

Мы - лидеры в инновациях, развитии, производстве и внедрении самых эффективных и надежных решений в области молниезащиты. Мы действуем оперативно и гибко, предвосхищая потребности завтрашнего дня, добиваясь высочайшего качества наших решений и обеспечивая рост ценности Компании. Мы помогаем людям решать проблемы, получать радость от общения и чувствовать себя свободными. Мы работаем единой Командой, у нас высоко ценятся компетентность, ответственность, результативность и улыбка. Мы поддерживаем имидж Компании, которая внушает доверие и уважение нашим партнерам и всему обществу.

lifestream

стример®
сохраняя свет



Корпоративное издание ОАО «НПО «Стример»

№1 (7) / март / 2013 г.

СЛОВО ГЕН. ДИРЕКТОРА



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Рад приветствовать вас на странице мартовского выпуска LifeStream – первого в этом году.

В этом номере LifeStream подготовила для вас две, на мой взгляд, любопытные статьи: с флагманом нашей международной команды – Джонатаном Цанбрехером, директором швейцарского офиса «Стримера», и с Владиславом Поповым, заместителем коммерческого директора. Каждое интервью – о том, куда мы идем: о задачах международного офиса, о финансовых показателях, о планах, которые уже сейчас воплощаются в жизнь.

Джонатан Цанбрехер – наша удача. Планка, которую он сам себе поставил в развитии международного офиса, высока. Наши зарубежные партнеры – LAPP, STRI, SICAM, – были приятно удивлены, когда мы представили его им: «Замечательно! Вы работаете с парнем, который известен как профессионал, сотрудничать с ним – одно удовольствие!»

В целом по развитию международного направления Компании хочу отметить следующее: мы правильно начали разгоняться. Пожелания на 2013 год – удержаться в ритме, выполнить амбициозные планы. Есть надежда, что мы сможем превратить запланированные показатели.

Этот год для Компании обещает быть нелегким. Продолжает развиваться непростая ситуация в энергетической отрасли в России, связанная с реформированием холдинга МРСК, сворачивается ряд программ строительства электрических сетей, бушует конкуренция (как мировая, так и российская)... Наступает время больших изменений, которые не страшны, потому что наша Компания сильна. Сила «Стримера» – в людях. Наиболее ярко это проявляется как раз в условиях непростой ситуации на рынке.

Есть довольно парадоксальное высказывание: «Интеллект – это скорость изменения своего мнения». Сначала с ним сразу хочется спорить, но, подумав, понимаешь, что это так.

У нас очень интеллектуальная и яркая команда. Мы лучше других готовы реагировать на изменения во внешней среде. Поэтому в те моменты, когда рынки падают и объемы сокращаются, «Стример» становится только сильнее своих конкурентов.

Иван ЖИТЕНЕВ,
генеральный директор ОАО «НПО «Стример»

ГЛАВНАЯ ТЕМА

УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ КОМПАНИИ: ПОСТАВКИ И КОНТАКТЫ 2012-2013

» О финансовых результатах Компании, ангольских энергетиках и новых изделиях LifeStream рассказал Владислав ПОПОВ, заместитель коммерческого директора ОАО «НПО «Стример».



– С какими финансовыми результатами «Стример» вошел в 2013 год?

– В 2012 году мы продали на 392 миллиона 320 тысяч рублей. Это 133 тысячи изделий серийной продукции и около 4 тысяч новых изделий на основе мультикамерной системы: ИРМК. В 2011 году «Стример» отгрузил продукции на 322 миллиона рублей, так что рост составил порядка 24%. Через дистрибьюторскую сеть мы отгрузили на 315 млн. рублей, это примерно 80% всех отгрузок. 20% – отгрузки по отдельным договорам поставок. В этом году мы уверенно перешли порог в полмиллиона штук изделий по общему счету за предыдущие годы.

– Какие новые изделия «Стримера» клиенты покупали больше всего в 2012 году?

