

Стратегия работы фирмы Weller в составе корпорации Apex Tool Group



В 2010 г. произошло слияние нескольких электронных фирм в корпорацию Apex Tool Group. В состав этой компании вошла и фирма Weller. О перспективах новой корпорации и стратегии ее работы на украинском рынке мы поговорим с менеджером по продажам электроники в странах севера и востока Европы Андерсом Ридстремом.

Радиокомпоненты. Как представитель Weller расскажите, пожалуйста, о том, как Вы видите основные направления работы компании Weller в современных условиях?

Андерс Ридстрем. Главная цель компании Weller – это стать лидирующим брендом в функциональности и дружелюбном отношении к потребителю. Соответственно, при этом возрастают требования, предъявляемые нами к производимому нами инструменту и паяльному оборудованию.

РК. Как Вы предполагаете повысить эффективность работы компании Weller? В каких новых направлениях планирует работать Ваша компания, чтобы расширить круг потенциальных клиентов?

А.Р. Нашу политику в области повышения эффективности работы компании мы называем «услышать голос клиента». Т.е. мы прислушиваемся к требованиям клиентов и к их опыту использования паяльного и другого оборудования нашей фирмы и производим оборудование, отвечающее требованиям рынка.

Что касается того, чтобы быть эффективным на рынке и увеличить круг потенциальных клиентов, то мы изменили организацию компании так, чтобы приблизиться к клиентам в разных регионах, в том числе в странах Восточной Европы. Сейчас в компании есть представители, отвечающие за все регионы, где продается наше оборудование.

Андерс Ридстрем.

- менеджер по продажам электроники в странах севера и востока Европы.
- окончил Стокгольмский университет по специальности «Инженер электроники медицинского оборудования».
- в течение 10 лет работал редактором журнала «Electronic» в Стокгольме, с 2004 г. работал в компании Filtronic, которая теперь вошла в Apex, в компании Weller работает с сентября 2010 г.
- увлечения: путешествия по Европе, Азии и Америке, пешеходные экскурсии, катание на лыжах.

Наша главная цель заключается в том, чтобы продукция Weller составила 50% рынка паяльного оборудования и инструментов.

РК. Кто ваши основные клиенты? Как вы находите подход к разным клиентам?

А.Р. Главные наши клиенты – это конечные потребители в лице крупных производителей электронного оборудования. Мы используем одну и ту же стратегию работы во всех странах, где есть наши представители. Чтобы работать со всеми клиентами на каждом из рынков, компания Weller имеет региональных дистрибуторов. Таким образом, наши дистрибуторы – это лицо компании Weller перед ее клиентами, и именно они ищут специальные подходы для привлечения новых клиентов компании.

РК. Как выглядит сейчас срез реальной существующей картины на украинском электротехническом рынке? Какие факторы мешают или, наоборот, способствуют развитию этого рынка?

А.Р. На украинском рынке паяльное оборудование Weller и инструменты Eget занимают около 30%. Компания «СЭА Электроникс» – это наш официальный дистрибутор на Украине.

Кроме фирмы «СЭА» наша продукция поступает на Украину через другие компании. Это компании, которые без контроля с нашей стороны, ввозят небольшие партии нашей продукции из стран ЕС на Украину.

В плане развития этого рынка надо отметить, что в прошлом году мы уделяли свое основное внимание организационным вопросам слияния фирм и вхождению Weller в состав новой корпорации Apex Tool Group. В этом году мы стали предпринимать шаги для более тесного кон-

такта с дистрибуторами для лучшего понимания запросов и проблем рынка.

ПК. Какие тенденции преобладали на рынке электроники в 2010 г. (в сравнении с 2009 г.) и какой Ваш прогноз для этого рынка на 2011 г.?

А.Р. Если сравнивать 2009 год с 2010, то 2010 год показал значительный рост на рынке электроники. Наш прогноз для рынка паяльного оборудования и инструментов на 2011 г. очень позитивный. Мы очень рассчитываем на значительный рост объема продаж, благодаря сильной организации и выпуску нового подробного каталога.

В целом продажи продукции Weller в 2010 г. выросли в странах ЕС на 40...50%, а на Украине – более чем в 3 раза.

ПК. Каким Вам видится рынок паяльного оборудования и монтажного инструмента на Украине? Какие методы Вы планируете использовать для усиления позиций Weller в этих сегментах рынка?

А.Р. В идеале хотелось бы, чтобы решающим фактором для потребителя при выборе паяльного оборудования и инструмента было качество продукции, а не цена. Чтобы применялось как можно больше профессионального оборудования и инструмента, а не дешевого оборудования китайского производства. Соответственно, чтобы продукция фирм Weller и Eget, применяемая на Украине, составляла как минимум 50% рынка.

Что касается Украины, то в новой компании Apex основное внимание нацелено на индивидуальный подход к клиенту. Это предполагает вовлечение компании в маркетинг и продажи и более тесный мониторинг развития и тенденций этого рынка.

Свой план развития мы составляем в соответствии с реалиями украинского рынка.

ПК. Каковы результаты работы Weller во второй половине 2010 г.? Расскажите о ваших планах на 2011 г.?

А.Р. Для нас главный результат 2010 г. – это разработка новой линейки наших продуктов. В настоящее время Weller – это единственная компания, разраба-



Рис. 1

Apex Tool Group

была основана в июле 2010 г. как совместное предприятие, объединяющее двух лидирующих производителей инструментов для радиомонтажа: Dapaher Tool Group и Cooper Tools. Вместе эти две компании могут предложить промышленным, коммерческим и индивидуальным клиентам уникальную подборку более 30 брендов, включая Crescent, Gear-Wrench, Armstrong и Weller. Под руководством сильной команды опытных специалистов, новая компания будет предоставлять клиентам исключительную продукцию, своевременную доставку и обслуживание клиентов, которому нет равных.

Главной задачей корпорации Apex Tool Group является инновация продукции, основанная на пожеланиях клиентов, и постоянное совершенствование во всем.



тывающая новые технологии в области пайки. У нас стабильная сеть дистрибуторов по всему миру, которая помогает нам занимать сильные позиции на рынке. Новое объединение фирм в лице корпорации Apex также способствует нашему постоянному росту.

Поэтому на 2011 г. мы ставим задачу не просто усилить позиции на рынке паяльного оборудования и инструментов, а продолжить рост объема продаж настолько, чтобы стать лидером этого рынка.

ПК. Какую продукцию из ассортимента Weller вы считаете наиболее востребованной? Какие новинки в ассортименте продукции Weller подготовлены вами на 2011 г.?

А.Р. Если внимательно просмотреть каталог нашей продукции, то выяснится, что в нем есть ряд позиций, которые мы производим уже много лет и которые пользуются популярностью до сих пор. Поэтому мы не стремимся непременно полностью обновить ассортимент нашей продукции.

В этом году мы запустили в производство новые паяльные станции, выполненные по технологии WX. Прежде всего, это 2-канальные паяльные станция на базе блока управления WX 2 : WX 2020, WX 2021. С середины 2011 г. мы планируем начать производство новой одноканальной станции, выполненной по технологии WX, на базе блока управления WX 1.

WX – это новая разработка фирмы Weller, и мы планируем производство еще нескольких новых устройств по этой технологии.

Интервью провели:

Саулов А.Ю., Руденко Э.В. и Самопят Н.А.