

## ИГРА НА ОПЕРЕЖЕНИЕ: секреты успеха стартапа, выросшего в компанию

Рассказывает учредитель и генеральный директор компании Getmобit Мария Рукавишникова

DOI: 10.22184/2070-8963.2020.92.7-8.6.11



### Как была создана компания Getmобit?

За несколько лет до запуска Getmобit я начала ощущать, что мне нужен рывок принципиально другого уровня – хотелось делать что-то новое, самой создавать крутые инновационные продукты, меняющие если не мир, то рынок точно.

Мне по-настоящему интересно и в кайф делать проекты B2B. И когда я познакомилась с разработкой двустороннего смартфона YotaPhone, пазл у меня в голове сложился. Создатели планировали сделать телефон доверенным и построить вокруг него экосистему. Конечно, я понимала, что смартфон никогда

Как запустить стартап по управлению умными рабочими местами, организовать собственное производство мощностью на 20 тыс. устройств, стать партнером крупнейшего российского дистрибьютора OCS, начать работать с оператором-гигантом "Ростелеком", подписать соглашение о международном партнерстве с крупнейшим в Саудовской Аравии системным интегратором Saudi Business Machines и договориться об открытии там демо-центра? Об этом и не только наш разговор с основательницей и генеральным директором компании Getmобit Марией Рукавишниковой.

полноценно не сможет заменить ПК, но сделать его частью корпоративной экосистемы в доверенной оболочке – потенциально нужно и перспективно. Пожалуй, это можно считать отправной точкой. Мне хотелось заниматься именно корпоративными технологиями, но сделать их более "человечными", поставить во главу этой пирамиды – пользователя.

И вот в 2016 году все эти мысли оформились, наконец, в концепт, с которым уже можно было работать, и мы втроем с партнерами и единомышленниками по жизни основали Getmобit.

Сегодня Getmобit "выросла" в компанию с серьезными производственными мощностями. Но мы продолжаем

считать себя стартапом, потому что это, в большей степени, про дух. Мы стараемся сохранить динамизм в своем развитии. У нас компактная команда из 38 профессионалов разных специальностей, открытый и демократичный стиль общения, гибкий подход к менеджменту. Это помогает двигаться быстрее, ловить новые инсайты и быстро меняться внутри команды, подстраиваться под потребности рынка.

### Почему вы выбрали именно корпоративный сегмент и создание умных рабочих мест как направление для своего проекта?

Оценив наш промышленный опыт, финансовые возможности, технологические риски

и умение работать с регуляторными ограничениями, мы решили делать собственный продукт, аналогов которому нет в мире ни по функционалу, ни по стеку интегрированных внутри технологий и подходов. Ключом к успеху мы считали инновационность и уникальность – то, чего ни у кого нет. Впрочем, наверное, плох тот стартапер, который не мечтает создать "новый Apple" и стать "как Стив Джобс".

Имея за плечами опыт работы в международной компании IBM, я всегда ориентировалась на предложение продукта, конкурентного на мировом рынке. Наши бизнес-идеи "крутились" вокруг перекомпилирования офисного рабочего места. Мы исходили из концепции "work-force centric", согласно которой в центре должен быть не стол с компьютером, а работающий за ним человек с его личным коммуникационным пространством и корпоративными инструментами.

Наши первые гипотезы строились вокруг смартфона, который мог бы стать полноценным рабочим инструментом и ключом-идентификатором для доступа к корпоративным ресурсам, а также док-станции с функциональностью телефони. Вместе с этим, нашей задачей было сделать качественный и красивый продукт, который станет must-have-устройством для корпоративных пользователей, изменит рынок и, конечно, принесет нам успех.

### Как долго вы готовили решение, чтобы представить его рынку?

Мы провели много исследований рынка, интервьюировали потенциальных потребителей и экспериментировали. Концепция продукта претерпела ряд трансформаций до того, как обрела свою визуальную и функциональную форму. Прежде чем представить решение рынку, было последовательно создано пять образцов-прототипов. Период 2018-2019 годов стал важным рубежом для нас – мы создали корпоративное инновационное решение GM Smart System, которое уже можно было публично презентовать. Это концепт системы на базе собственной док-станции – абсолютно новый подход к управлению рабочими местами, обеспечивающий сквозное управление системой.

