

# Инвестиции только в правильные инновации



**Инго КЮБЛЕР**, директор по продажам R&M AG

*Инго КЮБЛЕР, директор по продажам R&M AG, в эксклюзивном интервью нашему журналу рассказал об основных достижениях и планах на будущее известного швейцарского производителя СКС — компании Reichle & De-Massari AG.*

**— Г-н Кюблер, в компании R&M Вы занимаете ответственную должность директора по продажам (CSO). В чем заключаются Ваши функциональные обязанности на этой должности и какие основные задачи Вы видите перед собой в будущем?**

— Основная моя задача, как следует из занимаемой должности, — продажа оборудования R&M в мировом масштабе. Задача эта не легкая, поскольку структурирование продаж осуществляется нами по восьми территориальным зонам. Пять представительств компании находятся в Европе. Управляющий центр по Юго-Восточной Европе расположен в Софии, Северо-Восточной — в Варшаве. Страны Западной Европы управляются из Амстердама. Кроме того, отдельные центры R&M имеются в Германии и Швейцарии. Интересы R&M представлены также в Латинской Америке (центр в Мадриде и Лиссабоне), Азиатско-Тихоокеанском регионе (Сингапур). В январе этого года список пополнился Дубаем, отвечающим за Ближний Восток и Северную Африку.

Каждый из регионов имеет четкую направленность на дальнейший

рост, обеспечивая высокое качество продукции и решений, профессиональную техническую поддержку на локальном уровне. Мы стараемся адаптировать ключевые технологии R&M к местным требованиям, обеспечивая лучшие решения для наших клиентов и партнеров. Основная стратегия компании — дальнейшее укрепление этого процесса, а именно — поддержка и усиление компетенции локальных центров для продвижения наших решений на мировых рынках.

**— В чем Вы персонально, как CSO R&M AG, видите свою стратегическую миссию в компании?**

— Мое личное видение полностью совпадает с общей стратегией компании. В сочетании с опытом и компетентностью в медных решениях мы активно развиваем направление волоконной оптики и наши новые разработки в этой области. Такие новинки, как, например, ODF-шкаф системы SCM, делает R&M профессиональным партнером для своих клиентов. На сегодняшний день мы предлагаем оптимальные решения, которые способны объединить локальные существующие инфраструктуры с новейшими технологиями R&M и при этом оптимизировать инвестиционные расходы.

Мы видим большой потенциал в индивидуальном подходе к работе на рынке в каждом из восьми регионов продаж. Особое внимание сейчас уделяется Азии, Восточной Европе и Ближнему Востоку.

**— В каких направлениях движется ИТ-отрасль и какие решения предлагает своим клиентам компания R&M?**

— Сегодня ИТ- и телекоммуникационный секторы переживают момент перехода на технологии волоконной оптики, которые постепенно заменяют большую часть медных решений. Но у R&M также большой опыт разработки традиционных кабельных систем на основе симметричных витых пар. Мы здесь также укрепляем свои позиции. Подтверждается это и признанием такой профессиональной организацией, как International Forum Design. 1-го марта 2011 года на открытии крупнейшей ИТ-выставки CeBIT в Ганновере компания R&M получила награду — IF Product Design Award — за новый соединительный модуль RJ-45 кат. 6A.

Это решение было разработано для сетей следующего поколения и высокоскоростных сетей передачи данных со скоростью 10 Гбит/с. Модуль предназначен для использования в структурированных кабельных системах, центрах обработки данных, в промышленности, зданиях офисного назначения.

Этот модуль обеспечивает эффективный уровень экранирования с помощью пирамидальной формы X-разделителя (сепаратора) и металлических экранирующих пластин. При этом достигается существенное снижение внешних межкабельных перекрестных наводок.

