

# ОТКРЫТИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КОРПОРАЦИИ EATON В РОССИИ



*Powering Business Worldwide*

Многоотраслевая промышленная корпорация Eaton провела ряд мероприятий, посвященных открытию корпоративного офиса Eaton в Москве (Россия). Мероприятия, в которых приняли участие сотрудники компании, клиенты и представители средств массовой информации, ознаменовали расширение полномочий существовавшего здесь ранее офиса электротехнического подразделения: теперь он будет выполнять корпоративные функции, также здесь будут представлены все бизнес-направления Eaton.

Пресс-конференция, посвященная открытию представительства корпорации Eaton в России, состоялась 1 октября 2009 года в офисе компании.

В ходе пресс-конференции Томас С. Гросс (на фото в центре), вице-президент и исполнительный директор электротехнического сектора корпорации Eaton, г-н Яннис П. Тсавалас (на фото справа), президент корпорации Eaton в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка), а также г-н Фрэнк К. Кэмпбелл (на фото слева), президент электротехнического сектора корпорации Eaton в регионе ЕМЕА, рассказали о корпорации Eaton, ее продукции, технологиях и стратегии развития. Особое внимание было уделено вопросам и перспективам развития Eaton на российском рынке.

До настоящего времени в России корпорация Eaton была представлена исключительно электротехническим бизнесом. В новой штаб-квартире Eaton будут работать и другие подразделения компании, выпускающие гидравлическое оборудование, продукты для аэрокосмической

промышленности, комплектующие для грузовых и легковых автомобилей.

“После приобретения бизнеса Powerware в 2004 году присутствие Eaton в России значительно расширилось, и мы настроены на дальнейший рост”, – отметил Томас С. Гросс, – “Открытие корпоративного офиса Eaton в Москве свидетельствует о стремлении укрепить позиции компании в этом важном для нас регионе и желании быть ближе к российским клиентам”.

Недавно корпорация Eaton и ОАО “Российские вертолеты” подписали соглашение об организации в России сборочного производства. Кроме того, Eaton был выбран поставщиком гидравлических систем для новой модели авиалайнеров MC21 корпорации “Иркут”. Приобретение бизнесов MGE Office Protection Systems и Moeller Group усилило позиции Eaton на российском рынке как за счет