И вот, в феврале 2018 года на конгрессе MWC в Барселоне мы впервые продемонстрировали миру платформу и концепт аппаратного "сердца" нашего решения – универсальной док-станции GM-Vox G1. Это уже был полностью работающий образец, хотя тогда еще и с относительно ограниченным функционалом.

С тех пор мы прошли колоссальный путь – к примеру, сегодня можно встраивать в нашу док-станцию даже модем 5G. Мы разработали собственный промышленный дизайн, получили патент

на полезную модель, зарегистрировали товарные знаки.

В итоге у нас-таки получилось создать по-настоящему инновационное и уникальное решение. Некоторые заказчики называют его "фантастикой", опережающей рынок "лет на пять", поскольку далеко не все компании готовы к его внедрению. Но ведь интернета тоже когда-то не было. Мы сделали IT-платформу, связывающую в единое целое рабочие устройства корпоративного пользователя и позволяющую трансформировать рабочие места под широкий спектр требований: адаптацию личного пространства под рабочие цели в период локдауна, решение задач безопасности, мультивариативность аутентификации в системе, в том числе с использованием личного смартфона как токена. И это далеко не все. Нам удалось сделать рабочее место более человечным, но при этом – высокотехнологичным, как приятным и понятным конечному пользователю, так и удобным для IT-персонала. Мы упростили интеграцию с ключевыми сторонними бизнес-системами клиентов, среди которых VMware, Microsoft, Cisco, Avaya, отечественные решения. Наша платформа интегрируется в любой IT-ландшафт, под нее не нужно "ломать" существующую инфраструктуру. Максимальный выбор решений "из коробки" – в отличие от конкурентов, работающих по модели "или – или".

GM-Vox – это гибрид микрокомпьютера и IP-телефона для работы с удаленным рабочим столом (в парадигме платформы VDI – Virtual Desktop Infrastructure) с собственной операционной системой и инструментами управления, «нашпигованный» широким набором

интерфейсов: Wi-Fi, Bluetooth, Qi, RFID, NFC, 4G/LTE. Устройство обладает встроенными механизмами безопасного подключения к корпоративным и государственным ресурсам, имеет широкие возможности интеграции с IT-платформами заказчиков, компаний/поставщиков.

## **Почему вы пошли по пути создания аппаратно-программного, а не программного решения?**

Этот подход вполне вписывается в мировые тенденции последних лет: разработка hardware и software все чаще ведется в рамках сквозных проектов. Тренд на развитие digital-экосистем, поддерживающих сотрудников вне зависимости от их локации и обеспечивающих работу сервисов в распределенной инфраструктуре, стал особо актуален в условиях нынешнего мира. Сегодня очевидна потребность удаленной доставки сервисов до конечных пользователей и готового к работе в таких условиях "железа". Нашим ответом на этот вызов стал GM-Vox, который предлагает фактически следующее: получи доступ "из коробки" к корпоративной IT-инфраструктуре со всеми сервисами и инструментами вне зависимости, где ты находишься – в офисе или командировке, дома на удаленке или решил поработать в отпуске.

Кроме того, важно понимать, что тренды в области цифровизации диктуют требования высокой технологичной и функциональной насыщенности решений, совместимости с разнородным оборудованием и существующими информационными системами. Патентный поиск, начатый в 2015 году, показал, что в мире не было монолитного решения, в котором соединяются функции тонкого клиента, браузера, мультивариативной аутентификации. Поставив цель сделать продукт достаточно быстро, мы решили, что если будем разрабатывать электронику и ПО в комплексе, то сможем достигнуть наилучших результатов.

Это давало нам свободу в выборе технологий – процессора, ОС, СУБД, языков программирования. Поэтому "софт" и "железо" в нашей экосистеме неразрывны. Кстати, не в последнюю очередь выбор был обусловлен возможностью опоры на классную команду разработчиков "железа".

## **Есть ли запрос от ваших заказчиков на безопасность рабочих мест? Как обстоит дело с защитой информации?**

Компании имеют как разную потребность, так и разную степень чувствительности к вопросам безопасности рабочих мест. У всех разный уровень зрелости бизнес-процессов и систем, обеспечивающих защиту корпоративной информации. Следовательно, единого универсального подхода к обеспечению информационной безопасности до сих пор нет и, в принципе, быть не может. Разумеется, за исключением случаев, когда такие требования обозначены регуляторами и закреплены на законодательном уровне.

