

Ахон в России – всерьез и надолго

Компания Axon Digital Design хорошо известна техническим специалистам телевидения. Она выпускает то, без чего ТВ просто невозможно – инфраструктурные системы и компоненты. Спектр довольно широк, и в него входят устройства обработки и распределения сигнала, полиэкранные процессоры, аппаратура для контрольной записи эфира, программные приложения для управления и мониторинга, ряд других.

Хотя в России трудно найти сколько-нибудь серьезный ТВ-комплекс (студийный или внестудийный) крупного или среднего размера, в котором бы в той или иной степени не использовалось оборудование Axon, до недавнего времени у этой компании не было своего офиса в нашей стране.

И вот недавно этот офис появился, а возглавил его директор по региональным продажам Кор Пеннингс (Cor Pennings), любезно согласившийся ответить на несколько вопросов.



Кор Пеннингс

Михаил Житомирский: Кор, когда Вы стали отвечать за деятельность Axon на территории России, СНГ и Центральной Европы?

Кор Пеннингс: Это произошло в 2005 году, когда я принял дела у Георгия Синельщикова – тогдашнего представителя нашей компании по упомянутым рынкам. С того времени и до недавней поры я работал в Нидерландах, приезжая в Москву лишь периодически. Тогда в сфере моей ответственности были также собственно Нидерланды и Германия. И именно на этих странах я фокусировал свое внимание, понимая, однако, что Россия требует куда более существенных усилий в плане продвижения продукции Axon.

К счастью, спустя пару лет в компании появился еще один менеджер, которому я передал все, что касается Западной Европы, а сам сосредоточил все свои усилия на развитии Axon в России, СНГ и Центральной Европе. У меня появилось больше времени, что позволило чаще приезжать и в Москву, и в другие крупные города региона, за который я отвечаю, а также дольше задерживаться здесь, встречаясь со специалистами, проводя презентации оборудования, организовывая различные мероприятия по ознакомлению с ним.

Не могу не признать, что с каждым приездом в Россию она мне нравилась все больше и больше – я знакомился с людьми, лучше узнавал традиции страны, стал глубже понимать происходящие здесь процессы, что, несомненно, полезно как в профессиональном, так и в личном плане. И это играет на развитие бизнеса, а ведь это является моей основной задачей.

В итоге, в 2010...2011 годах я приезжал в Москву буквально ежемесячно. Примерно в середине 2010 года было принято решение об организации регионального офиса в Москве. Но выполнение всех юридических и формальных процедур для открытия отделения в России потребовало куда больше времени, чем мы изначально планировали – на это ушло около восьми месяцев. В

этом нет ничего страшного, и я думаю, что любая иностранная компания, желающая осуществлять свою деятельность на территории Российской Федерации, проходит такой же путь.

И вот в начале нынешнего года я получил все документы и разрешения, необходимые для работы в России, что позволило открыть здесь компанию российской юрисдикции под именем «Филиал Axon International».

Михаил Житомирский: Какое значение для Axon имеет российский рынок?

Кор Пеннингс: Прежде всего, этот рынок очень существенно вырос за последние 4...5 лет. В том числе и в смысле продаж аппаратуры Axon. Не сомневаюсь, что нам удалось достичь роста во многом благодаря расширению присутствия здесь. Люди стали проявлять больше интереса к нашему оборудованию, получают информацию о нем, понимают, насколько оно эффективно и надежно. Кроме того, частые визиты в Россию представителей Axon убеждают потенциальных пользователей в серьезности наших намерений, в том, что мы здесь собираемся работать долго, и намерены расширять сеть партнеров.

Михаил Житомирский: Я знаю, что некоторое время тому назад Axon выиграла очень крупный контракт на поставку оборудования для АНО «Спортивное вещание» (Рапота HD), а точнее, для флота ПТС этой компании, предназначенного для трансляции зимней Олимпиады 2014 в Сочи. Как Вы планируете обеспечить техническую поддержку такого количества аппаратуры?

Кор Пеннингс: Насколько я знаю, Рапота уже имеет договор на обслуживание техники со сторонней компанией. Так что в этом смысле все в порядке. Тем не менее, я уже сформировал в Москве склад запасных частей и компонентов, при составлении номенклатуры которых имелось в виду, в первую очередь, именно оборудование, установленное в ПТС



Системы Axon Synapse, установленные в одной из 10-камерных ПТС АНО «Спортивное вещание»

«Спортивного вещания». Все запчасти уже здесь и могут быть предоставлены заказчикам в любой момент, когда они им понадобятся.