– Мы продали около 6 тысяч РДИМ-10-1.5. Спрос на этот разрядник растет. В 2011-2012 годах «Стример» провел рекламную кампанию, в которой сделал ставку на то, что разрядник хорошо защищает подстанции и от прямых ударов молнии. Радует перспектива на разрядник РМК-20, который позиционируется как замена петлевому разряднику.

В 2012 году мы отгрузили клиентам 8 тысяч РМК-20.

– То есть, спрос на наши новинки растет?

– На новинки растет. Рост спроса на старинки падает.

– На какие именно «старинки»?

– Например, на РДИШ-10. Он был разработан во времена широкого строительства линий с голыми проводами, когда строительно-монтажные организации применяли траверсы под двойное крепление провода. Пока траверсы лежали в запасниках, клиенты покупали этот разрядник. Сейчас траверсы практически не выпускаются, голого провода на ВЛ все меньше. СИП уверенно шагает по стране, и клиенты ориентируются на наше классическое решение РДИП-10, присматриваясь к РМК-20 и РДИМ-10,1,5.

Новинки постепенно завоевывают место «под солнцем», точнее, в грозу. Отзывы на РМК-20 пока неофициальные, но вполне удовлетворительные: из Башкирии, нашего региона-пионера по применению РМК-20, передают, что разрядники удобны в перевозке, установке и надежны в работе.

ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 3 »

АНОНС НОМЕРА



«СТРИМЕР» на Международной электротехнической и энергетической выставке Middle East Electricity 2013 (MEE)

ЧИТАЙТЕ НА СТР. 2 »



Джонатан ЦАНБРЕХЕР о правилах хороших продаж и способах борьбы со стрессом

ЧИТАЙТЕ НА СТР. 4 »

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ И КОЛЛЕГИ!

Февраль и март – месяцы праздничные. Поэтому я начну с поздравительных слов. Нашим мужчинам поздравляю с праздником 23 февраля, желаю им крепкого здоровья и много достойной, результативной работы.

Прекрасных женщин поздравляю с лучшим днем года, 8 марта. Без вас работа была бы не в радость и солнце светило бы не так ярко!

От «Стримера» в 2013 году я ожидаю больших шагов вперед в области науки, производства и международной деятельности.

Наконец-то у нас будет собственный Дом: единое научно-производственное пространство, технопарк «Стримера». Сейчас он достраивается: проведено тепло, есть вода и свет, идет отделка помещений, стоят окна и въездные ворота. Денис Ершов, директор по производству, уже готовит план переезда. Надеюсь, что 2014 год мы встретим в родных стенах.

У научного подразделения сейчас горячие дни: контракт по НИОКР с Федеральной Сетевой Компанией вступил в итоговую стадию. Верю, что мы его достойно завершим и приступим к разработке изделий на 330 кВ.

Компания растет, и на внутреннем рынке нам принадлежит большой сегмент. За границей о нас знают: наши ученые часто выступают на международных конференциях. Тем не менее, зарубежные рынки для нас – это новые берега. Открытие офиса в Швейцарии я бы сравнил со строительством базы на Луне, с которой начинается колонизация Вселенной...

Как показали маркетинговые исследования, лучше всего начать движение на международные рынки со стран Юго-Восточной Азии. Во-первых, там близкие по менталитету люди; во-вторых, в этих странах – высокая грозовая активность; в-третьих, это не такие консервативные рынки, как в Европе и Америке; в-четвертых, эти рынки стремительно растут. В Индии, Китае, Вьетнаме, Индонезии, Корее располагаются заводы Apple, Toshiba, Samsung. Если в лачугах люди привыкли обходиться без электричества, то эти производственные гиганты так не могут. Таким образом, мы вносим ощутимый вклад в будущее, потому что без надежного энергоснабжения современная цивилизация не будет существовать.

Я горжусь тем, что работаю в нашей Компании и причастен к миссии «Стримера»: улучшить нашу планету и помочь людям Сохранять Свет.

Дмитрий ТЕРЕХИН,
Председатель совета директоров



В 2012 году на выставке в качестве участников и посетителей зарегистрировано 45.831 человека, выставивших свои изделия – 1.083 человека из 56 государств. Государств, которые так или иначе отметились на выставке, организаторы насчитали 114.

