

## Вальдемар Руф: «Мы знаем, что продукция компании Schroff будет популярна в России»

**Немецкая компания Schroff работает на российском рынке уже более 15 лет и хорошо известна в среде потребителей шкафного и крейтового оборудования. На выставке ПТА, проходившей в Москве в сентябре, мы встретились с менеджером, отвечающим за продажи в России, Вальдемаром Руфом и задали ему ряд вопросов о сегодняшнем бизнесе компании и ее ближайших планах.**

— *Пожалуйста, несколько слов об истории компании Schroff.*

— Компания Schroff организована в послевоенная время (год ее основания 1962-й). У истоков компании стоял Гюнтер Шрофф. Деятельность Schroff началась с производства блоков питания. Со временем г-н Шрофф обратил внимание на высокий спрос на продукцию 19" стандарта, поэтому началось производство 19-дюймового оборудования для промышленной автоматизации. С течением времени компания Schroff развивалась, и было начато производство шкафов, как для электронного, так и для телекоммуникационного оборудования.

Основная штаб-квартира компании Schroff расположена на юго-западе Германии в городе Straubenhardt, где расположена и фабрика, на которой производятся различные блочные каркасы и корпуса. Также существует филиал во Франции (город Betschdorf), открытый в 1979 году, где осуществляется производство шкафов. В конце текущего года откроется новый производственный комплекс в Польше (город Dzierzoniow), где мы планируем на первом этапе начать производство шкафов для всепогодных условий эксплуатации, а затем будем осваивать и обычную шкафную продукцию.

— *Расскажите, пожалуйста, об основных линейках выпускаемого оборудования.*

— Во-первых, это, конечно же, шкафное и крейтовое оборудование. Крейты — это блочные каркасы для размещения в них электронных и электротехнических устройств. А во-вторых, как дополнение, — электронное оборудование.

— *Это новое направление для Schroff?*

— Нет. Электронные системы типа ComracPCI, VME и объединительные платы мы выпускаем уже длительное время и являемся крупным производителем такого оборудования. А вот такое направление, как электронные системы AdvancedTCA

и MicroTCA, мы развиваем в течение последних 3 лет. Это оборудование востребовано в сфере телекоммуникации, например, его используют операторы телефонной и мобильной связи, компании, предоставляющие услуги по высокоскоростной передаче данных в Интернете, и т. д.

— *Расскажите о географии работы Schroff и количестве сотрудников компании.*

— Практически в каждой западноевропейской стране Schroff имеет свое представительство. В России в настоящий момент у нас собственного офиса нет, мы работаем с тремя нашими партнерами — «ПРОСОФТ», «Катарсис» и «TTC Electronics».

В Европе наша компания насчитывает на данный момент порядка 1500 сотрудников.

— *Если я правильно вас понял, то Schroff — это чисто европейский производитель. С чем связано то, что вы не последовали примеру многих западных компаний и не перенесли производство в Китай или Юго-Восточную Азию?*

— У нас есть собственное производство в Китае, но производимая там продукция реализуется на китайском рынке и не завозится ни в Европу, ни в Россию. Весь объем выпускаемой продукции потребляется на месте, производство изделий на экспорт там не предусмотрено.

— *В свете повышенного интереса западных компаний к переносу производств в Восточную Европу возможно ли открытие фабрики Schroff в России?*

— Открывать производство в вашей стране мы пока не планируем. На первом месте для нас сейчас запуск завода в Польше. Для этого потребовались определенное время и серьезные инвестиции. Во-первых, необходимо обучить персонал. Каждая европейская фирма хочет выпускать на своих мощностях продукцию высокого качества, независимо от того, где располагается ее фабрика. Мы уже начали выпуск пробной про-



дукции в Польше. Произведенные изделия были привезены на наш завод во Франции, где были осуществлены различные испытания и тесты, они показали, что качество этой продукции соответствует качеству изделий, производимых во Франции. При этом на протяжении всего прошлого года мы инвестировали в обучение персонала. Польский персонал был приглашен на наше предприятие во Франции, где в течение нескольких месяцев проходил процесс обучения.

Вообще Schroff уделяет очень большое внимание качеству выпускаемой продукции — будь это производство во Франции или же в Польше.

— *Чем будет отличаться продукция, выпуск которой запланирован на заводе в Польше, от той, что производится во Франции?*

— Конечно же, это будет продукция разных типов. В Польше планируется производство массовой продукции, во Франции же будут выпускаться изделия, создаваемые по техническому заданию клиента — шкафы обычные и уличные. Во Франции работают более опытные специалисты, многолетний опыт которых позволяет нам производить шкафное оборудование по техническому заданию заказчика.

