

Пьер Пивер

«ЭТО – СЛИЯНИЕ ДВУХ ЛИДЕРОВ»



О слиянии компаний Wavcom и Sierra Wireless и влиянии этого события на мировой и российский рынки беспроводных M2M-решений рассказывает в интервью редактору «Новостей электроники» Геннадию Каневскому Директор департамента компании Sierra Wireless по продажам линейки продукции Wavcom в Европе Пьер Пивер.

Геннадий Каневский: Приобретение компании Wavcom компанией Sierra Wireless можно сравнить с объединением двух государств на карте мира. Какова история этого приобретения? Какие преимущества и цели достигнуты каждой из сторон в результате?

Пьер Пивер: Обе компании были основаны в 1993 году и стали публичными в 1999. На время объединения в каждой компании работало более 500 человек, главным образом, инженеров.

Sierra Wireless — мировой лидер в области беспроводных модемов для мобильных компьютеров и M2M, занимающий первое место на рынке Северной Америки (USB-модемы, PC-карты, M2M и 3G-встроенные модули). У этой компании — общепризнанное технологическое лидерство, основанное на ее компетентности в области современных беспроводных стандартов, эффективности данных и надежности. Sierra Wireless — ключевой поставщик на рынке ведущих мобильных сетевых операторов, а также — производителей оборудования для мобильных компьютеров, сетевой и промышленной автоматизации и энергетического сегмента рынка.

Wavcom — глобальный лидер в области M2M-встроенных модулей и решений с самым широким и современным предложением продукции в индустрии (M2M-встроенные модули и системы, программные платформы и инструментальные средства). Компания является общепризнанным лидером в области интегральных устройств (беспроводные процессоры), и встраиваемого программного обеспечения (OpenAT, InSIM). У Wavcom сильные позиции на вертикально-структурированных M2M-рынках, таких как автомобильный, охранных систем, энергетических систем, морской навигации, а также устойчивые взаимо-

отношения с глобальными мобильными сетевыми операторами.

После слияния новая Sierra Wireless будет иметь самое внушительное портфолио продукции в промышленной области, а также в областях PC-адаптеров, 2G/3G, многофункциональных модулей, M2M-терминалов, программного обеспечения и готовых решений. Вдобавок, у новой Sierra Wireless сильная финансовая позиция (примерный годовой доход компании в 2008 году составил \$750 миллионов долларов).

Существует четкая возможность роста годового дохода посредством дополнительного производства, оптимизации каналов продаж, географической концентрации, что позволит снизить себестоимость продукции.

Г.К.: Расскажите о ключевых моментах политики Sierra Wireless по отношению к приобретенной линейке Wavcom. Какая продукция видится вам наиболее перспективной? Планируется ли разработка каких-либо новых или прекращение выпуска существующих компонентов под брендом Wavcom? Останется ли сам бренд Wavcom?

П.П.: Остановлюсь на нескольких моментах:

- Sierra Wireless и Wavcom имеют взаимодополняемые портфолио продукции и услуг:

Sierra Wireless фокусируется на современных высокоскоростных сотовых технологиях (EVDO и HSPA, в перспективе — LTE и WiMax).

Wavcom фокусируется на рентабельных высокоразвитых сотовых технологиях (GSM, EDGE и CDMA 1xRTT, в перспективе — HSDPA), предназначенных для промышленного и автомобильного применения, с уникальной встроенной платформой разработки (Open AT®).

- Заинтересованность в покупателе:

Мы сохраним все продукты из существующего портфолио, включая те, которые находятся в стадии инженерной разработки (например, Q26 Extreme, Q26 Elite и WISMO®).

- Заинтересованность в инновациях:

Мы продолжим поставлять инновационные продукты, отвечающие требованиям и нуждам наших заказчиков.

Sierra Wireless намеревается поставить на рынок недавно анонсированные компанией модули Wavcom Q26 Extreme (WCDMA, HSPA) и Wavcom Q26 Elite (1x RTT CDMA) — продукцию длительного рабочего цикла, а также модуль WISMO® начального уровня.

Как 2G-, так и 3G-продукция острнется в нашем портфолио.

Как ПО Anyware, так и ПО AirLink будут поддерживаться и развиваться.

Технология Open AT® будет поддерживаться и расширяться.

Мы будем выпускать все наименования из портфолио как Sierra Wireless, так и Wavcom.

Г.К.: В России за несколько лет сформировался небольшой, но стабильный рынок продукции Wavcom. Каково ваше мнение о его перспективах и о российских перспективах беспроводной продукции в целом?

П.П.: Будучи пионером в области беспроводных технологий, Wavcom рано начал обращаться к российскому рынку. Наша продукция была хорошо приспособлена к организации оперативных M2M-соединений в различных сегментах рынка, поэтому сейчас мы имеем несколько сотен активных заказчиков. Выяснилось, что высокое качество нашей продукции и открытая архитектура позволяют реализовать множество инновационных решений. С наполнением рынка появилась необходимость в менее дорогостоящих продуктах широкого применения, которые Wavcom предлагает в рамках линейки WISMO®. Текущая экономическая ситуация имеет огромное влияние на активность бизнеса в России, так же как и во всем мире, но мы наблюдаем рост количества новых разработок, что свидетельствует о начале восстановления экономики. 