«СТРИМЕР» НА MIDDLE EAST ELECTRICITY-2013

» Дубай, самый амбициозный город Ближнего Востока, вновь открывает свои ворота для средств грозозащиты от «Стримера». Наша компания во второй раз приняла участие в Международной электротехнической и энергетической выставке Middle East Electricity 2013 (MEE).

Выставочный сезон «Стримера» в этом году начался в период с 17-19 февраля в Дубае, на ежегодной крупнейшей выставке в области электротехники и энергетики. Мы представили свои изделия РМК-20, ИРМК и ПИРМК, которые активно продвигаем на международный рынок.

Выставка MEE славится тем, что в ней принимают участие компании с громкими именами, специалисты и менеджеры из ведущих энергетических компаний мира. Ее особенности – огромная выставочная площадь (46 тысяч кв. м), на которой встречаются энергетики, ученые, журналисты и чиновники из разных стран и устанавливают прочные контакты.



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

– Выставка интересна тем, что в Дубай съезжаются специалисты с Востока за новинками: узнать, что нового появилось на рынке, – говорит Владислав ПОПОВ, заместитель коммерческого директора «Стримера». – Когда «Стример» участвовал в ней в первый раз, нас сразу заметили, люди активно интересовались тем, что мы представляем. MEE – центровая вы-

ставка для стран региона, ее посещают многие компании и ученые. Хотя в самом Дубае грозы – редкое явление, солнце там светит 365 дней в году: говорят, что была одна гроза много лет назад. В Иране другая ситуация – там горы и влажный климат, поэтому для поиска потенциальных международных клиентов и партнеров MEE – отличная площадка.

Александр НЕФЕДОВ, технический консультант:

– Я уже во второй раз принимал участие в выставке в Дубае, поэтому мне есть с чем сравнивать. У меня складывается впечатление, что с каждым годом выставка становится все больше и больше. Я не предполагал, что в этом году наш стенд посетит такое количество людей, желающих познакомиться поближе с нашими уникальными решениями в области молниезащиты воздушных линий. Как обычно, настоящим «шоу-стоппером» является ПИРМК-110 – люди очень заинтересованы в этом необычно выглядящем изоляторе. Я не считаю MEE технической выставкой, но в этом году мне пришлось ответить на большее число именно технических вопросов, чем в прошлом году. Это означает, что посетители постепенно узнают наши продукты все лучше и лучше и хотят глубже вникнуть в детали. Это здорово, и нам нужно внедрять новые продукты каждый год, чтобы удерживать стойкий интерес к «Стримеру».

Я был удивлен, когда узнал, что энергокомпании на Ближнем Востоке испытывают проблемы из-за грозовой активности: линии электропередачи отключаются и даже выходят из строя. Это проблема особенно остро стоит для магистральных линий электропередачи, поэтому в ближайшем будущем мы, будем надеяться, станем свидетелями дебюта ИРМК на Ближнем Востоке. Возможность продвижения РМК-20 в мире не настолько очевидна из-за ряда ограничивающих факторов, например, иной конструкции распределительных линий электропередачи в ряде стран. Именно поэтому для нас особенно важно завершить разработку продуктов, основанных на технологии «гашения в импульсе».

Джонатан ЦАНБРЕХЕР, директор Streamer International AG:

– С выставки я «вывез» 35 контактов, которые мы сможем использовать в будущем для нашего коммерческого роста. Мы встретили интересные компании, готовые продвигать наш продукт в Ливане, Саудовской Аравии, Иране, ОАЭ, Индии, Катаре и в Восточной Африке (Кения). Наши технологии особенно востребованы в засушливом, пустынном климате из-за плохого сопротивления песка.

Итог: очень хорошее мероприятие, прекрасные встречи и достойный первичный материал для плана на 2014 год.



