

Петер Хенрикссон (OMRON)

КЛЮЧЕВОЕ ПОНЯТИЕ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК



Новые изделия компании Omron – промышленная автоматизация, ставка Omron на повышение эффективности издержек покупателя в кризисный период, максимальная компетентность на локальном рынке как критерий выбора между локальным и глобальным дистрибьюторами – в интервью генерального директора ООО «Омрон Электроникс» Петера Хенрикссона редактору «Новостей электроники» Геннадию Каневскому.

Геннадий Каневский: До сих пор компания КОМПЭЛ имела дело в основном с электронными компонентами производства Omron, но недавно стала работать и с продукцией Omron Automation (подразделение продуктов для автоматизации). Расскажите, пожалуйста, о месте на мировом рынке, значении и взаимодействии этих двух подразделений компании Omron. Каково соотношение между этими двумя подразделениями на восточноевропейском и российском рынках?

Петер Хенрикссон: И бизнес электронных компонентов (ОСВ), и бизнес промышленной автоматизации (IAB) – одни из ведущих компаний в своих секторах. Omron решил иметь отдельные продающие организации с собственными каналами продаж на рынке для того, чтобы иметь возможность более эффективного предложения продукции и решений нашим заказчикам по всему миру. Итак, ОСВ и IAB – компании корпорации Omron, каждая из которых имеет свой выход на рынок. В некоторых случаях эти каналы могут быть одни и те же, но как правило каналы продаж имеют собственную экспертизу и специализацию.

В Восточной Европе и России ОСВ и IAB также присутствуют на рынке и работают с собственными каналами продаж и организациями. В некоторых случаях ОСВ и IAB работают вместе, чтобы полностью удовлетворить запросы заказчика.

Г.К.: В нынешней непростой экономической ситуации неизбежно усиление конкуренции. Какие свойства продукции OMRON, с Вашей точки зрения, являются преимуществом компании в конкурентной борьбе? В каких рыночных нишах компания чувствует себя номером один в мире?

П.Х.: Текущий кризис – сложная проблема и для компании Omron. Omron всегда считался поставщиком продукции с хорошей функциональностью и высоким качеством. Для заказчиков это означает, что они могут создавать эффективные и высоконадежные решения. Общая эффективность издержек – ключевое понятие, и мы считаем, что это особенно важно для наших заказчиков в кризисное время.

Omron силен в пищевой и упаковочной промышленности. В целом Omron – успешный поставщик продуктов автоматизации (программируемые контроллеры, устройства управления перемещением, датчики, системы визуализации и промышленные компоненты), и мы можем предложить нашим заказчикам комплексное решение. В России Omron имеет хорошие позиции в области энергетики, машиностроения и пищевой индустрии. Контроль качества в пищевой промышленности является перспективным сегментом.

Г.К.: Какие продукты Omron из представленных на рынок в 2008 году и планирующихся к выпуску в 2009 году Вы считаете наиболее перспективными на российском рынке?

П.Х.: Omron ежегодно выпускает немало новой продукции, и многие изделия становятся весьма популярными на российском рынке. Одна из наших весьма интересных новинок – мощная система технического зрения Xrestia с функцией трехмерной визуализации, высоким разрешением, распознаванием реальных цветов – и в то же время простая в использовании. Новый программируемый контроллер движения Trajexia помогает разработчикам механизмов создавать очень компактные и эффективные системы движения, поскольку это изделие способно контроли-

ровать до 30 осей с помощью специального цифрового интерфейса.

В этом году мы также представим на рынке ряд высококлассных продуктов, и в то же время представим новые семейства продукции для базового уровня автоматизации – обладающие традиционными для Omron качеством и надежностью, но более конкурентноспособные по цене, что очень важно в нынешней экономической ситуации.

Г.К.: В России продвижением электронных компонентов и готовых изделий на российском рынке традиционно занимаются как местные дистрибьюторские компании, так и глобальные дистрибьюторы. Как Вы считаете, местные или глобальные компании имеют преимущество на российском рынке в новых экономических условиях?

П.Х.: Традиционно мы работаем как с глобальными, так и с локальными дистрибьюторами. Важно, чтобы каждый дистрибьютор развивал собственную компетенцию, чтобы быть лучшим в своем регионе по поставляемой продукции, сервису или применению. В конечном итоге это – вопрос стоимости разработки и выполнения требований заказчиков.

Г.К.: Компания Omron известна в мире своим активным участием в проектах по охране окружающей среды. В России этим вопросам не всегда уделяется должное внимание. Планирует ли Omron работать в этом направлении и на российском рынке? Если да, то каким образом?

П.Х.: Компания Omron всегда следует своей политике, включая и программы по охране окружающей среды в России, несмотря на слабую их востребованность. Мы считаем, что это имеет большое значение в глобальном масштабе, и для Omron важно быть активными и в этой области.

Г.К.: Традиционный вопрос: Ваши пожелания читателям журнала – российским разработчикам электроники.

П.Х.: Будьте новаторами и разрабатывайте решения, которые помогут вашим компаниям быть более успешными. Мы и наши партнеры готовы помочь вам найти лучшее решение для ваших проектов. 