Достаточно внезапная необходимость перевода персонала на удаленку еще во время первой волны COVID-19 заставила работодателей задуматься и позаботиться о защите не только корпоративного периметра. Стирание границ между рабочим и личным пространством в условиях локдауна привело к последствиям, о которых и не предполагали. Думали ли мы, что реальностью станут истории о том, как уволившемуся сотруднику за ноутбуком, который он не хотел возвращать, потому что уже воспринимал его как личный, придется выезжать департаменту внутренней безопасности?

Попытки использования техники не по назначению, выход из строя и необходимость быстрой замены – те риски, о которых не думали раньше. Стало очевидным, что нужны новые инструменты обеспечения и управления безопасной работой в сети пользователей "из дома" и нужны вендоры, которые сделают это в реальном режиме времени.

Безопасность всегда была одним из приоритетов для нас. Проектируя архитектуру системы мы изначально закладывали требования для работы в защищенных контурах, содержащих коммерческую и конфиденциальную информацию, а также возможность предоставить заказчику выбор способов аутентификации пользователей. За счет встроенных VPN-клиентов обеспечивается подключение к сетям, поддерживающим шифрование. На сегодня реализована интеграция с такими криптоплатформами, как "КриптоПро", "Код Безопасности" и др. Кроме того, наше устройство нельзя взломать – в нем нет жесткого диска, а прошивку изменить невозможно. Так что это идеальный "секретный агент" для работодателя при отправлении сотрудников на удаленку или в командировку.

## **На какие категории клиентов рассчитаны в первую очередь решения Getmobi?**

Это бизнес, корпоративные и государственные клиенты. Мы открыты и готовы работать со всеми, решать разные задачи. Это может быть как малый и средний бизнес, так и крупные корпорации с сотней тысяч сотрудников. Если говорить об индустриях, то здесь также самый широкий

диапазон направлений: сервисные компании и промышленные предприятия, банковский сегмент и телеком. При этом мы стараемся фокусироваться на технологически зрелых компаниях, которым необходимы эффективные hi-tech решения.

Задачи, за решением которых приходят к нам клиенты, самые разные: это и деперсонализация рабочих мест в офисе или колл-центре, чтобы оптимизировать технологическое оснащение, и необходимость в повышенной информационной безопасности при работе сотрудников с корпоративными сервисами, и перевод специалистов на удаленку.

Так, с одной стороны – с точки зрения уникальности, наши продукты сегодня можно считать "нишевыми", но рост клиентской базы и расширение партнерской сети свидетельствуют о том, что предлагаемые нами решения идут по пути универсализации, становятся массовыми в сегменте B2B.

### **Какой экономический эффект может получить заказчик от перехода на ваше решение?**

Наша система, по сути, проповедует принципиально новый подход к снижению операционных расходов на эксплуатацию ИТ-инфраструктуры и создание легко управляемых интегрированных решений. Клиент может оценить экономический эффект от внедрения, сравнив потенциальные затраты на владение инфраструктурой на основе традиционной модели организации автоматизированных рабочих мест и нашей, базирующейся на архитектуре удаленных рабочих столов (VDI), поставляемой в наших "коробках".

В перспективе ближайших лет стоимость владения инфраструктурой, построенной на VDI, снижает затраты на 25-40% по сравнению с традиционной моделью. Несмотря на более высокие затраты на внедрение VDI на первом этапе, клиент компенсирует издержки за счет существенной экономии на технической поддержке и инструментах информационной безопас-

"Рабочее место как услуга". Важно, чтобы наши технологии были совместимы. Так, мы поддерживаем совместимость с VDI-платформой Тионикс, виртуальной АТС "Ростелекома".

Работа "Ростелеком" в партнерстве с Getmobit – это возможность сделать сервис на основе отечественного решения, и уже есть площадки, где такая услуга внедрена. Наш первый совместный проект с "Ростелекомом" нахо-

## **Наша система проповедует принципиально новый подход к снижению операционных расходов на эксплуатацию ИТ-инфраструктуры**

ности. Важно добавить, что, кроме этой экономии, экосистема Getmobit обеспечивает сверхгибкость в работе с инфраструктурным ядром: появляется возможность безболезненных миграций на новые АТС, VDI-платформы или системы ВКС.