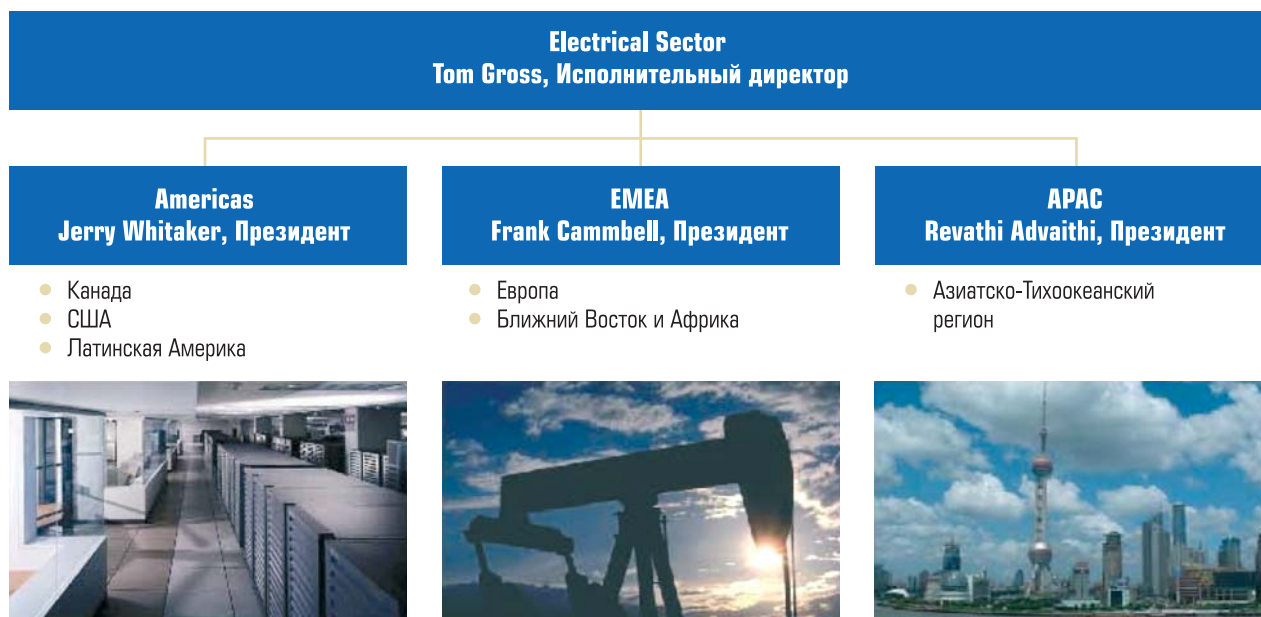
## Краткая справка

### Eaton в мире:

Eaton – многоотраслевая промышленная корпорация, основанная в 1911 году Д.О. Итоном (штаб-квартира в г. Кливленд, штат Огайо, США), объем продаж которой в 2008 году составил 15,4 млрд долларов США ([www.eaton.com](http://www.eaton.com)).

Eaton – мировой лидер в производстве электрических систем и компонентов для обеспечения качества, распределения и управления электропитанием; гидравлического и пневматического оборудования коммерческого и военного назначения, комплектующих и услуг для промышленности, автомобиле-

## Электротехнический сектор (Electrical Sector)



### Лидер различных рынков – оборот в мире \$6,9 млрд

Внимание: в продажи электротехнического подразделения включены результаты приобретенных Moeller и Phoenixtec

▲ Рис. 1

расширения линеек продукции для обеспечения качественного электропитания и промышленной автоматики, так и благодаря появившейся возможности предлагать клиентам комплексные решения от одного производителя.

Последние приобретения, а также новые возможности развития бизнеса способствуют дальнейшему расширению присутствия Eaton в России.

В 2004 году офис Eaton состоял из 5 сотрудников. Сегодня в офисе более 40 сотрудников, которые представляют все бизнес-направления компании. Помещения офиса составляют 1400 м<sup>2</sup> и позволяют разместить более 100 сотрудников. Открыты региональные представительства в Туле, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, имеются складские помещения в Московской области.

Наибольший интерес для читателей нашего журнала представляют электротехнический сектор, сектор Eaton Power Quality и Eaton Moeller. Остановимся на них подробнее.

Фрэнк Кэмпбелл, президент электротехнического сектора корпорации Eaton в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) рассказал о структуре электротехнического сектора компании, представленной на рис. 1.

и самолётостроения; интеллектуальных систем экономии топлива и безопасности большегрузных автомобилей; воздушных систем автомобильных двигателей, а также систем управления и контроля расхода топлива.

Eaton насчитывает 70 000 сотрудников и осуществляет продажи более чем в 150 странах мира.

**Eaton в EMEA** (Европа, Ближний Восток и Африка): Европейская штаб-квартира компании в г. Моргес (Швейцария) насчитывает 19 000 сотрудников. Продажи в 2008 году: 4 млрд долларов США.



**Продукты для обеспечения качества, управления и распределения электропитания и промышленная автоматика от единого производителя**



*Powering Business Worldwide*

Рис. 2

Далее Фрэнк Кэмпбелл остановился на продуктах компании для обеспечения качества, управления и распределения электропитания и промышленной автоматике от единого производителя-компании Eaton (рис. 2).

Растущие возможности электротехнического сектора компании отражены на рис. 3

Отличительными особенностями электротехнического сектора компании, обеспечивающими глобальное присутствие на рынке, по мнению Фрэнка Кэмпбелла являются:

- первоклассные инженеры и инновационные технологии, реализованные в продуктах;
- разработка продукции в соответствии с международными стандартами – включая IEC, ANSI, UL, GB, CCC и другие;

- широкое присутствие в мире: более 4000 профессионалов в области продаж и маркетинга, более 10000 дистрибьюторов осуществляют продажи в 83 странах;
- центры исследований и разработок в США: Питтсбург, Ралей;
- Европейские центры исследований и разработок: Хангело (Нидерланды), Бонн (Германия), Вена (Австрия), Монбонно (Франция), Эспоо (Финляндия), ЛеЛью (Швейцария), Санкт-Галлен (Швейцария), БогнорРеджис (Великобритания);
- центры исследований и разработок в Азиатско-Тихоокеанском регионе: Сучжоу/Чангжоу (Китай).