Екатерина ВАСИНА, руководитель направления маркетинга ОАО «НПО «Стример»:

– По сравнению с прошлым годом деловая активность на выставке заметно выросла. В прошлом году на нашем стенде «отметились» посетители из Ирана. В этом году – появились заинтересованные люди из стран Персидского залива, самих Арабских Эмиратов, а также из Европы. Состоялась встреча с нашими давними партнерами – компанией LAPP и Пьером Хе (обсудили с ним развитие бизнеса «Стримера» в Китае). Еще мы пообщались с гостями выставки из Малайзии.

Раньше мы думали, что страны Персидского залива – не наша аудитория: пустыни, отсутствие гроз... Но представители этих стран утверждают, что грозы у них бывают, пусть и один раз в год, зато



сильные. Из-за низкого уровня защиты молнии сжигают линии, уничтожаются подстанции... Это многомиллионные убытки. ОАЭ важна надежность, и даже из-за одной грозы в год они готовы потратить значительную сумму на безопасность линий электропередачи. Так что для продукции «Стримера» есть шанс зарекомендовать себя и в Арабских Эмиратах.

В целом, результаты выставки для «Стримера» можно охарактеризовать так: мы стали лучше понимать ближневосточный регион, видеть на нем перспективы. В 2014 году тоже планируем принять участие в этой выставке, расширяя контактную базу.

О ГЛАВНАЯ ТЕМА

УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ КОМПАНИИ:
ПОСТАВКИ И КОНТАКТЫ 2012-2013

» ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 1

– **Результаты по отгрузкам соответствуют плану, которые мы строили в начале 2012 года?**

– По продажам РДИП-10 мы выполнили план на 87%. По РДИМ-10,1,5 – даже перевыполнили, его продажи составили 104% от первоначальных расчетов. Планировалось, что больше продадим РМК-20, но в итоге получилось 70% от первоначальных планов. В целом же, по всему спектру продукции мы выполнили план года на 76%, если изме-

**РДИШ-10-IV-UHL1**

Разрядник предназначен для защиты ВЛ напряжением 6, 10 кВ трехфазного переменного тока с защищенными и неизолированными проводами от индуктированных грозовых перенапряжений и их последствий в тех случаях, когда необходимо применять двойное крепление проводов.

рять в количестве изделий, и на 81%, если руководствоваться показателями выручки.

– **Уровень продаж каких изделий явно отстал от плана?**

– РДИП-1, к сожалению. Это связано с тем, что выведенный на рынок модифицированный, или как он у нас еще обозначался, «усовершенствованный» разрядник не оправдал надежд, которые на него возлагались. Да, изначально продукт обладал определенными техническими преимуществами, и он мог быть очень востребованным. Преимущества в итоге «свернулись», и РДИП-1 продублировал наш основной разрядник РДИП-10. Клиенты не увидели в нем существенных отличий, и поэтому не проявили особого желания переделывать проекты или пересогласовывать поставки. Поэтому по РДИП-1 мы продали всего 14% от прицельного объема.

– **Какова доля «Стримера» на российском рынке?**

– Наша доля на российском рынке – около 50 %. Это мое мнение. Отдел маркетинга наше присутствие оценивает, возможно, в 70 %.

– **На какую продукцию молниезащиты более всего ориентирован российский рынок?**

– Сейчас наблюдается устойчивый спрос на длинно-искровые разрядники и решения с использованием ограничителей перенапряжения ОПН в разных исполнениях. Вместе с тем уменьшается потребность энергетиков в так называемых «дугозащитных рогах».

Отмечу, что наша Компания внесла в этот тренд весомый вклад.

– **Какие новые направления «Стример» будет развивать для укрепления своих позиций на рынке?**

– Прежде всего, в 2013 году мы планируем шире распространять наши технические решения. Постепенно совершенствуются нынешние конструкции: так, ИРМК уже имеет третью версию исполнения, отвечающую высоким техническим требованиям, и может работать в сетях с сопровождающими токами коротких замыканий до 30кА. Очень надеемся на успешную реализацию проекта создания разрядника с рабочим названием «РМК-10» под руководством Евгения Енькина.

