделю армянин начинает пристраивать дополнительное помещение к своему номеру». Предпринимательство у нас в крови, но, конечно, многое зависит от человека.

Я вырос в Армении, а в 1992 году, после распада СССР, моя семья переехала в Москву. В 1994 году я окончил школу и поступил во ВГИК, на факультет продюсерства и экономики. Это вам не актерство или режиссура! Хотя я из киношной семьи: мой папа в советское время снимал кино и был заместителем директора Арменфильма, а мама - мультипликатор. Наверное, вы помните «В синем море, в белой пене…», где поют «Оставайся мальчик с нами, будешь нашим королем». В детстве я участвовал в озвучивании данного мультика. А когда окончил институт, в 1998 году, в России начался кризис, и было не до кино.

Я решил стать не только продюсером, но и бизнесменом, для этого требовалось западное образование. Я выбрал Женеву и проучился два года в магистратуре Института финансов и менеджмента (Institut de Finance et Management). Параллельно работал, а в 2000-м году получил предложение переехать в Нью-Йорк. Будучи 22-летним

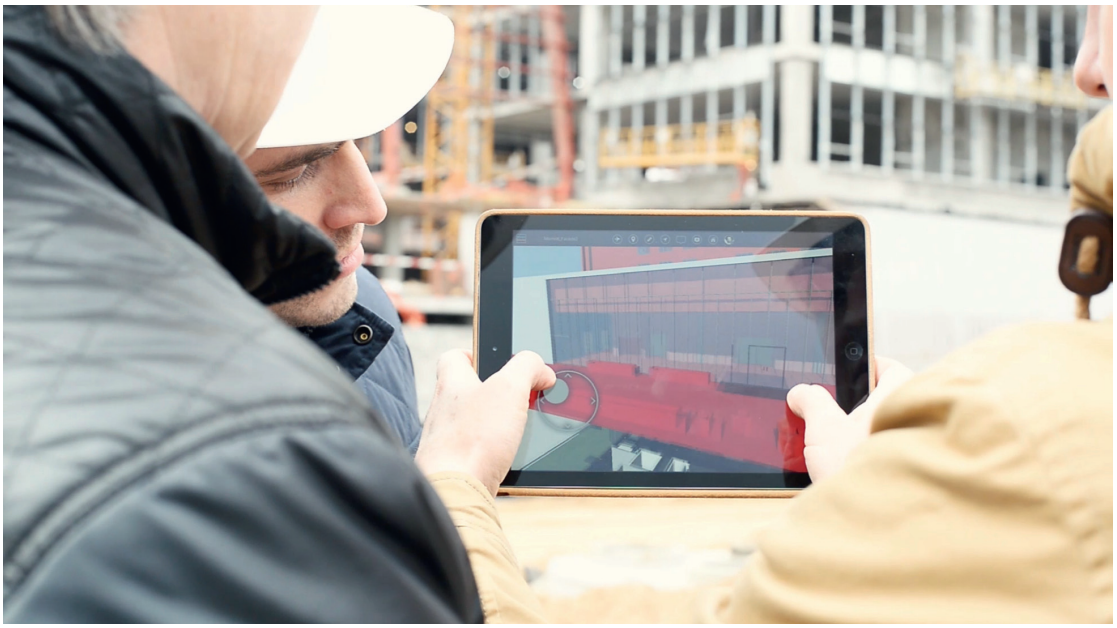
специалистом, я, естественно, воодушевился. Сначала жил и работал в Нью-Йорке, затем в Лос-Анджелесе. Всего в Штатах прожил четыре-пять лет, после этого вернулся в Европу и получил степень MBA в Школе менеджмента в Гренобле, во Франции.

Далее нашел работу в псевдо-швейцарской компании. «Псевдо» – потому что головной офис находился в Швейцарии, а деятельность она вела по всему миру, в области информационных систем, картографии, спутниковой съемки. По сути, в компании строили 3D-миры: на поверхности фотографий, сделанных со спутников, создавали информационную часть и добавляли трехмерные города. Например, Арабские Эмираты, часть Дели, Лондон, немного Китая. Москву, кстати, тоже моделировали. Это была экспериментальная программа, соединившая градостроительство и 3D-технологии. Я пришел развивать бизнес этой компании в 2005-м. Через три года ее продали, и мне предложили перейти в более крупную структуру. Но я отказался, потому что увидел проблему в урбанистике: в 2000-х годах мировые технологии развивались семимильными шагами, а у нас все, что касалось строительства, сильно отставало. Я задумался, как кардинально изменить ситуацию.