Затем выступил Кюёсти Козлов, генеральный директор Eaton Power Quality (EPQ) в России. Он

отметил, что этот сектор компании представляет на рынке полную линейку продуктов для защиты критически важного оборудования заказчиков от любых проблем возникающих в электрической сети. Компания более 45 лет эффективно работает в сфере разработки и производства инновационных решений для обеспечения качественного электропитания. На российском рынке компания представлена более 20 лет.

Далее Кюёсти Козлов остановился на истории, современном состоянии и перспективах развития бизнеса EPQ в России.

*История:*

- Первые продажи ИБП под маркой Fiskars в начале 80-х годов.
- Eaton впервые приходит в Россию с приобретением бизнеса Powerware в 2004 году.

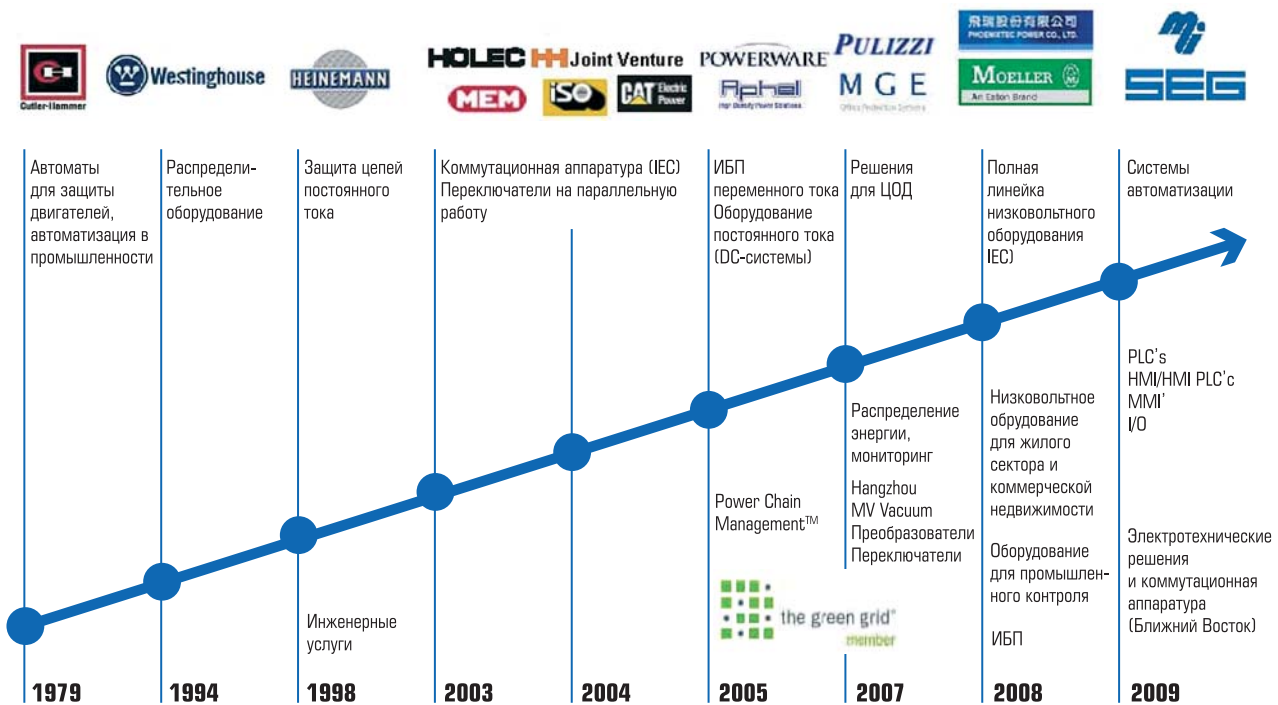
*Современное состояние:*

- 8 официальных дистрибьюторов.
- 112 партнеров в 29 городах России.
- Сервисный отдел и тренинг-центр на базе московского офиса.
- 70 сервисных центров, осуществляющих гарантийное обслуживание однофазной техники в 40 городах и 16 сервисных партнеров, осуществляющих постгарантийный сервис трехфазных ИБП.