Сейчас основная продукция «Стримера» – это длинно-искровые разрядники, предназначенные для защиты протяженных участков воздушных линий. Но есть и вводы, и выходы фидеров, где установлены трансформаторные подстанции и дополнительное оборудование. Момент соединения участка воздушной линии с подстанцией – это еще недостаточно глубоко проработанная рыночная ниша, и если мы выведем на рынок удобное, надежное устройство, то оно будет востребовано. Есть идея рассмотреть запуск производства продукта на основе ОПН. Над проектом работает техническая служба. Сейчас проходят «общие прицелы»: подсчитываются затраты, определяются партнеры, выясняется, где и как будем открывать производство ОПН. При определенных условиях это дело будет прибыльным. Надеемся в этом проекте на потенциал технических специалистов «Стримера», чтобы, опираясь на опыт применения известных устройств молниезащиты и зная их слабые места, предложить рынку продукт «с изюминкой».

– **«Стример» развивает сотрудничество с непрофильными, неэнергетическими заказчиками. Как оно продвигается?**

– Информация о том, что в ОАО «Российские железные дороги» ставится все больше наших разрядников, поступает с разных сторон. Как наши дистрибьюторы отгружают для РЖД, так есть и прямые запросы. Изделия ставятся только на линии продольного электроснабжения. Для контактной сети у нас пока нет технического решения.

Наши разрядники поступают также на объекты Министерства обороны. Военным важно защищать электроснабжение своих объектов – хозяйственных строений и воинских частей. Но это движение несистематизированное, даже сами дистрибьюторы слабо понимают, в каких случаях изделия поступают на военные объекты. Видимо, сказывается секретность. Развитие широких

поставок военным не входит в нашу приоритетную задачу, но Александр Корнух, руководитель проектного офиса «Стримера», говорит, что этот сегмент не следует сбрасывать со счетов.

– **То есть, будем делать прямые поставки в Минобороны?**

– Я бы не сказал, что прямые. Важно в принципе обеспечить клиентов продукцией, а отгрузки вполне могут идти через дистрибьюторов. Пока вопрос о том, как контролировать поставки в эту сферу, остается открытым.

Основные наши клиенты – сетевые компании, входящие в холдинг МРСК, который все пытается реформироваться. В последнее время строительство новых линий или технологических присоединений у них финансируется скромно в сравнении с предыдущим годом, что мы ощущаем на себе.

– **В конце 2012 года стало известно, что наши изделия включены в реестр ОАО «РЖД» и рекомендованы к использованию. Это новый виток сотрудничества?**

– РДИП-10 уже был включен ранее, и «Стример Мск.» подал

**РМК-20-IV-UHL1**

Разрядник предназначен для защиты воздушных линий электропередачи напряжением 10 - 20 кВ трехфазного переменного тока с защищенными и неизолированными проводами от индуктированных грозовых перенапряжений и их последствий и рассчитан для работы на открытом воздухе при температуре от минус 60°C до плюс 50°C в течение 30 лет.

заявку на включение в реестр РМК-20.

С ОАО «РЖД» у нас особые отношения. Российские железнодорожники, когда их призывают строить хорошие безаварийные линии, обычно восклицают: «У нас нет никаких проблем!». Лукавят. Факт остается фактом: аварии случаются довольно часто. Поэтому мы рады, что железнодорожники с каждым годом (и с нашей помощью) уделяют проблеме грозозащиты все больше внимания. Это результат, в том числе, усилий «Стримера»: встречаемся, говорим, демонстрируем возможности нашей продукции, убеждаем.

В прошлом году мы вместе с Георгием Викторовичем Подпоркиным были в Японии, на коллоквиуме по молниезащите. Японский докладчик подготовил выступление о проблеме защиты местных высокоскоростных



Что такое гроза в Анголе?