И создали компанию…

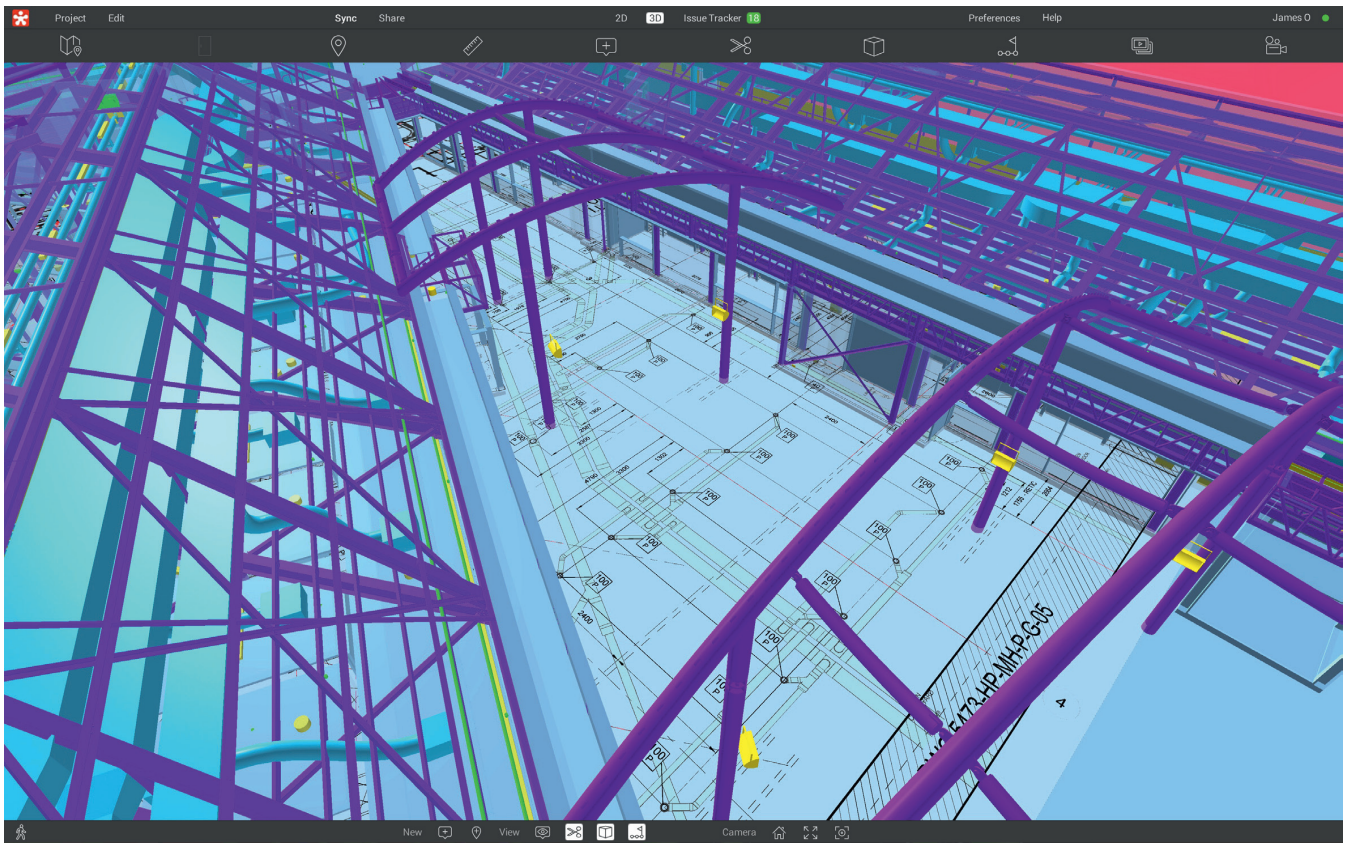
Да, в 2008 году я создал собственную компанию, привлек инвестиции и начал развиваться. Строительство городов подразумевает оперирование большими объемами информации. С одной стороны, этот объем нужно показать, с другой оптимизировать. Мы начали создавать свою платформу на базе игрового движка – не ради развлечения, а потому что игровая технология оптимальная: метод триангуляции позволяет упаковывать значительные территории и объемы в маленький файл.

