

Петер Хеллстром: «Наша задача — оказать максимальную поддержку нашему российскому дистрибьютору»

В начале сентября этого года прошла встреча, во время которой топ-менеджер компании Linear Technology Петер Хеллстром (Peter Hellstrom) ответил на вопросы руководителей журнала «Компоненты и технологии» Павла Правосудова и Ольги Зайцевой. В беседе принимал участие представитель компании «Гамма-плюс» Алексей Кулаков.

П. П.: Компания LT достаточно поздно дала локальную дистрибуцию российской фирме по сравнению со своими конкурентами. С чем это связано?

П. Х.: Настал такой момент, когда мы готовы работать на российском рынке. Раньше у нас не было достаточно ресурсов, чтобы на нем сконцентрироваться. Сейчас наша структура позволяет это сделать. Мы готовы для российского рынка, и соответственно российский рынок готов и привлекателен для нас.

П. П.: Как вы оцениваете емкость российского рынка, его размеры?

П. Х.: Это сложный вопрос, потому что тяжело сразу оценить и привести конкретную цифру. Мы верили тем данным, которые получили от других дистрибьюторов, от компаний, с которыми мы работаем, проанализировали действия конкурентов на российском рынке. И на основании этих данных мы приняли свое решение. По сравнению с европейским, российский рынок имеет очень большие возможности и тенденции для роста. Этот рост для нашей компании будет составлять больше, чем десятки процентов в год.

П. П.: Как будет организована техническая поддержка для российских клиентов?

П. Х.: Мы имеем выделенные ресурсы для технической поддержки, в нашем финском офисе. Но наша основная задача — обучить и воспитать локального дистрибьютора, дать ему хорошую поддержку на российском рынке. На это мы будем обращать особое внимание.

О. З.: Этим будут заниматься ваша компания и Arrow?

П. Х.: Это действительно так, основной упор будет делаться на поддержку покупателей локальных дистрибьюторов. И мы обязательно будем поддерживать дистрибьюторов, включая возможности, которые предоставляет нам центральная фабрика, но основная цель — это обучение и обеспечение хорошей поддержки

на местах в России, которую будут осуществлять локальные дистрибьюторы. Нужно, чтобы эта поддержка была максимальной.

П. П.: Значит, LT будет обучать персонал локального дистрибьютора, то есть компании «Гамма»?

П. Х.: Да, мы уже провели тренинг для сотрудников этой компании (это было 9 сентября 2008 г.) и планируем в дальнейшем проводить подобные мероприятия.

О. З.: Будете ли вы проводить обучение за рубежом?

П. Х.: Да, конечно. В России это уже происходит и будет происходить в других странах.

П. П.: Какова дистрибьюторская политика LT? Сейчас у вас два дистрибьютора на российском рынке: один локальный — «Гамма», а другой глобальный — Arrow. Планируется ли рост количества дистрибьюторов или это будет более сфокусированная политика?

П. Х.: Мы планируем расширяться за счет локальных дистрибьюторов, то есть увеличивать их количество, но при этом делать это так, чтобы они действовали на разных рынках и не пересекались.

П. П.: Как будет происходить разделение между дистрибьюторами: по географическому принципу, по продукции или по проектам?

П. Х.: Это будет комбинация: и по применениям, и по регионам.

П. П.: Каковы ваши планы: сколько у вас будет локальных дистрибьюторов?

П. Х.: Количество локальных дистрибьюторов еще не определено.

П. П.: Значительную долю продукции LT составляют военные и спецприменения. Как будут происходить поставки этих приборов?

П. Х.: Ограничения действительно существуют, они достаточно ясны и определены



Петер ХЕЛЛСТРОМ (Peter HELLSTROM),
топ-менеджер компании Linear Technology

государственным департаментом Соединенных Штатов Америки, в частности, они касаются ограничений поставок на некоторые продукты. Мы заинтересованы во всех рынках и будем очень осторожно подходить к рынку военных применений.

П. П.: Какие рынки в России вы считаете наиболее перспективными для LT? Насколько я понимаю, LT делает основной упор на телекоммуникации. Но в России этот рынок недостаточно развит.

П. Х.: Мы понимаем, что для нас наиболее важны на российском рынке производство, промышленные применения, телекоммуникации и военная промышленность. Большое значение будет иметь и медицинская техника, а также стоит особо отметить применения, которые предусматривают жесткие условия эксплуатации, то есть такие как нефтегазовая отрасль.

П. П.: Кого вы считаете наиболее серьезным конкурентом на мировом рынке?

П. Х.: Это будет в какой-то мере зависеть от тех секторов продуктов, что и у нас. Думаю, это Texas Instruments, Analog Devices, Maxim, National Semiconductor. Но это наши коллеги, не соперники.

П. П.: За счет чего вы планируете конкурировать с компаниями, которые уже давно на рынке?

П. Х.: Даже придя на рынок очень поздно, мы все равно начали, по сути, не с нуля, компанию хорошо знают на российском рынке. Кроме того, наша продукция отлично подходит для рынка вашей страны, и, посещая

российских покупателей, мы понимаем, что она приемлема для них. Поэтому мы думаем, что пришли вовремя, и как раз настал тот период, когда мы можем достигнуть большого успеха.

П. П.: *Что вы планируете делать для продвижения вашей продукции? Может быть, участие в выставках, семинары...*

П. Х.: Это стандартная, обычная схема продвижения, которая включает и журнальные публикации. Это визиты и встречи напрямую с покупателями, в том числе и с персоналом самой компании. А также проведение технических семинаров. Мы уже проводили семинар по системе проектирования LTSpice/SwitcherCAD III совместно с компанией «Гамма». В мае этого года Москву и Санкт-Петербург посетил основатель и создатель этой программы Майкл Энгельгардт (Mike Engelhardt).

П. П.: *Когда компания «Гамма» получила статус дистрибьютора?*

П. Х.: Мы подписали с этой компанией прямое дистрибьюторское соглашение три месяца назад. А вообще «Гамма» работает с LT с 1998 года.

П. П.: *С LT пробовали сотрудничать многие компании из Петербурга и Москвы, но ни разу не доходило до дистрибьюторского соглашения...*

П. Х.: Мы делали это в пассивном режиме, в процессе так называемой субдистрибуции.

Это делали компании, которые являются официальными дистрибьюторами на других рынках, такие как «Ситрон» (Sitron), Fintronic, «Глобком».

П. П.: *Расскажите, пожалуйста, подробнее о заключении дистрибьюторского соглашения.*

А. К.: На российском рынке существует достаточно большая часть «серого» рынка, это представляет большую проблему для нас. Мы не можем контролировать продвижение продукции через такой рынок, и это, естественно, означает, что мы не можем гарантировать качество. Сейчас мы сталкиваемся, в особенности на российском рынке, с очень большим количеством подделок продукции LT. Мы ответственны за то, что поставляем на наш рынок, и хотим, чтобы продукция поставлялась только качественная, в особенности через официальные каналы. Именно поэтому мы даем пожизненную гарантию на свои компоненты. Естественно, мы хотим привести в порядок поставки на российский рынок, потому что страдает репутация самой компании и большого количества партнеров. Мы не можем гарантировать хорошую техническую поддержку продукции, поступающей в нашу страну неофициально. Поэтому важно, чтобы покупатели на российском рынке использовали официальные каналы и официальную поддержку со стороны локальных дистрибьюторов. ■