Если посмотреть на карту грозовой активности, то мы увидим, что территория Анголы выкрашена в красно-черный цвет – пожалуй, самая грозоактивная область на нашей

планете. В отличие от нашего региона, в котором за все прошлое лето была, кажется, всего одна гроза, грозы в Анголе начинаются как по графику 15 августа и заканчиваются после 15 мая, идут практически ЕЖЕДНЕВНО. В таких условиях необходимо защитить от молний линии 30 и 6 кВ, в том числе – линии, протянутые в карьерах, где добывают алмазы. Кого ангольцы только ни приглашали! И французов, и шведов, которые написали целые труды, пытались решить проблему ангольской грозозащиты. Специалисты советовали закопать по полтонны металла под каждую сваю, чего-то повесили на линию, те же самые ОПН... Ситуация не улучшается. Наша техническая служба предложила использовать ИРМК, РМК на ангольских линиях. Если все сложится, то можно будет поставить флажок на ангольской земле. Для нас это оснащение будет настоящим вызовом, проверкой на прочность.

– **Теперь «Стример» контактирует, в основном, с одним дистрибьютором – ООО «Стример Мск.».** Как будет идти работа с другими компаниями, продающими наши изделия?

– С 1 января 2013 года мы окончательно передали «Стримеру Мск.» сотрудничество практически со всеми нашими дистрибьюторами по РФ. Схема работы такая: мы отгружаем нашему генеральному дистрибьютору, а он уже передает отгрузки по теперь уже «своей» сети.

Это стратегическое решение, и мы рассчитываем, что оно принесет результаты, и развитие компаний-дистрибьюторов продолжится. Сейчас, кроме «Стримера Мск.», «Стример НПО» напрямую работает с дистрибьюторами, зарегистрированными в Санкт-Петербурге, и уделяет больше внимания международным контактам.

– **Несмотря на открытие международного офиса, «Стример» продолжает заниматься международными поставками самостоятельно. Куда мы отгружаем?**

– Продолжается контракт с Беларуссией, сделали несколько отгрузок в Казахстан. Рассчитываем там открыть «окошечко» и приступить к регулярным поставкам.

В ноябре 2012 года у нас было несколько интересных встреч с энергетиками из Анголы.

В мае на выставке «Энергетика и электротехника» в Ленэкспо я пообщался с инженером Санкт-Петербургской проектной организации «Универсал-электрик». Спустя несколько месяцев к ним приехали энергетики из Анголы как раз по вопросам молниезащиты. Проектная группа обратилась к нам: «Могли бы вы рассказать коллегам из Анголы о своей продукции, предложить свои решения?» Мы: «Пожалуйста!». Оперативно привезли ангольцев в лабораторию, показали презентацию. Через день нам сообщают, что все им понравилось, было очень интересно, и теперь едет вторая делегация ангольцев, которые «уже в курсе» и тоже хотят все увидеть своими глазами. На них встреча со «Стримером» произвела приятное впечатление. Так у нас появились два проекта по оснащению линии 6,6 кВ, принадлежащей ГРО «Катока», около 15-20 км, и ВЛ 30 кВ, принадлежащей АО «Гидрошикапа», около 35 км.

**ИРМК-U120AD-II-UHL1**

ИРМК-U120AD-II-UHL1 является принципиально новым устройством, сочетающим в себе одновременно свойства и изолятора, и разрядника. Его применение позволяет защитить воздушные линии электропередачи напряжением 35-500 кВ от прямых ударов молнии и от индуктированных грозовых воздействий и их последствий.

При использовании ИРМК вместо стандартных изоляторов возможно обеспечить молниезащиту ВЛ любого класса напряжения, так как с увеличением класса напряжения увеличивается число изоляторов в гирлянде, и соответственно увеличивается номинальное напряжение и дугогасящая способность гирлянды из ИРМК.

Применение ИРМК на ВЛ позволяет отказаться от грозозащитного троса. При этом снижается высота, масса и стоимость опор, а также стоимость всей ВЛ в целом, но обеспечивается ее надежная молниезащита.



Джонатан ЦАНБРЕХЕР: В «СТРИМЕРЕ» Я НАШЕЛ ТО, ЧТО ИСКАЛ ДАВНО

» Директор Streamer International AG говорит о правилах хороших продаж в международной среде и способах отвлечься от стрессовой работы

— Как начался ваш путь в технической отрасли?

— Я родился во Франции и получил там степень магистра в бизнес-школе. Международному бизнесу я учился в Сингапуре — прошел несколько курсов.