— *Насколько вы гибки к пожеланиям клиента при работе по его техническому заданию?*

— В Европе порядка 50–60% изделий мы производим по техническому заданию заказчика, остальное — это стандартные изделия. На российском рынке — иная ситуация: порядка 30% продукции делается по ТЗ заказчика, остальные 70% — стандартные изделия. Мы бы хотели, чтобы ситуация в России была такой же, как в Европе. Наши партнеры интенсивно работают в этом направлении, проводя соответствующие семинары и рекламные акции для конечных заказчиков.

— **Какие компании являются вашими основными конкурентами?**

— В области шкафного оборудования нашим основным конкурентом является компания Rittal. Мы конкурируем с ними на всей территории Европы — как на западе, так и на востоке.

— **В России похожая ситуация?**

— В России мы конкурируем с Rittal так же остро. При этом, как ни странно, мы довольно хорошо уживаемся на рынке. Каждая компания либо дополняет другую в каком-то сегменте, либо занимает ту нишу, в которой конкурент представлен слабо.

— **Насколько ощутима конкуренция со стороны китайских производителей шкафного оборудования?**

— Безусловно, такие компании присутствуют на рынке. Однако влияние их продукции пока что довольно низкое. И как для нас, так, скорее всего, и для компании Rittal влияние этих производителей пока мало заметно. При этом неизвестно, как такие компании будут себя вести на рынке завтра. Пока что соотношение цена/качество в нашу пользу.

— **Какие составляющие определяют ценообразование на рынке шкафного оборудования?**

— В первую очередь — это цены на сырье, во вторую — цены на энергоносители. Каждый год происходит повышение цен со стороны поставщиков сырья и энергоносителей. Эти колебания, естественно, влияют и на наше ценообразование. Шкафное оборудование производится из стали и алюминия. Из-за роста цен на эти материалы продукция Schroff ежегодно дорожает на 4–7%. Вместе с тем, цены на энергопитание в Германии и Франции также повышаются ежегодно.

— **Когда компания Schroff вышла на российский рынок?**

— Мы работаем в России с 1992 года.

— **Какие предприятия являются основными потребителями продукции Schroff в России?**

— В основном — это системные интеграторы, они покупают различные комплектующие, собирают систему, которую продают конечному заказчику. Полная система может состоять из шкафного оборудования, в которое интегрируются крейты. В крейты, в свою очередь, вводят электронное оборудование других компаний.

— **Какие изделия вашей компании наиболее востребованы на российском рынке?**

— В России в первую очередь востребованы крейты, шкафы и корпуса. Сфера применения — автоматизация, телекоммуникация, транспортное хозяйство, ВПК и многие другие отрасли промышленности.

— **Расскажите, пожалуйста, о перспективных разработках Schroff, которые, на ваш взгляд, обладают высоким потенциалом.**

— Евромеханика — шкафы и крейты — это давно выпускаемое оборудование, которое

как в Европе, так и в России все уже хорошо знают и широко используют. Перспективное направление для нас — это электронные системы ATCA и MicroTCA, которые применяются в телекоммуникационной отрасли. В России этот рынок развивается очень активно, и мы видим здесь хорошие перспективы для нашей продукции. В Европе мы активно сотрудничаем в этом направлении с такими компаниями, как Intel, Motorola, Siemens, интегрируя с ними нашу продукцию. В России мы пытаемся представить эту продукцию местным заказчикам. В частности, в мае на выставке «Связь-Экспокомм» на нашем стенде была представлена наша новая продукция. Некоторые российские интеграторы уже начали закупать эти изделия через крупных европейских дистрибьюторов, которые осуществляют поставки и техническую поддержку.

— **У Schroff есть прямые заказчики?**

— Schroff не работает с конечным заказчиком напрямую, мы используем возможности наших партнеров.

Если вернуться к нашим электронным системам, мы рассчитываем, что эта продукция будет популярна в России, появятся специалисты, которые смогут ее эксплуатировать, и наши обороты будут неуклонно расти.