Создав данную технологию, мы разработали уникальный сервис - учитывая потребности рынка, на базе нашего движка предложили специальные решения для строительных компаний. Брали чертежи, делали их трехмерную модель и



насыщали ее информацией, добавляли геоподоснову, чтобы понимать, где находится объект. Итог: в 2008 году мы в честном соревновании выиграли тендер Олимпийского комитета, создали виртуальную платформу Сочи-2014 и шесть лет являлись ее провайдерами. Проект был очень интересный и сложный, благодаря ему мы многому научились. Ведь в Сочинской стройке участвовали более 80 департаментов и фирм, никто не видел общую картину. Мы собрали все данные и наглядно показали, что и как выглядит в целом. Дошло до того, что наш софт использовали секьюрити, так как он был чрезвычайно точным.

Развивая бизнес, я понял, что нужно осваивать индустрию архитектуры, проектно-конструкторских работ и строительства (AEC Industry). Приведу лишь одну цифру: по статистике, в среднем, на исправление ошибок, которые обнаруживаются во время стройки, уходит около 30% общего бюджета. Недочеты фундаментально влияют на бюджет! Скажем, у вас есть проект и три месяца на его подготовку. Один человек не сможет все удержать в голове, а потом еще и рассчитать, даже если речь идет о строительстве маленькой виллы. Это работа для команды инженеров, электриков, проектировщиков, строителей. Пусть в Швейцарии главную роль играет архитектор, разрабатывающий концепт. Но есть множество деталей, которые необходимо согласовать со всей группой специалистов. Если у архитектора есть в запасе три месяца и нет инструмента для сотрудничества, как он может презентовать проект? Показав макет или красивую 3D-картинку? Но так не раскрыть глубину и точность спроектированного. Люди, которые воплощают проект в жизнь, приблизительно понимают архитектурную задумку. Если вы попросите построить в Цюрихе 10-этажное здание, я предусмотрю в бюджете надбавку в 30% - такова моя практика. Вы, как владелец, переплатите эти 30% за погрешности, потому что нет взаимодействия и сотрудничества. А стоимость новых построек в Швейцарии сегодня составляет 60 млрд франков, и на погрешностях ежегодно теряется 18 млрд. Если здание построено неправильно, придется его снести и перестроить, либо жить в несовершенном строении 40-50 лет до сноса. Поэтому и появился BIM (Building Infor-



mation Modelling) - стандарт, позволяющий проектировать в 3D-формате и создавать смарт-модели, где видно, какого уровня бетон и какое давление он выдерживает, какова цветопередача стекла и т.д. Мы получаем цифровую модель того, что будет построено.

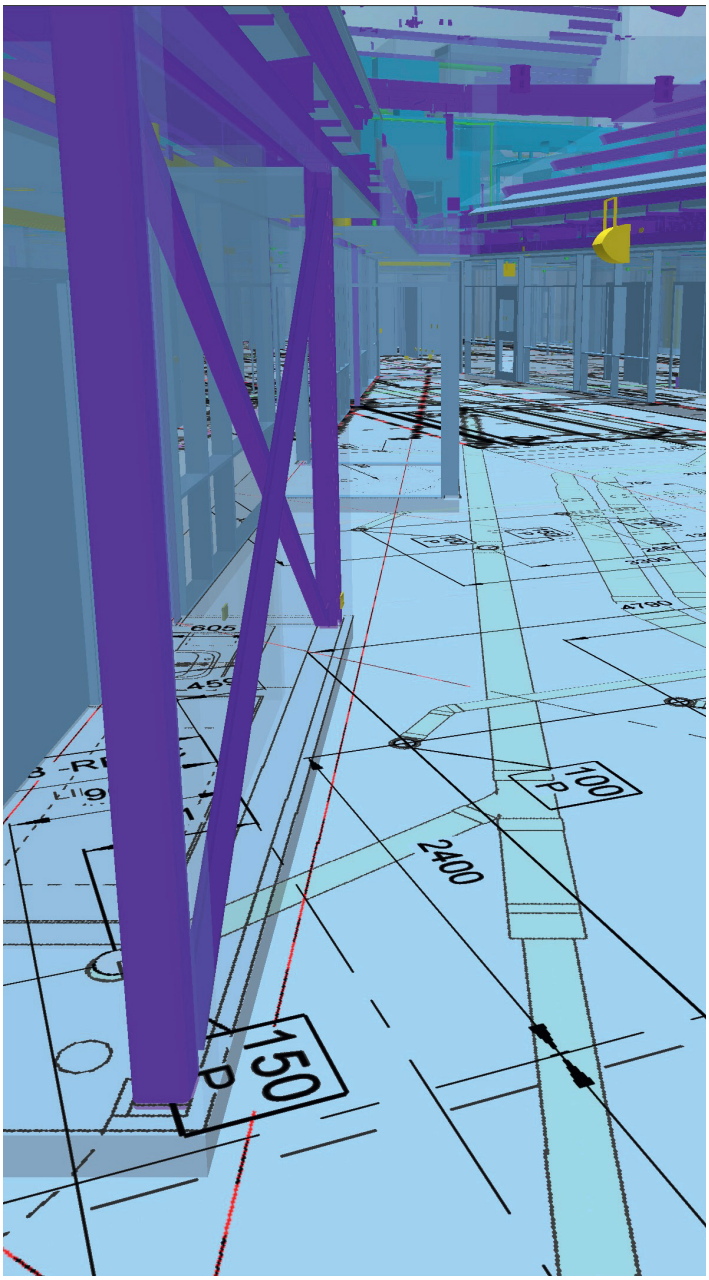
Расскажите о преимуществах программного обеспечения Revitzo.