Инженерная деятельность и техника меня окружали с самого детства, поскольку мой отец работал на немецком заводе управляющим технической эксплуатацией.

— А как попали в продажи?

— Сначала я хотел работать техническим специалистом на заводе. Но вскоре мне захотелось понять, почему завод производит определенный продукт, кто его покупает и зачем? Так мне стало ясно, что надо изучать маркетинг и осваивать область продаж. А затем я присоединился к компании Socomes, где смог реализовывать свои технические и маркетинговые знания и изучать методологию разработки новых рынков.

— У вас — большой опыт стартапа офисов международных компаний в Азии. Какой офис был самым первым в вашей карьере?

— Когда компания решила открыть свое представительство в Китае, я поехал туда. Меня попросили участвовать в решении ряда задач: создании логистического центра, установке коммерческого плана, запуске ERP-системы (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия), поиске помещений для офисов, провести исследование рынка. Я справился с задачами, и, когда компания стала развиваться в мир дальше, меня попросили запустить офис в Сингапуре, а затем в Индии.

— Есть ли отличия в ведении бизнеса в Азии и Европе?

— В Азии свои правила ведения бизнеса — они часто не совпадают с теми, которые мы привыкли видеть в западных странах. Было бы большой ошибкой игнорировать этот факт. Каждый раз нужно время для того, чтобы понять эти отличия и сориенти-

Клиенты всегда ценят, когда вы обращаете внимание на местные традиции и различия

роваться — главное условие успешной работы. Сегодня мой опыт позволяет мне утверждать такую вещь: окончательное решение в Азии обычно принимается не на самой деловой встрече, а за напитками после нее.

— Вы работаете со «Стримером» уже несколько месяцев. Каковы ощущения от сотрудничества?

— В Компании «Стример» я

нашел все то, что давно искал: инновационные технологии, интересные и хорошие люди, позитивное настроение. Мои первые впечатления от Компании — отличные: я постоянно ощущаю большую поддержку сотрудников «Стримера» в профессиональных вопросах.

— Раньше вы уже работали с российскими компаниями?

— Это мой первый опыт партнерства с компанией из России. Мне кажется, что «Стример» — передовая российская компания, с международным, открытым мышлением. Очень значимый показатель этого — запуск офиса в другой стране. На мой взгляд, это свидетельствует о высокой зрелости, какой нет у многих европейских фирм!

— С самых первых недель работы в Streamer International AG вы участвуете в международных выставках от нашей Компании. Какую пользу приносят эти мероприятия «Стримеру»?

— Меня с самого начала сотрудничества пригласили присоединиться к делегациям от «Стримера» на специализиро-

ванных выставках и семинарах в Канаде, Франции, Японии и Австралии. Выставка — это отличный способ лучше понять рынок молниезащиты и хорошее место для продвижения нашей продукции в новые регионы.

— Какими качествами, на ваш взгляд, должны обладать сотрудники международного офиса «Стримера»?

— У них должны быть специ-

альные навыки: высокая личная организация, активная жизнен-

ная позиция, гибкость, поскольку в каждой стране есть свои особенности ведения бизнеса и электросетей, нужно уметь быстро ориентироваться в ситуации. Естественно, также важно знание общих, международных бизнес-правил.

— Вам ближе либеральный или «начальственный» стиль управления?

— Чтобы быть хорошим менеджером, я считаю, необходимо хорошо «миксовать». Я уверен в том, что стратегические установки должны задаваться лидерами компании, и тогда каждый сотрудник сможет реализовывать свои таланты и расти.

— В «Стримере» работают молодые менеджеры, которые хотят продать нашу продукцию

как можно более эффективно. Как им этого достичь?

— Не забывать о том, что бизнес — это всегда вопрос взаимоотношений людей. Контакты с клиентами являются в продажах ключевым фактором. Но, чтобы поддержать и сохранить отношения с клиентом, нам, продающей стороне, нужна хорошая организация: вовремя отправлять письма, информировать, напоминать о себе клиенту так часто, чтобы не надоесть, но и не настолько редко,

чтобы тот успел забыть последнюю беседу с нами. Это не то, что непосредственно делает оборот компании, но без этого — никуда.