— **Возникают ли трения между российскими партнерами Schroff с одной стороны и глобальными дистрибьюторами — с другой? Как вы решаете такие проблемы?**

— Серьезных трений у нас не возникает. Крупные дистрибьюторы, находящиеся в Европе, имеют право покупать продукцию у Schroff и распространять ее по всему миру. Большинство российских конечных заказчиков работает все-таки с тремя нашими местными официальными дистрибьюторами. При этом, так как наша новая продукция — электронные системы — находится на начальной стадии продвижения и реализации, и в России она пока недостаточно известна, и местный технический персонал пока еще не подготовлен, европейские дистрибьюторы пробуют выходить на российский рынок и опередить здесь локальных игроков. Но с помощью наших интенсивных семинаров по новому оборудованию российские дистрибьюторы получают новые знания, поэтому появляются уже первые продажи.

— **Как Schroff осуществляет техническую поддержку своих российских заказчиков?**

— Schroff ежегодно проводит технические семинары для наших партнеров у себя на предприятии в Германии. Мы приглашаем наших партнеров со всего мира, в том числе и россиян, и проводим техническое обучение. Затем наши партнеры перед продажей продукции осуществляют техническую поддержку. Если же этого недостаточно, то, либо посещая Россию, либо в телефонных конференциях, мы осуществляем техническую поддержку силами наших специалистов, либо мы приглашаем к себе на предприятие клиента вместе с дистрибьютором из России.

И уже на месте с помощью наших конструкторов, технического персонала проводим обучение конечного заказчика.

— **Какие мероприятия по продвижению Schroff в России, помимо выставок «ПТА» и «Связь-Экспокомм», запланированы на ближайшее время?**

— В 2007 году мы начали интенсивно заниматься PR-деятельностью в России. В частности, компания MEDIASPRAY представляет в России наши интересы в области PR. Также мы анонсируем нашу деятельность в технических журналах. Мы заинтересованы в публикациях не только рекламы, но и технических статей, рассказывающих о реализации каких-либо проектов с использованием нашей продукции. На мой взгляд, они имеют большую ценность для российских инженеров, когда речь идет о конкретных проектах. В первую очередь инженеры интересуются спектром применений наших изделий. Руководствуясь примерами, технические специалисты ориентируются, насколько данная продукция им полезна.

Кроме того, в этом году мы запустили русскоязычный сайт. В прошлом году был выпущен основной каталог Schroff на русском языке. Теперь мы постепенно выпускаем всю дополнительную печатную продукцию.

Что же касается выставок, то участие в «ПТА» и «Связь-Экспокомм» для нас является обязательным. Несмотря на участие в этих мероприятиях наших дистрибьюторов, мы считаем необходимым для себя участвовать на выставках с собственным стендом, что немаловажно для конечного заказчика, который при посещении выставки имеет возможность пообщаться с представителями Schroff и получить ответы на наиболее волнующие вопросы и полезные советы.

— **Выставки отработывают вложенные в них средства?**

— Еще не было в России практически ни одной выставки, по результатам которой мы были бы недовольны количеством контактов, которые всегда анализируются после мероприятия. Посещаемость выставок очень хорошая. И мы стараемся представить востребованную на рынке продукцию, а также перспективные новинки.

— **Как отражается на производстве шкафного и крейтового оборудования неуклонное стремление электроники к миниатюризации?**

— Наряду с тем, что электронные компоненты становятся все меньше по размерам, наши заказчики требуют от нас шкафы все больших габаритов. Чем меньше компоненты, тем большее их количество пытаются расположить в одном шкафу в целях экономии. Чем больше в шкафу компонентов, тем больше требуется кабельной проводки, тем, соответственно, глубже должен быть шкаф. Глубина шкафа сегодня играет основную роль, при том, что ширина и высота могут быть стандартизированы. В задней части шкафа

осуществляется вся проводка и подключение электронного оборудования.

— *В этом случае, судя по всему, клиенты должны заказывать меньше шкафов.*

— Наоборот, рынок растет, и у нас заказывают все большее количество шкафов. Российский рынок динамично развивается, наши партнеры получают все больше и больше

проектов, и, естественно, обороты Schroff продолжают расти. С продвижением нашего бренда на рынке наша продукция становится здесь все более известной.

— *Желаем вам успеха в освоении российского рынка. Надеемся, что мы продолжим сотрудничество на страницах нашего журнала, и читатели познакомятся с особенно-*

*стями применения продукции Schroff в цикле технических статей от вашей компании.*

— Нам также хотелось бы развивать взаимовыгодное сотрудничество с журналом «Компоненты и Технологии». ■

*Интервью провел  
Павел АСТАШКЕВИЧ*