Наш софт – коллаборационный и интерактивный, 3D и 2D, с исправлением задач и графиками. Чтобы показать свой проект десяти людям, мне нужно их собрать и объяснить, что к чему, получить отклик. За три месяца может быть восемь итераций, все исправления не внести. А когда мы даем нашу платформу поверх программ ArchiCAD и AutoCAD, можно наблюдать за происходящим в режиме реального времени. Специалист по кондиционированию, например, увидит, где есть сложности, и укажет на них. Я могу ежедневно проверять, какие проблемы у членов команды и в каком они состоянии: решены, в процессе разрешения и т.д. Можно все перепроверить не восемь, а двадцать восемь раз, причем в течение дня.

Часто проблемы возникают от недостаточной коммуникации. Мы их решаем в удобном формате: с помощью планшета, телефона, ноутбука. Человек, работающий в ArchiCAD, может видеть ситуацию непосредственно в программе. Ему не надо заходить на нашу платформу, чтобы что-то исправить. Все устроено так, что каждый отслеживает проблемы в своей профессиональной области. Решая коммуникационную задачу, мы экономим время - когда начинается фаза строительства, макет максимально выверен по стандарту BIM, что гарантирует минимальное количество ошибок. Мы обеспечиваем колоссальную экономию!

Приведенные Вами примеры впечатляют. Наверняка многие не хотят переплачивать.

Сегодня у нас 90’000 клиентов из 150 стран, все крупные фирмы работают на нашей платформе: информационные коммуникации, аэропорты, NASA. И мы растем каждый месяц, почти каждый день – за счет того, что, меняя чертежи на цифры и предлагая уникальные решения, обеспечиваем оптимальный и индивидуальный подход. При этом мы все время развиваемся, создаем software и продаем подписку,



ежегодно выпуская четыре-пять обновлений. Учитывая, с какими крупными клиентами работаем, постоянно придумываем, что полезного добавить, что автоматизировать. Экономим буквально каждый клик заказчика.

