



news release

*Дополнительная информация:
Константин Сонин + 7 495 967 13 84
Konstantin.Sonin@adckrone.com
ADC Krone
Татьяна Индина + 7(926) 721 13 07
indina@east-side-consulting.com
EAST SIDE Consulting GmbH*

Дэниел Соска, новый директор по продажам ADC Krone в России и странах СНГ, дает эксклюзивное интервью о планах работы компании на российском рынке.

Россия, Москва, 28 ноября 2007 г. - Дэниел Соска недавно назначенный новым директором по продажам компании ADC KRONER в России и странах СНГ, в рамках рабочего визита посетил Москву и рассказал о планах и перспективах компании ADC KRONER на российском рынке.

Дэниел Соска, уроженец Канады, в данный момент работает в региональном офисе ADC KRONER в Вене. ADC успешно работает на российском рынке и рынке стран СНГ уже более 15 лет, сегодня ADC KRONER – это бренд, хорошо известный российскими операторам, предоставляющим услуги фиксированной и беспроводной связи. Дэниел Соска осветил позицию компании на российском рынке, ответив на следующие вопросы:

1. Каковы основные тенденции российского и мирового рынка в данный момент, какова стратегия ADC KRONER в России?

В данный момент мы отмечаем тенденцию повышения спроса на волоконно-оптическое оборудование, особенно что касается рынков Центральной и Восточной Европы; эта тенденция характерна также и для России. Помимо медно-кабельного и волоконно-оптического оборудования, важным и весьма успешным направлением деятельности ADC KRONER является производство активного оборудования для увеличения зоны покрытия беспроводных сетей для мобильных операторов, в частности, WIMAX. Ключевая стратегия ADC на российском рынке заключается в работе с крупными операторами связи как при создании новой сетевой инфраструктуры, так и при модернизации уже существующей., Но я бы отметил, что мы также направляем свои усилия на работу с новыми операторами, с новыми конкурентоспособными игроками на российском рынке, а также с корпоративными клиентами. Таким образом, мы учитываем наши возможности по всем этим направлениям.

2. Что делается для удовлетворения спроса на российском рынке телекоммуникационных услуг, в частности в регионах? Каков вклад ADC KRONE в развитие региональных телекоммуникаций?

Очевидно, что в настоящее время российские телекоммуникационные сети находятся в процессе модернизации, и благодаря нашему тесному сотрудничеству с местными операторами, которые расширяют и модернизируют свои сети, создают дополнительные объемы услуг и, соответственно, постоянно нуждаются в новых сетевых ресурсах, мы успешно поставляем наше оборудование во все регионы, включая сельскую местность.

Мы предлагаем решения как для АТС, где сосредоточена большая часть сетевого оборудования, так и для устройств наружной установки, включая уличные распределительные шкафы. И мы очень рады наблюдать, как наши заказчики развивают свои сети связи в отдаленных областях.

3. Какова позиция компании ADC KRONE на Российском рынке? Как вы справляетесь с угрозой, которую представляют более дешевая продукция конкурирующих компаний из Азиатско-Тихоокеанского региона?

Мы работаем на российском рынке уже около 15 лет, и следует отметить, что благодаря высокому качеству своих продуктов ADC KRONE пользуется здесь хорошей репутацией. Рынок в России сегодня является высококонкурентным: помимо местных, российских провайдеров, на нем представлены все основные мировые производители, а также азиатские поставщики.

Но поскольку ADC построила свою репутацию на качестве, мы продолжаем делать упор на качество. Большинству наших клиентов необходима, в первую очередь, высококачественная продукция. Они знают, что ADC - не самый дешевый производитель, но они готовы платить за надежность и качество предоставляемого оборудования, за высокий уровень сервисного обслуживания.

Телекоммуникационный бизнес - это очень конкурентная сфера, не только в России, но и в других странах. Точно так же, как мы определяющим фактором выбрали качество предлагаемых нами решений, так и операторы, я думаю, стремятся к созданию высококачественных сетей; таким образом, им не нужно дешевое ненадежное оборудование, а нужны сетевые продукты высочайшего уровня, которые дадут им возможность предоставления высококачественных услуг связи.

4. Что из ассортимента продукции ADC KRONE наиболее актуально для российского рынка?

ADC KRONE предлагает оборудование для сетевой инфраструктуры, позволяющее соединять различные компоненты сетей. Это оборудование можно разделить на две категории: медно-кабельное и волоконно-оптическое. Волоконно-оптическое оборудование стоит ощутимо дороже, но обладает более высокой емкостью. К другим продуктам ADC KRONE относится активное оборудование, например, оборудование для увеличения зоны покрытия беспроводных сетей. Все эти продукты актуальны для российского рынка и пользуются высоким спросом. Все зависит от того, как операторы планируют развивать свои сети, какой емкости сетей они хотят достичь в ходе их модернизации. Здесь, как и везде в Европе, нужны сети высокой емкости. Исходя из этого, мы видим тенденцию к увеличению спроса на волоконно-оптическое оборудование и, конечно, на новейшее оборудование для беспроводных сетей. Wimax -

тоже очень интересная сфера российского рынка, и мы видим здесь большие возможности для роста и развития.

