

Мыслить глобально, а действовать с учетом местных особенностей

Интервью с директором по маркетингу и работе с поставщиками (Line & Product Marketing Director) в Восточной Европе компании Eurodis Microdis Holding AG г-ном Аркадиушем Рабиега (Arkadiusz Rabiega)



— *Пожалуйста, несколько слов о фирме Eurodis, ее истории, сегодняшней ситуации и планах развития.*

— Eurodis ведет свою историю с основания в 1976 г. фирмы Electron House в Великобритании. Постепенно развиваясь и поглощая локальные дистрибьюторские фирмы Западной Европы, компания пришла к тому, что с 1985 г. ее акции стали котируются на Лондонской фондовой бирже, а в 1995 г. произошло объединение Electron House и Eurodis и была создана единая дистрибьюторская сеть по всей Западной Европе.

Эта сеть и по сей день продолжает расширяться и оптимизироваться в основном путем поглощения и слияния различных фирм, специализирующихся в области дистрибуции электронных компонентов (ЭК).

Еще одно важное событие произошло в 1998 г., когда было подписано стратегическое соглашение с компаниями Pioneer-Standard

(США) и WPI (Тайвань). После этого объединения мы заняли третье место в мире среди фирм-дистрибьюторов ЭК.

Для освоения развивающихся рынков Восточной Европы в 1995 г. была приобретена фирма Microdis Eastern Europe. Ее развитие началось с 1989 г., когда была организована торговая компания в Венгрии и офис закупок в Германии. Затем торговые компании, созданные в странах Восточной Европы, были объединены в единую структуру, которая после образования в 1995 г. Eurodis Microdis Holding AG (EME) в Швейцарии влилась в Eurodis.

В настоящее время EME имеет сеть торговых офисов во всех странах Восточной Европы. С 1997 г. в г. Вроцлав (Польша) работает центральный отдел дистрибуции и технической поддержки покупателей из Восточной Европы. В 2000 г., по данным Eurodis partners Consultants, Eurodis Microdis заняла

первое место в Польше и третье место в Венгрии.

Наша компания продолжает заниматься поиском новых рынков и возможностей. В ближайшие наши планы входит создание совместных предприятий в России и странах Балтии.

— *Какую политику Eurodis проводит по отношению к покупателям?*

— Eurodis предлагает производителям электронного оборудования квалифицированную техническую поддержку. Мы постоянно стремимся к достижению максимального уровня в надежности оказываемых услуг, а также технической компетентности нашего персонала.

Сегодня компания может удовлетворить более 80 % спроса покупателей по средним показателям РСВ или по применению, как то: активные, пассивные, электромеханические и специальные компоненты. Если говорить о процентном соотношении, то в среднем мы продаем 56 % активных, 16 % пассивных, 18 % электромеханических и 10 % специальных компонентов.

Мы поддерживаем с нашими поставщиками — производителями компонентов — тесные партнерские отношения, высоко ценим их работу и рыночные стратегии. Подобная открытая политика, нацеленная на совместную работу, помогает нам использовать ресурсы различных поставщиков и обеспечивать тем самым наилучшие возможности для покупателей. Eurodis постоянно увеличивает территорию рынка сбыта для наших основных поставщиков. Сегодня в шестнадцати странах работает сорок пять офисов продаж. Eurodis объединяет шестнадцать торговых компаний с общей численностью служащих 1100 человек.

Eurodis уделяет большее внимание прямым потребителям, таким как производители электронной техники, нежели дилерским компаниям. Анализируя наш опыт работы в Восточной Европе, можно утверждать, что хорошие результаты в сотрудничестве могут быть достигнуты за короткий период времени.

— *Как лучше приобретать компоненты у Eurodis? Можно ли сделать это напрямую в одном из европейских офисов компании?*

— Политика нашей фирмы, сформулированная простой фразой «мыслить глобально,

а действовать с учетом местных особенностей», очень гибка, и нам нравится работать с региональными клиентами. Поэтому, если есть необходимость, мы осуществляем прямые поставки из Eurodis Microdis (Германия, г. Лимбургерхов). Однако российским покупателям удобнее делать это через нашего московского партнера ЗАО «МикроЭМ». Квалифицированные сотрудники этой фирмы находятся в тесном контакте с нашим центром технической поддержки и могут дать ответ на любой сложный вопрос. Кроме этого, работает прямой канал доступа к центральной базе данных и обработке заказов. Это программное обеспечение разработано нами специально для Восточно-европейского рынка. Такая система реализована во всех странах, где есть наши офисы продаж, и позволяет предоставить максимальный уровень сервиса для клиентов при минимальной цене. Поставки в Россию займут около двух недель.

Могу порекомендовать покупателям удобную поисковую машину на сайте eurodis.com.pl. Там нет цен, но есть сведения о количестве товара на складе. Это очень удобно для работы — зашел, посмотрел, что имеется в настоящий момент и в каком количестве, выбрал то, что нужно, запросил цену.

— Какие преимущества имеют российские компании, работая с EME?

— Главное наше преимущество состоит в том, что мы объединяем уникальные возможности крупнейшего всемирного дистрибьютора Eurodis и глубокое знание рынка нашего партнера — фирмы «МикроЭМ». Эта кооперация позволяет нашим клиентам наиболее эффективно использовать все имеющиеся у нас ресурсы.

Мы не просто продаем товары — мы предлагаем сотрудничество, а это доступ к более чем 500 тыс. компонентам на складе, наши технические знания и поддержка. Такие принципы — основа стабильной работы и высоких рыночных показателей.

— Что нового и интересного может предложить Eurodis покупателям в ближайшем будущем?

— Действительно, в мире электроники каждый день появляется большое количество новых разработок, изделий, идей и подходов к их реализации. Наиболее интересную информацию об этом мы рассчитываем регулярно публиковать на страницах журнала «Компоненты и Технологии».