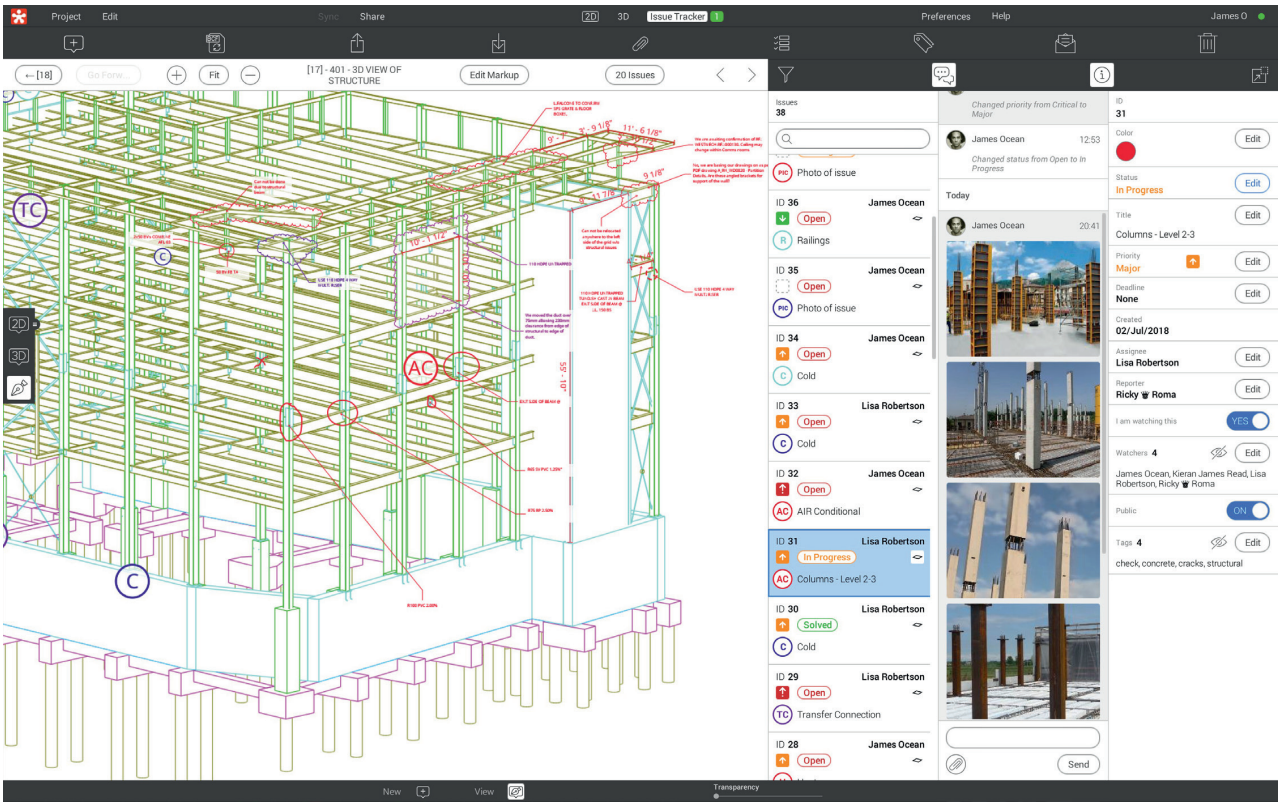
Используют ли программу Revizto швейцарцы?

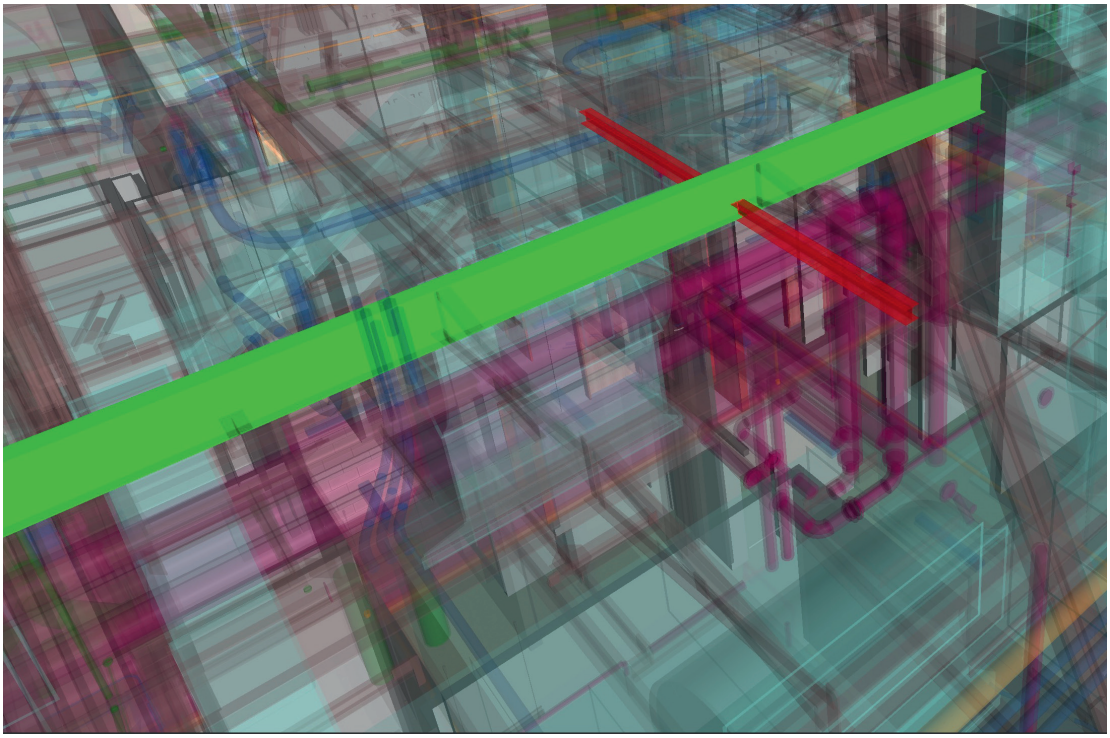
В Швейцарии все только начинается, хотя в немецкоязычных кантонах мы уже хорошо известны. Так, фармацевтическая Roche запланировала строительство самого большого здания в Базеле. Все 15 или 16 компаний, работающих над этим проектом, используют Revizto. Во франкоязычной части Швейцарии мы делаем первые шаги – предложили наш софт EPFL (Федеральной политехнической школе Лозанны), обучаем студентов. Мы работаем на мировом уровне, но важно, чтобы развивался и швейцарский рынок. Приведу в пример историю Берлинского аэропорта, на который потратили 300% от всего бюджета, а запустить в эксплуатацию не могут, потому что при строительстве было допущено слишком много ошибок. Немецкий девиз «У нас лучшие инженеры, и мы можем лучше строить с бумагой, чертежом и линейкой» не работает. Я сказал студентам, что если они не обучатся BIM, максимум, то смогут строить шале из древесины, про большие компании и проекты могут забыть. Скажем, в Великобритании владение BIM уже обязательно, а в Скандинавских странах без него вообще нельзя строить.

