

«Диал Электролюкс» и «РТК Компонент» — объединение состоялось!

В августе на российском рынке ЭК произошло неординарное событие: компании «Диал Электролюкс» и «РТК Компонент» объединили свои активы. За комментариями мы обратились к генеральному директору «Диал Электролюкс», а теперь и новой компании, — Александру Гриневицу.

— Начнем с краткого экскурса в историю обеих компаний. Как известно, «Диал Электролюкс» появилась, так сказать, на базе фирмы «РТК Компонент», и до 2000 г. вы были одним из совладельцев «РТК».

— Действительно, я был соучредителем «РТК Компонент» и главой ее московского офиса. В какой-то момент по ряду причин мы с моими партнерами вынуждены были разойтись, после чего и появилась новая компания — «Диал Электролюкс». Это произошло в мае 2000 г., а спустя несколько месяцев в Москве было открыто новое представительство «РТК».

— Как за последние шесть лет складывались отношения между двумя компаниями?

— На первом этапе отношения, естественно, были довольно сложными. По прошествии двух лет ситуация несколько успокоилась. Не скажу, что отношения стали очень хорошими, но, по крайней мере, у нас не было антагонизма.

В августе от руководства «РТК Компонент» поступило предложение об объединении наших компаний. Условия оказались для нас привлекательными, и нами было принято положительное решение. В считанные дни были обсуждены юридические вопросы и начата работа по слиянию компаний.

Сегодня объединение с юридической точки зрения уже состоялось. Физически же сотрудники «РТК Компонент» сейчас уже работают на наших площадях.

— Объединенная компания называется «Диал Электролюкс»?

— Да, но бренд «РТК Компонент» сохраняется, и в дальнейшем ряд сделок будет осуществляться именно через эту компанию.

— Можно ли сравнить развитие «РТК Компонент» и «Диал Электролюкс» за прошедшие шесть лет?

— Развитие наших компаний шло разными путями. «РТК Компонент» — фирма, занимающаяся исключительно продажей ЭК. А у нас, по сути, кроме Ersos, сильных позиций на компонентном рынке почти нет. Несмотря на присутствие в нашей лайн-карте Yageo и еще нескольких небольших фирм, «Диал Электролюкс», скорее, монобрендовая компания. При этом мы имеем довольно сильные позиции на рынке электротехники и, с недавнего времени, на рынке оборудования для поверхностного монтажа.

Российский рынок ЭК сейчас довольно стабилен, и производители ставят зачастую весьма жесткие условия для производителей. Электротехника и SMD-оборудование развиваются динамичнее, и поставщики ведут себя гибче. За счет расширения сфер деятельности мы стали более универсальной компанией. Основной плюс состоит



Генеральный директор «Диал Электролюкс» Александр Гриневиц

в том, что мы не так зависим от колебаний на каком-то определенном рынке, мы застрахованы от «проседаний», например, на том же рынке ЭК.

При этом мы активно продолжаем продавать продукцию Ersos и занимаем одно из лидирующих мест на российском рынке по продаже пассивных компонентов. Нашей политикой изначально было активное продвижение основного бренда, нежели рассеивание по широкой лайн-карте.

Добавлю, когда мы сравнивали клиентские базы, то для нас стало приятным сюрпризом, что они сильно отличаются, и заказчики совпадают лишь в 30–40% случаев. Несмотря на то, что в сложившейся ситуации некоторые потери неизбежны, я уверен в значительном увеличении объема продаж ЭК объединенной компании. В первую очередь это касается пассивных компонентов, и, возможно, мы займем лидирующую позицию в данном сегменте и навяжем серьезную конкурентную борьбу основным игрокам рынка.

— В каких сегментах рынка «РТК Компонент» имеет сильные позиции?

— Это прежде всего пассивные компоненты, в особенности, компоненты фирмы Murata. Также компания «РТК» сильна в продажах компонентов для силовой электроники. Несмотря на то, что с прежним поставщиком — компанией Eures, не без участия конкурентов, у «РТК» возникли проблемы, недавно мы заключили дистрибьюторское соглашение с Mitsubishi, что позволит нам сохранить позиции в сегменте. Кроме того, активно идут продажи продукции STMicroelectronics. Еще одно неплохо развивающееся направление — светодиоды Kingbright. Все это существенно расширяет спектр на-

ших предложений на рынке ЭК. Также мы усилили свои позиции по продажам компонентов Ersos, объединив ряд заказов.

— **Очевидно, что в результате слияния заказчики только выиграют.**

— Определенно. Клиенты получают более широкую номенклатуру, хорошую логистику, более гибкие цены, обусловленные увеличением объема наших заказов у производителей.

Можно быть уверенным, что все заказчики объединенной компании окажутся в выигрыше. И несмотря на негативную информацию, идущую со стороны конкурентов, я хочу призвать заказчиков «РТК Компонент» не бояться изменения статуса компании. Ничего революционного не произошло. Мы ждем от заказчиков понимания и определенной помощи.

Возможно, на первом этапе что-то будет упущено, и для нас очень важно, если заказчики не будут бояться указать нам на эти упущения. В итоге клиенты ничего не теряют, но получают лучший сервис и лучшие цены. С нашей стороны не будет формального подхода. Теперь для нас это такие же клиенты, как и клиенты «Диал Электролюкс», а для нас заказчик всегда стоит на первом месте. Изме-

нится лишь логистика и, возможно, принципы работы.

— **Какие задачи вы ставите перед объединенной компанией?**

— После объединения мы совершили скачок в нашем развитии и стали значительно более крупным игроком на рынке. Наша задача сейчас быстро адаптироваться к новым условиям и продолжить развитие, опираясь на новые, более широкие возможности.

Одна из задач — стать лидером. Это не значит, что сейчас с нашей стороны последуют какие-то резкие движения на рынке, ведь и прежде мы не ставили перед собой сверхзадач, например, стать № 1 по продажам компонентов Ersos. Но при этом, кропотливо и добросовестно работая, решая текущие задачи, достигали высоких результатов.

— **Слияние с «РТК» стало прецедентом для вас. Понимаем, что говорить об этом преждевременно, но, тем не менее, если все сложится удачно, возможны ли подобные шаги в дальнейшем?**

— Честно говоря, подобные предложения возникали и прежде, но такие шаги не входили пока в стратегические планы развития нашей компании. Ситуация же с «РТК Компонент» возникла довольно спонтанно и не-

сколько притормозила развитие других стратегических проектов.

— **Что это за проекты?**

— Мы хотели развивать собственное производство конденсаторных установок и открыть производство печей для поверхностного монтажа. Основные силы планировалось направить именно в эти области. А не раньше чем через год мы как раз рассчитывали сделать некие активные шаги по развитию своего компонентного направления. Теперь все получилось иначе. В каком-то смысле это случайность. Хотя, возможно, это и плод нашего выбора, нашей работы, стабильности компании.

— **Так все же — это в большей степени удача или логичное развитие?**

— Думаю, и то, и то. В какой-то степени нам везло на хороших людей. С другой стороны, мы всегда были стабильны, а хорошие специалисты стараются устраиваться именно в такие компании. Часть сотрудников пришла к нам по рекомендациям. Мы постоянны и последовательны в работе с заказчиками и поставщиками, что привлекает и тех, и других. Залог успеха — это наличие понимания с двух сторон. В таких условиях можно успешно развивать свой бизнес. ■