Кстати, несмотря на наличие компании, осуществляющей техническую поддержку АНО «Спортивное вещание» и других пользователей нашей техники, и ко мне довольно часто поступают просьбы о прямой поддержке. И я рад ее оказывать.

Михаил Житомирский: Планируете ли Вы какую-либо деятельность по обучению российских технических специалистов работе с техникой Axon, будь то сотрудники Рапогата или других компаний, а также информировать их о новых разработках?

Кор Пеннингс: Как правило, большинство новинок демонстрируются на крупнейших отраслевых выставках, таких как NAB, IBC и ряд других. К счастью для нас, многие из российских заказчиков Axon посещают эти выставки, где встречаются с представителями нашей компании, получая от них всю необходимую информацию о новых изделиях, их функциях и возможностях, предполагаемой стоимости и сроках появления на российском рынке.

А для тех, кто по тем или иным причинам выставки не посещает, есть такая форма общения, как встречи уже здесь,

в России. Проще говоря, я много езжу по стране, напрямую посещаю те вещательные компании, которые заинтересованы в получении информации, встречаюсь там со специалистами и провожу для них своего рода семинары и презентации, рассказывая о наших новых разработках.

Правда, делать это становится все труднее, поскольку запросов поступает все больше. В связи с этим сейчас встал вопрос о том, чтобы принять на работу в новый офис дополнительных сотрудников, разделить функции технической поддержки и организации продаж. Это одна из приоритетных задач на ближайшее время.

Михаил Житомирский: Насколько агрессивную в хорошем смысле этого слова политику продвижения компании Вы планируете проводить? Ведь конкуренция на рынке очень остра.

Кор Пеннингс: Я вижу тут два аспекта. Прежде всего, Axon – это бренд, заслуживший хорошую репутацию у потребителей и позиционируемый высоко. С удовольствием для себя я обнаружил, что наша аппаратура очень нравится многим российским инженерам. Мы ценим это отношение и приложим все усилия, чтобы оно не изменилось.

И второе, что помогает оставаться успешными, состоит в следующем – мы прислушиваемся к нашим заказчикам. Если им нужны какие-то функции и возможности, еще не реализованные в нашей аппаратуре, мы можем довольно быстро проанализировать, насколько в данный момент такая реализация возможна. И если она возможна, то можем с довольно высокой точностью сообщить заказчику дату изготовления нужного ему модуля или прибора. Мы так делали для «Спортивного вещания» и ряда других клиентов.

Такая скорость реагирования обусловлена самой структурой оборудования Axon, которое является модульным, а также тем, что сама наша компания довольно компактна, а потому любые решения принимаются быстро – гораздо быстрее, чем в крупных корпорациях, где цепочка согласований очень длинная. К примеру, я могу передать пожелания заказчика напрямую разработчику аппаратуры, минуя различных менеджеров и администраторов. Благодаря этому время от получения запроса до выхода нового устройства значительно сокращается.

Ну и, повторюсь, постоянное присутствие здесь представителя Axon вселяет в пользователей нашей техники уве-

ренность, что при возникновении любых проблем они будут решены максимально эффективно и в кратчайшие сроки. А это важно, поскольку телевидение не терпит перебоев в работе.

Михаил Житомирский: В целом, на компании какого масштаба рассчитано оборудование Axon?