Очень важным для нас является налаживание связей между производителями ЭК и их потребителями, чтобы информация о новых разработках быстро доходила до тех, кто может их применить. И наоборот, мы помогаем производителям «чувствовать» рынок, чтобы предлагать новые изделия с учетом местных особенностей.

Поэтому наши принципы работы основаны на развитии рыночных стратегий наших поставщиков. С нашими возможностями мы способны максимально увеличить торговый потенциал каждого из них. С другой стороны, Eurodis предоставляет большой выбор своим покупателям, а на специальных рынках компания предлагает продукцию с учетом той

или иной специфики. Устанавливая контакты между поставщиком и покупателем, мы привлекаем внимание поставщика к запросам рынка. Здесь мы предлагаем такие услуги, как:

- поддержка разработчиков;
- образцы информации о продукции;
- обучение;
- поддержка изготовления опытных образцов;
- программирование;
- доступ более чем к 500 тыс. компонентам;
- доступ более чем к 100 поставщикам;
- комплексные поставки;
- удобное расположение складов;
- Ваг-кодировка товаров (штрих-кодировка).

Чтобы обеспечить покупателей нужной им продукцией или услугами, мы должны быть уверены в том, что понимаем их деловые долгосрочные потребности. Мы работаем с поставщиками в сфере развития продукции для специальных заказов, внедряем элементы клиентских разработок при работе с нашими партнерами. Принцип долгосрочного сотрудничества помогает нам проконтролировать эффективность исполнения работ.

— Несколько слов о российском рынке, его динамике.

— Российский рынок ЭК — это достаточно сложный, развивающийся рынок с еще не сложившимися пока правилами работы. Однако мы ожидаем, что рост этого рынка будет более динамичным, чем в Западной Европе. Пока можно прогнозировать стабильный рост, а где-то через 3–4 года он должен стать более резким.

— А как вы оцениваете уровень российских дистрибьюторов ЭК?

— Рынок дистрибуции ЭК в России достаточно сложен по многим причинам, но, по моему мнению, здесь есть больше, чем в других странах, возможностей для технической дистрибуции.

Не в наших правилах плохо отзываться о конкурентах, потому что мы уважаем каждую компанию, которая работает на этом рынке. Основное отличие между нами и региональными компаниями состоит в том, что Eurodis является мировой дистрибьюторской группой и пользуется преимуществами работы на всей этой территории. Наша компания действует только на принципах компетенции и партнерства, мы не ищем краткосрочной, бесперспективной работы.

— Почему в качестве российского партнера Eurodis была выбрана фирма «МикроЭМ»?

— Потому что эта компания соответствует нашим принципам работы на рынке. Она обладает хорошими техническими знаниями и показывает не только высокие темпы роста товарооборота, но и хорошую работу в целом.

— Когда началась ваша совместная работа?

— Мы начали работать с «МикроЭМ» в 1996 г.

— Насколько я понимаю, все ваши региональные партнеры, работающие успешно, рано или поздно вливаются в Eurodis. Что делает «МикроЭМ» для того, чтобы стать частью группы?

О.: Мы тесно сотрудничаем и постоянно углубляем наше партнерство. Я думаю, что «МикроЭМ» близка к завершению этого процесса. Они много инвестируют в обучение персонала и создают структуры, схожие со структурами Eurodis.

— Какие задачи у офиса Eurodis в Москве?

— Он был основан в этом году с целью лучшего и более быстрого понимания складывающейся на российском рынке ситуации. С его помощью мы намерены заниматься инвестициями в России, вести информационно-рекламную политику, а также удовлетворять запросы наших поставщиков.

— Продукции каких производителей ваша компания будет уделять основное внимание в нашей стране?

— Наша компания уделяет внимание всем нашим партнерам, мы не заинтересованы в том, чтобы дискриминировать кого-либо из них. Мы чувствуем себя уверенно на рынке высоких технологий и хотим уделять большее внимание не столько производителям, сколько высокотехнологичным группам.

— О каких группах в первую очередь идет речь?

— Это продукты для систем бесконтактной идентификации, устройств и систем беспроводной связи, систем глобального позиционирования и некоторые другие.

— Какие из российских потребителей ЭК наиболее перспективны?

— Я думаю, что сегодня в России перспективны все «крепкие» частные компании, работающие в области электроники. Интересные проекты развиваются в области систем для автоэлектроники и приборов для охраны и безопасности. Но мы работаем также и с промышленными компаниями и теми, кто занимается телекоммуникациями.

— Несколько слов о каталогах Schuricht?

— Eurodis приобрела восточно-европейский филиал Schuricht для работы с небольшими поставками. Это направление не является приоритетным для нас, но оно хорошо развивается и экономит время, необходимое для работы с большими проектами.

Каталог Schuricht предназначен для штучных поставок или небольших партий. Он содержит цены с градацией в зависимости от количества. Минимальная норма отгрузки — 1 шт. На складе постоянно доступно 95 % наименований из тех, которые приведены в каталоге. Кроме того, заказчикам доступна полная техническая информация на всю продукцию, а это более 45 тыс. наименований. Схема заказа следующая: заявка—подтверждение—оплата—поставка. Срок поставки составляет две недели.

— Благодарю вас за внимание, которое вы смогли уделить читателям нашего журнала, и со своей стороны, желаю вашей компании успешной работы в России.

— Я также благодарю вас за эту беседу и надеюсь на плодотворное сотрудничество с журналом «Компоненты и Технологии». Всех читателей журнала приглашаю посетить наши страницы в Интернете [w www.eurodis.ru](http://www.eurodis.ru) и [w www.microem.ru](http://www.microem.ru).

Интервью провел Павел Асташкевич