5. С какими проблемами сталкивается ADC KRONE на российском рынке, и каковы основные направления решения данных проблем?

Сегодня Россия - это уже совершенно другая страна по сравнению с той, какой она была несколько лет назад. Конечно, везде есть свои особенности и специфичные для каждой страны проблемы, как, например, проблема сертификации продукции и т.п. И конечно, при работе на российском рынке также возникают задачи, с которыми мы не сталкиваемся в странах Евросоюза, мешает бюрократизм, но мы к этому уже привыкли. Так, например, наш основной европейский офис находится в Берлине, и когда мы отправляем какую-либо продукцию из Берлина в Россию, которая не является членом Евросоюза, возникают некоторые трудности при транспортировке товара, прохождении таможни, оформлении документов и т.д. Но, работая на российском рынке достаточно долго, мы приспособились к таким условиям и всегда стремимся обеспечить своевременные поставки оборудования нашим заказчикам. Мы очень внимательно относимся к потребностям наших клиентов, и я думаю, наши специалисты по логистике очень хорошо справляются со своей работой. Так что я бы сказал, что проблемы логистики являются нашей единственной – впрочем, несильной – головной болью.

6. Какова стратегия ADC KRONE в России: по отношению к основным партнерам в России, к работе в регионах, планируется ли увеличить представительство в Москве?

Основной наш бизнес в России мы осуществляем посредством сотрудничества с нашими стратегическими партнерами и дистрибьюторами. Я думаю, что у нас очень сильная команда дистрибуторов в России. На прошедшем недавно в Москве ежегодном собрании дистрибьюторов ADC KRONE в России мы анализировали наши результаты в завершающемся 2007 и планировали стратегию компании на 2008 финансовый год. Я очень доволен нашими партнерами в России, они профессиональны, опытные, имеют высокий уровень квалификации и хороший контакт с нашими российскими клиентами, что позволяет им достичь отличных результатов.

Мы продолжаем строить нашу глобальную стратегию, опираясь на наших партнеров, предоставляя им новые продукты, которые они могут предложить конечным потребителям, чтобы удовлетворить их потребности. Мы стараемся быть достаточно гибкими, чтобы отвечать на запросы клиентов очень быстро. Например, если клиент звонит и говорит «Мне нужно это завтра», мы должны быть способны решить его проблему. И это то, к чему мы стремимся.

Что касается регионов, мы работаем с заказчиками от Украины до Владивостока.

Москва для нас является, конечно, ключевой зоной, но далеко не единственной на этом рынке. Я думаю, мы хорошо представлены по всей России, не только в Москве.

7. Кто основные клиенты ADC KRONE в России и откуда они?

Наши основные клиенты – это, конечно, операторы сетей связи - фиксированных и беспроводных. И я бы сказал, что мы поставляем нашу продукцию практически всем основным операторам на российском рынке, мы достаточно активно работали над этим достаточно продолжительное время.. Вы могли бы в этом убедиться, взглянув на используемое российскими операторами связи оборудование – многое имеет логотип ADC KRONE. Так что мы представлены достаточно широко.

8. Какова стратегия борьбы ADC KRONE в борьбе с фальшивой пиратской продукцией, распространяемой под маркой известной компании?

Производство и распространение пиратской продукции представляет собой глобальную проблему, актуальную не только для России. Позиция ADC KRONE состоит в том, чтобы активно защищать свой бренд и свою репутацию. Наш юридический департамент занимается вопросами такого рода и, при необходимости, принимает соответствующие меры. Конечно, это требует времени, но это необходимо. Репутация компании строится на высоком качестве нашей продукции, и мы не можем позволить, чтобы пиратские подделки причинили ей вред. Борьба с подделками для нас является вынужденной и необходимой мерой защиты, частью нашего бизнеса повсеместно, не только в России.

9. Каковы планы ADC на будущее на российском рынке, основные направления для дальнейшего развития?

Мы рассматриваем Россию как растущий рынок с крупными инвестициями в модернизацию и расширение существующих сетей, на который приходят также новые операторы связи. Наша задача – заслужить доверие всех наших клиентов, как нынешних, так и будущих. Наша цель – убедить их в том, что ADC KRONE – лучший партнер для строительства сетевой инфраструктуры.

Об ADC Krone

ADC KRONE - мировой лидер в производстве оборудования и предоставлении услуг для построения глобальной сетевой инфраструктуры, обеспечивающей высокоскоростную передачу речи, данных и видео частным и корпоративным пользователям во всем мире. Компания осуществляет продажи более чем в 150 странах, предоставляя высокоэффективные решения для операторов сетей связи общего пользования, альтернативных операторов и корпоративных заказчиков. Являясь всемирно известной и располагая широчайшим ассортиментом продуктов и услуг, компания ADC KRONE готова удовлетворить потребности своих клиентов в любой точке мира.