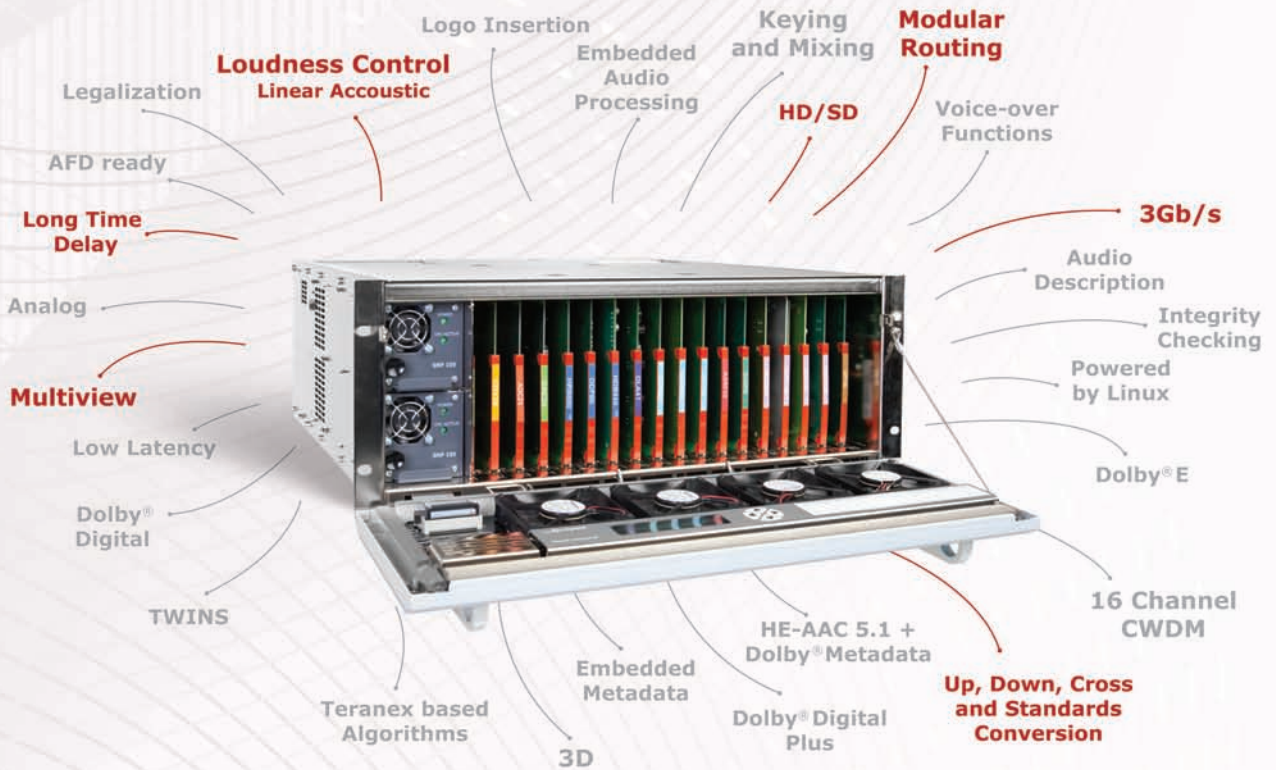
Кор Пеннингс: Я думаю, что наши заказчики – это крупные и средние вещательные компании. Именно на этот сектор рынка мы ориентируемся при разработке устройств и систем. Я сейчас говорю не о функциональности, а о цене. А так, даже небольшая компания, располагающая достаточными средствами для приобретения такого высококлассного оборудования, как Axon, может это сделать, и я уверен, не пожалеет об этом.

Кроме того, получая тот или иной заказ, мы всегда стараемся оптимизировать его по стоимости. То есть подвергаем его анализу, и если видим, что в нем есть избыточные компоненты, предлагаем заказчику свой, скорректированный вариант, чтобы уменьшить цену. К примеру, если в заказе есть два разных модуля, выполняющих различные функции, а к моменту поставки выходит третий модуль, объединяющий функциональность первых двух, то мы всегда сообщим об этом заказчику и предложим заменить два модуля одним, что, разумеется, позволит снизить общую цену системы.

Аналогичная ситуация может возникнуть и при недостаточно тщательной проработке проекта. Бывали случаи, когда присутствовавшие в заказе пять или шесть плат нам удавалось заменить двумя-тремя без ущерба для эффективности системы, но с ощутимым уменьшением ее цены.

Михаил Житомирский: Правильно ли я понял, что если кто-то хочет приобрести оборудование Axon, он сначала может обратиться к Вам за консультацией, чтобы оптимизировать состав аппаратуры?

Кор Пеннингс: Совершенно верно. Мы всегда стараемся помочь нашим заказчикам достичь максимальной эффективности с точки зрения цены и технологических возможностей приобретаемой системы. Кроме того, мы уже провели локализацию большого количества документации на наше оборудование – перевели ее на русский язык. Эту документацию можно без труда скачать с нашего сайта www.axon.tv в разделе support/downloads. ■



Synapse предлагает лучшее из возможного — компактный модульный дизайн в сочетании с широким спектром приложений, разработанный для поддержки современных режимов вещания.

Synapse позволяет плавно переключаться между аналоговыми и цифровыми платформами — вплоть до 3 ГБ/с — всегда обеспечивая оптимальную эффективность затрат.

Мы стремимся стать Вашим наилучшим партнером в сфере технологии вещания. Наш энтузиазм, заинтересованность и дальновидность сосредоточены на удовлетворении современных требований и будущих задач.