Отмечу, что мы не создаем новый стандарт (он уже есть), а закрываем в нем огромную дыру, проблему коммуникации. Представьте эволюцию от расчерченного листика в 1970-х годах до современной трехмерной модели. Сегодня есть возможность исправить недочеты. Например, узнать, что стекла слишком интенсивно пропускают тепло, закрыть эту брешь и сэкономить на электроэнергии сотни раз за время эксплуатации, потратив на стекла на стадии строительства всего на 10% больше. Все оптимизируется оперативно. Скажу больше, во Франции LIDL использовал нашу программу для управления инфраструктурой организации (facility management). То есть мы покрываем все моменты, от проектирования до завершения строительства, и начинаем вовлекаться в обслуживание. При этом наша платформа проста в использовании: проект можно спокойно смотреть на iPad, для этого не нужно быть инженером.

Почему Вы выбрали для своего головного офиса Швейцарию?

Вообще сейчас у нас большой рынок в США, а в Европе – в основном, Великобритания и Нидерланды. Но когда встал





вопрос, где делать европейский центр, мы приняли решение, что Швейцария станет головным офисом. Продавать не из Америки лучше. Выбор пал на Швейцарию по нескольким причинам: здесь проще с налогами, к тому же я учился в этой стране, хорошо ее знаю и владею французским языком. Мы просто перевели сюда свой IP. В следующем году будет новый закон по IP-Box, в который мы, вероятно, внесем свою лепту.

Кадры используете местные?

Кадры у нас глобальные, а команда очень сильная. Например, все программисты живут в Москве: хотим мы того или нет, лучшие специалисты в данной области российские, Америка рядом не стоит. А группа по увеличению объемов продаж (sales development) находится в Великобритании. Есть сотрудник из Австралии, который покрывает австралийский и новозеландский рынки.

Самые большие рынки сегодня - Америка, Европа, Австралия, Китай, Сингапур. Европа не вся, больше ее северные регионы. Самая слабая по части BIM – Германия. Швейцария начинает развиваться, особенно быстро, как я уже сказал, немецкоязычные кантоны. Французские тоже потихоньку подтягиваются. Хорошие рынки в Южной Америке – в Перу, Колумбии, Бразилии.

Какая Ваша ближайшая цель?

Через три-пять лет наша компания, я думаю, будет стоить минимум 2 млрд долларов, и мы станем стандартом коммуникации в области архитектуры, инженерии, строительства. В этой сфере активно работаем уже 10 лет и будем развиваться дальше. Индустрия – мир консервативный. Чтобы в нем пробиться и стать узнаваемым, нужно потратить лет пять: если просто прийти и сказать, что у тебя есть решение лучше, чем у других, никто не послушает, потому что проекты реализуются долго, по три-четыре года. Компания-новичок настораживает – высок риск, что на полпути проекта она закроется. Пользователи иногда с трудом верят в предлагаемый нами высокий уровень обслуживания с четырьмя улучшениями в год. Представьте себе, количество выявленных проблем до начала строительства – 10’000, и это средняя величина! Одним словом, бизнес у нас не простой, но очень интересный и перспективный.

www.revizto.com