— Есть ли книги по управлению и продажам, на которых вы сами учились и которые можете порекомендовать?

— Существует много интересных книг, но я не расстанусь с двумя: «Управление маркетингом» Филипа Котлера и Кевина Лейна Келлера (это настоящая «библия маркетинга», план действий и управления) и «Международ-

ной бизнес» Рики У. Гриффина и Майкла У. Пастея.

— Ваша работа предполагает постоянное общение с людьми из разных стран, культур. Что менеджеру нужно делать для успешной мультикультурной коммуникации?

— Клиенты всегда ценят, когда вы обращаете внимание на местные традиции и различия. Если вы ведете бизнес по всему миру точно так же, как в своей родной стране, вы не будете успешны!

Эти различия могут быть отличными в условиях предоставления услуги, например. Если вы продаете в Сингапуре или в Австралии, уровни поддержки вашего продукта будут разными.

И даже о технических вопросах нужно говорить по-разному, потому что в каждой стране от вас ждут особого ответа. В Индии технический специалист может задать вам вопрос, на который пока вы не будете в состоянии дать ответ. Это вовсе не будет означать, что он не купит вашу продукцию: задавая вопросы, он просто показывает, что сам в теме.

— Как бы вы оценили шансы «Стримера» на

мировой арене?

— Разработка компании на международном рынке полна сложностей: ведь нам нужно найти хороший баланс между осторожностью и риском! Инновационные технологии «Стримера» представляют большой интерес для многих стран. Конечно, мы должны адаптировать продукцию к некоторым конкретным потребностям тех регионов, куда хотим прийти. Все «ингредиенты» для успешной деятельности на мировом рынке у нас есть.

И даже о технических вопросах нужно говорить по-разному, потому что в каждой стране от вас ждут особого ответа. В Индии технический специалист может задать вам вопрос, на который пока вы не будете в состоянии дать ответ. Это вовсе не будет означать, что он не купит вашу продукцию: задавая вопросы, он просто показывает, что сам в теме.

— Как бы вы оценили шансы «Стримера» на

мировой арене?

— Разработка компании на международном рынке полна сложностей: ведь нам нужно найти хороший баланс между осторожностью и риском! Инновационные технологии «Стримера» представляют большой интерес для многих стран. Конечно, мы должны адаптировать продукцию к некоторым конкретным потребностям тех регионов, куда хотим прийти. Все «ингредиенты» для успешной деятельности на мировом рынке у нас есть.



С Георгием Викторовичем Подпоркиным, научным руководителем ОАО «НПО «Стример»

СЕКРЕТЫ ЭНЕРГИЧНОСТИ ДЖОНАТАНА: СЕМЬЯ И СПОРТ

■ «Моя жена француженка. Она всегда поддерживает меня во время различных миссий в разных странах. У меня двое детей, пятилетняя дочь Камилла и сын Артур, которому в январе исполнилось 3 года».

■ В свободное время Джонатан любит заниматься спортом, предпочитая разные виды — бег, теннис, лыжи, гольф...

■ Как не сгореть на работе: «Спорт и дети. Когда вы общаетесь с детьми, у вас просто не остается возможности думать ни о чем, кроме них».

■ Идеальный отдых: «Просто быть с семьей. Где угодно. В последние годы не удавалось много путешествовать именно для отдыха с семьей. Но дети просят все больше внимания, и я стараюсь много нерабочего времени проводить с ними. Хороший отдых для нас — активная деятельность, туризм, посещение французских городов или встречи с друзьями. Так как мы последние 8 лет жили вдали от Европы, то теперь наслаждаемся здешними едой и вином, а дети в восторге от игр. Я с нетерпением жду, когда открою для себя радости швейцарского горнолыжного курорта».

Мои впечатления от работы с Компанией «Стример» — отличные: я постоянно ощущаю большую поддержку сотрудников «Стримера» в профессиональных вопросах



На международной выставке с коллегами из «Стримера»