

TEV: интеграция и дистрибуция

Автор: Сергей Зарубин

Летом компания Transfer Equipment Vostok (TEV) подписала дистрибьюторское соглашение с корпорацией Eaton и получила право на продвижение полной линейки ИБП вендора. Ранее TEV была дистрибьютором однофазных ИБП Eaton серии Pulsar (до ребрендинга продававшихся под маркой MGE OPS). После подписания соглашения дистрибьюторский портфель TEV пополнился системами бесперебойного питания Eaton серии Powerware.

«С TEV мы работаем с удовольствием и надеемся на развитие плодотворного сотрудничества, — отмечает **Кюести Козлов**, генеральный управляющий российского представительства Eaton. — Я считаю, что у этой компании есть реальная возможность существенно расширить свое присутствие на российском рынке ИБП. В частности, благодаря получению прав на дистрибуцию линейки трехфазного оборудования Eaton серии Powerware». По его словам, даже в условиях развивающегося кризиса TEV удалось сохранить прежние объемы закупок оборудования Eaton.

Кюести Козлов: «С TEV мы работаем с удовольствием и надеемся на развитие плодотворного сотрудничества»



Совместное российско-французское предприятие TEV работает на российском рынке с 1993 г. Изначально TEV позиционировала себя как системного интегратора, специализирующегося на проектах создания инженерной инфраструктуры. В 1995 г. компания напрямую, через свой французский офис, заключила дистрибьюторское соглашение со штаб-квартирой MGE UPS Systems. Это позволило не только предлагать заказчикам более выгодные условия реализации проектов, но и начать развитие партнерской сети. Активно продвигая ИБП MGE на российском рынке, TEV организовала собственную сервисную службу, на базе которой затем был создан сервисный центр при московском представительстве MGE UPS Systems (впоследствии интегрирован в APC), а также учебный центр по этому оборудованию. После того как трехфазное подразделение MGE UPS Systems было объединено с компанией APC в составе концерна Schneider Electric, а корпорация Eaton приобрела однофазный бизнес MGE, партнерские отношения с этими новыми для TEV вендорами пришлось выстраивать заново и на более высоком уровне.

В настоящее время TEV имеет статус «Золотой партнер APC» по специализации «промышленная инфраструктура» и с недавних пор является дистрибьютором полной линейки ИБП Eaton. Решение о расширении дистрибьюторского портфеля за счет ИБП серии Powerware было принято с учетом успешного опыта сотрудничества с Eaton — как утверждают в компании TEV, по итогам прошлого года рост оборота по оборудованию этого вендора составил 75%.

«Уже на первом этапе сотрудничества TEV зарекомендовала себя как надежного и дисциплинированного партнера, — подчеркивает Кюести Козлов. — При этом меня приятно удивила информированность французского менеджмента о реалиях российского бизнеса и адекватная оценка так называемых российских особенностей — к сожалению, это не так часто встречается среди иностранцев, работающих в России. На мой взгляд, это свидетельствует о серьезном и ответственном подходе TEV к развитию бизнеса».

Бытует мнение, что в условиях кризиса развивать направление дистрибуции нецелесообразно — риски весьма высоки, а маржинальность оставляет желать лучшего. Однако у **Дмитрия Петрушина**, коммерческого директора TEV, своя точка зрения: «В бизнесе нашей компании направления интеграции и проектной дистрибуции дополняют друг друга». Описывая бизнес TEV в нынешних условиях, он использует электротехнические термины и образно сравнивает дистрибуцию с «выпрямителем»: «Во время кризиса заказчики испытывают сложности с финансированием, это приводит к отсрочкам платежей, они становятся нестабильными. Интеграционный бизнес приобретает „волнообразный“ характер, я бы сравнил его с переменным током (АС). Основная роль дистрибуции — привлечение в компанию „быстрых“ денег, которые помогают заполнить „ямки-пробелы“ от интеграции, спрямляют „волнообразность“ и позволяют перейти от „переменного тока“ к „постоянному“ (DC)».

Помимо систем бесперебойного питания Eaton, TEV поставляет дизель-генераторные установки Genelec, системы мониторинга и контроля AdAstra, продукцию электротехнического концерна Schneider Electric, является партнером ведущих производителей пассивного сетевого оборудования: Saifor, Rittal, Tyco Electronics (AMP), CommScope(Systimax). Кроме того, TEV имеет две производственные площадки в России: в Москве собирается электрощитовое оборудование, в Екатеринбурге — шкафы оперативного тока. Открытие этих производств было обусловлено потребностями интеграционного направления. Успешно работают два региональных представительства TEV — в Екатеринбурге и Казани.

Дмитрий Петрушин: «В бизнесе нашей компании направления интеграции и проектной дистрибуции дополняют друг друга»



Как подчеркивает руководство TEV, логистический центр во Франции, хорошо отлаженная система поставок грузов из Европы, использование европейских финансовых механизмов позволяют предложить партнерам наиболее гибкие условия сотрудничества.

По данным компании, ее партнерская сеть насчитывает около 70 дилеров, закупающих ИБП на постоянной основе. Примерно 65% из них находятся в Москве, региональные партнеры в основном сосредоточены вокруг филиалов TEV (15% в Татарстане, 20% на Урале).

Казалось бы, то обстоятельство, что TEV параллельно занимается интеграцией и проектной дистрибуцией, может привести к конфликту интересов с ее партнерами. Однако руководство компании уверено, что этого не произойдет. Дмитрий Петрушин убежден, что тщательный мониторинг рынка поможет минимизировать возможность подобных конфликтов, а точное выполнение обязательств позволяет избегать споров.

Говоря о том, как кризис отразился на бизнесе TEV, руководство компании отмечает, что спад не носит критического характера. Уже в середине II квартала началось некоторое оживление в корпоративном сегменте. При этом в первую очередь оказались востребованы более «легкие» ИБП. В целом по итогам трех кварталов 2009 г. компания рассчитывает выйти на уровень 70% оборота за тот же период прошлого года.