### **Расскажите о вашем опыте взаимодействия с "Ростелекомом": как вышли на гиганта?**

Нас свела, что называется, "невидимая рука рынка". Хотя и заслуг команды умалять не буду – мы были настойчивы на этапе первых писем, звонков, встреч и демо. Мы выстраиваем системную работу с крупнейшим российским телеком-оператором, прежде всего, благодаря общему фокусу – созданию комплексных решений международного качества в категории

дится в промышленной эксплуатации в одном из федеральных ведомств. Комплексный продукт оператора и Getmobit дает заказчикам ряд весомых преимуществ: повышает качество услуг за счет реализации подхода all-in-one, увеличивает эффективность и управляемость решения, позволяет оптимизировать затраты путем снижения трудоемкости в администрировании сети автоматизированных рабочих мест на основе GM-Vox, способствует снижению валютных и санкционных рисков.

Кстати, в корпоративном центре ПАО "Ростелеком" развернут демостенд GM Smart System. Сегодня мы наблюдаем тенденцию роста спроса на услугу "Рабочее место на базе GM-Vox", расширяем географию присутствия в региональных офисах оператора.



## В этом году резко усилился интерес к удаленной работе. Есть ли у вашей компании решения для улучшения ее организации?

Любой кризис – это всегда точки роста и возможности развития. Мы достаточно быстро смогли адаптироваться. В марте, когда только начиналась первая волна пандемии, мы буквально за 30 дней запустили новый продукт – Global Discovery Service (GDS). В его разработке мы сфокусировались на том, чтобы автоматизировать процесс подключения пользовательских устройств GM-Vox к инфраструктуре компании-заказчика безопасным способом через публичные сети. Сервис готов для оперативной интеграции, внедрения и эксплуатации. Главная его задача – максимально упростить запуск GM-Vox и системы в целом на удаленке, сэкономяв время работника и IT-отдела. Пользователю достаточно подключить устройство к интернету (через Ethernet, Wi-Fi, LTE), периферийным устройствам и получить от IT-администратора логин и пароль. Дальнейшие действия – подключение к корпоративной сети, к информационным сервисам пользователя – GM-Vox выполняет автоматически.

Мы предлагаем для удаленной работы зонтичное решение за счет интеграции в одном устройстве набора сервисов: функций тонкого или веб-клиента, IP-телефона с функцией видеосвязи и VPN-клиента. Также мы сводим к минимуму риски утечки информации: полный контроль подключения съемных носителей, автоматическое построение VPN-туннеля от устройства пользователя до целевой инфраструктуры, в том числе с ГОСТ-шифрованием,

возможность одновременной работы в двух контурах с различным уровнем доступа. Для последнего мы сами разработали KVM-переключатель, который сейчас патентуется.

## Насколько востребованным оказался на рынке Global Discovery Service?

Решение – "на злобу дня" и вызывает интерес. Хотя, потенциал его распространения, естественно, привязан к уровню проникновения на рынок самой платформы GM Smart System. Тем не менее, если оценивать по фидбэку клиентов, то можно смело говорить о том, что сервис востребован.

Удобство и целесообразность пользования сервисом выходит на первый план для устройств, закрытых от внесения изменений со стороны пользователя. В таких случаях, обычно при использовании на удаленке ноутбука или ПК, пользователь должен самостоятельно или с помощью выезда специалиста настраивать VPN-доступ к сети компании и необходимое ПО. Это время, которое тратится на подготовительные процессы вместо самой работы, и деньги, которые необходимо вкладывать в бюджет на сопровождение. С док-станцией GM-Vox все проще: она закрыта от внесения изменений со стороны пользователя, выезд айтишника не требуется. Аутентификация возможна с использованием смартфона.

Уверена, что унифицированные и гибридные решения для удаленки – это нарастающий тренд. Благодаря GM-Vox и сервису GDS, компании независимо от масштаба их бизнеса смогут гибко выстроить систему удаленной работы, обеспечить контроль и бесперебойность бизнес-процессов, сохранность

данных, а также использовать док-станции в системе Hot-desking, экономя на организации рабочих мест. Сегмент малого и среднего бизнеса может использовать продукты Getmobiit для организации удаленного доступа как к собственным, так и арендованным информационным сервисам, получаемым как услуги.

## Что представляет сегодня собой производство Getmobiit?

Наше производство находится в ОЭЗ в Дубне (Подмосковье). Проект площадки мы разработали с "нуля" сами под себя, а помещения арендуем. Также мы работаем с ODM-партнером в Азии.