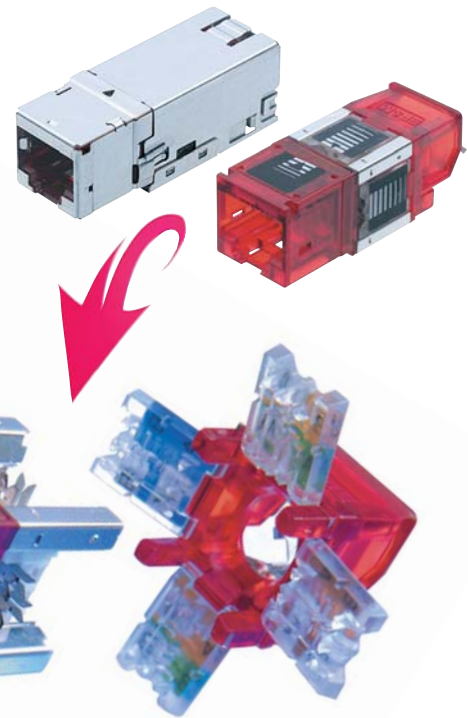
— Компания R&M длительное время успешно работает на рынке СКС. В чем причины ее стабильности и успеха?

— Существуют различные факторы успеха R&M. Важное преимущество для R&M — в хорошем финансировании, в том, что это семейная швейцарская компания с высокой ориентацией на долгосрочный непрерывный процесс. Недавно в Ветзиконе, рядом со старым офисным центром R&M было введено в эксплуатацию новое здание штаб-квартиры компании (R&M Cube). В нем размещаются исследовательские лаборатории, производственные линии (в том числе и по изготовлению оптических компонентов), логистический центр, складские помещения. Строительство данного объекта началось в июле 2008 года и 18 июня 2010-го было официально завершено. 1 сентября 2010 года 300 сотрудников компании заняли свои рабочие места в R&M Cube. Это здание нового поколения, построенное с использованием «зеленых» технологий. Объект потребляет небольшое количество энергии для отопления и охлаждения за счет своей формы, размеров и уникального оборудования.

И конечно же, основной секрет успеха — высокое качество продукции и услуг. Благодаря персональному подходу, гибкости и адаптации к потребностям заказчиков R&M в настоящее время квалифицирована своими клиентами во всех регионах мира как компетентный и профессиональный партнер.

— Повлиял ли мировой экономический кризис на изменения в работе компании на рынке?

— Часть бизнеса R&M связана с проектами в финансовом секторе экономики. Следовательно, компании пришлось столкнуться с некоторым спадом в данном сегменте во время экономического кризиса. Кроме того, инвестиции в государственном секторе в



FTTH-технологии были отложены или даже совсем остановлены. Последние месяцы, однако, показали, что эти сегменты постепенно восстанавливаются, и уже сейчас у нас есть реальные проекты в этих сферах народного хозяйства.

— Какие шаги запланированы компанией для укрепления позиций на европейском рынке СКС? В какие регионы в первую очередь направлена экспансия R&M?

— R&M уделяет большое внимание развитию рынка в Азии, а также на Ближнем Востоке. В январе этого года новый управленческий офис R&M, в том числе производственный цех, был открыт в Дубае, который стал восьмым центром обслуживания и управления продажами.

Регионы Восточной и Западной Европы в последние несколько месяцев показали высокие темпы роста. Открытие дополнительных центров управления в Нидерландах запланировано на середину этого года. Последние политические события в Северной Африке и в некоторых других арабских государствах внесли некоторые изменения, однако мы внимательно следим за развитием событий.

— Быть лидером — значит, следовать и даже опережать мировые тенденции развития отрасли. Предполагаются ли какие-то решительные изменения в стратегии компании, чтобы следовать за основными мировыми трендами, например, планируется ли прорыв в сегменте «интеллектуальных» СКС, др.?

— R&M постоянно выделяет существенные инвестиции на развитие инноваций. Рынок сталкивается с проблемами роста скорости передачи данных, появляются новые решения в сфере волоконной оптики и, конечно, — интеллектуальные кабельные системы. R&M внимательно следит за этими тенденциями рынка и инвестирует в соответствующие инновационные проекты. Сотрудничество с лучшими университетами и исследовательскими институтами обеспечивает R&M дополнительной информацией, которая позволяет компании направить свои инвестиции в правильные инновационные русла.



Подготовил  
Владимир СКЛЯР,  
СИБ