Самостоятельно мы выполняем то, что называется средне-узловой сборкой изделия: установку системных плат и периферийных модулей в корпус, а также осуществляем заливку своего софта – Firmware, системного и прикладного, полное тестирование, упаковку. Мы серьезно относимся к качеству продукции, поэтому проводим тщательный входной контроль комплектующих и 100%-ное тестирование готовых изделий. А если вспомнить, что к этому все еще добавлены межоперационный контроль, работа MES-системы и выборочный контроль ОТК, то на выходе продукта "комар носа не подточит" совершенно.

Что касается партнеров в Азии, то там нам "льют" пластик и делают предсборку некоторых пластиковых узлов, комплектацию и монтаж печатных плат. Технически, они также в состоянии полностью собирать изделия, но нам важно оставить этот этап за собой для обеспечения более глубокого контроля качества

и защиты интеллектуальной собственности.

Планы у нас грандиозные – производительность площадки порядка 20 тыс. устройств в год. В высокий сезон для пиковых нагрузок мы закладываем при планировании также возможность использования услуг российских контрактных производителей. Так что наши клиенты точно могут быть спокойны – при необходимости обеспечим устройствами весь штат.

### **Ведете ли вы работу по импортозамещению, в частности, в части использования российских процессоров?**

Разумеется, мы работаем над этим. Мы реализуем импортозамещение в рамках проекта локализации производства с последующим получением заключения Минпромторга. Первый этап – перенос в Россию комплектации и закупки компонентов, сборки системных плат. Сегодня проект на пике активности. Вот-вот закончится наладка сборки плат у нашего партнера.

Мы постоянно исследуем возможности применимости в нашем продукте российских процессоров. Увы, пока то самое соотношение "цена/качество" не в пользу наших разработчиков CPU. Но мы не оставляем надежду найти пересечение между спросом на рынке и предложением от отечественных вендоров. Видим работу государства в этом направлении. Хочется порадоваться за своих, и вместе сделать продукт не хуже, чем на Intel. Верю, что мы к этому придем.

### **Занимаетесь ли вы продвижением на зарубежные рынки?**

Глобальный рынок всегда нас привлекал. С самого начала мы

понимали, что не будем ограничиваться только Россией. Именно поэтому первую презентацию провели на международной выставке. В качестве направления для начала работы с зарубежными партнерами мы выбрали регион Ближнего Востока. В 2019 году мы подписали эксклюзивное соглашение на пять лет с Saudi

Мы уже запустили несколько исследовательских проектов, один из них – обеспечение максимальной совместимости функциональности GM-Vox при условии перехода на платформу ARM. Важная цель – создание версий продуктов на базе российских операционных систем, например, Альт 8 СП, сертифицированной ФСТЭК России.

## **С самого начала мы понимали, что не будем ограничиваться только Россией**

Business Machines, крупнейшим в Саудовской Аравии системным интегратором. Пандемия внесла свои коррективы, но до конца года планируем завершить развертывание демо-центра, где местные клиенты (а они уже проявляют интерес к GM-Vox) смогут знакомиться с нашим решением.

### **Какие задачи дальнейшего развития компании вы себе ставите?**

Главный фокус нашей команды сегодня – совершенствование ключевого продукта, наработка кейсов и расширение портфеля решений и продуктовой линейки, в частности, развитие Global Discovery Service. В 2021 году мы планируем представить концепт второго поколения GM-Vox – G2. Не буду забегать вперед, но основная цель – обеспечить дифференцированный подход с точки зрения технологий и форм-фактора для разных клиентов и под разные сценарии использования.

В части развития технологического стека нашей платформы мы проводим НИОКР по обеспечению работы текущей серии устройств GM-Vox в инфраструктуре 5G.

Еще один приоритет – развитие канала продаж и цифрового маркетинга. В этом году мы подписали соглашение с крупным IT-дистрибьютором – компанией OCS, и все большее число их региональных партнеров интересуется нашими решениями. Мы также планируем совершенствовать политику ценообразования и использование новых бизнес-моделей, в частности подписки.

Надеемся, что 2021 год принесет нам новые возможности, развитие рынков и совершенствование технологий.

### **Спасибо за интересную беседу.**

С М.Е.Рукавишниковой  
пообщался и записал  
С.А.Попов.