*Перспективы:*

- Увеличивать долю рынка, оставаясь в числе лидеров российского рынка.
- Следить за требованиями российской экономики и гибко реагировать на требования заказчиков, предвосхищая шаги конкурентов.
- Стать брендом, ассоциирующимся с лучшими характеристиками ИБП в сознании российских потребителей.

**Electrical Sector: растущие возможности**



**От продуктов до комплексных решений**

Рис. 3

**Продукты**

**Eaton Power Quality (EPQ):**

**1. Источники бесперебойного питания (ИБП) переменного тока:**

- ИБП мощностью от 350 ВА до 4,4 МВт.
- Высокий уровень КПД.
- Инновационные энергосберегающие технологии.
- Программное обеспечение (ПО) для управления электропитанием и средства связи.
- Модули распределения нагрузки (ePDU).
- Стойки для ИТ-оборудования.

**2. Системы постоянного тока:**

- Полная линейка DC-систем от компактных (900 Вт) до самых мощных.
- Интеллектуальные контроллеры с широкими возможностями управления и коммуникационными опциями.
- Современные выпрямители с высоким КПД.
- Технологии оптимизации эксплуатационных расходов.

Сервисное обслуживание продуктов осуществляется с помощью квалифицированной технической поддержки, имеются компетентные партнеры во всех регионах России, существует широкая география гарантийного обслуживания продуктов и гибкая система сервисных контрактов.

Закончил свое выступление Кюёсти Козлов перечнем основных достижений ERQ:

- 2008 год: 2 место на мировом рынке ИБП (IMS Research).
- Первое место по совокупным продажам ИБП от 5 до 10 кВА на мировом рынке ИБП (IMS Research).
- 2008 год: награда аналитического агентства Frost&Sullivan “Компания 2008 на европейском рынке ИБП”.
- 2008 год: награда журнала CRN “Чемпион российского ИТ-канала” за работу с партнерами.

- 2008 год: первое место по совокупным продажам ИБП мощностью более 120 кВА на российском рынке (данные ITResearch).

Виктор Новиков, директор по продажам Eaton Moeller в России, начал свое выступление с истории. История компании Moeller началась более ста лет назад. Первая поставка оборудования Moeller в Россию относится к 1978 году. Благодаря продукции компании (распределительным щитам и другим устройствам) вот уже более тридцати лет зажигаются рубиновые звезды московского Кремля.

Открытие представительства MOELLER в России состоялось 1 марта 2004 года.

В 2009 году произошло слияние компаний EATON/MOELLER.

В настоящее время Eaton Moeller это 25 000 наименований продукции, более 120 партнеров по всей России,

маркетинговая активность, техническая поддержка, логистика, 3 региональных представительства (С. Петербург, Тула, Н. Новгород) и удобный склад площадью 450 м<sup>2</sup>.

*Краткая информация о продукции Eaton Moeller:*

- Модульное оборудование, пуск и защита двигателей (например, xStart – эффективные решения для управления электродвигателями).
- Автоматические выключатели (например, типа IZM 630-6300 А).
- Приборы управления и сигнализации (например, Easy-MFD серия программируемых реле).
- Пластиковые боксы для модульной техники и распределительные щиты (например, xEnergy – система распределительных щитов до 4000 А).
- Системы автоматизации (программируемые контроллеры серий XC200, XC100, PS4; операторские панели серий XV, XVC, MI; системы ввода/вывода серии XI/ON; программируемые реле

Easy и контроллеры серии EasyControl и др.).

60 процентов продаж Eaton Moeller приходятся на прямые продажи. Заказчиками в данном случае являются OEM-клиенты и производители щитового оборудования. 40 процентов – это не прямые продажи: в этом случае оборудование приобретают дилеры Eaton Moeller для своих клиентов – OEM, щитовиков и системных интеграторов.

Moeller предлагает не просто поставку оборудования, но обеспечивает ведение проекта на всех стадиях реализации – от постановки задачи до проектирования, монтажа и сдачи в эксплуатацию. Компания предлагает каждой проектной организации индивидуальную работу по проекту. Регулярно проводятся обучающие семинары специально для проектировщиков, на сайте открыт отдельный раздел, где размещена и постоянно обновляется необходимая информация, производится регулярная рассылка новостей о продукции компании.

Продуманные решения, предлагаемые Moeller, станут для

заказчиков действительно разумным выбором в любых, даже самых не простых экономических условиях. Качество продукции, базирующееся на многолетних традициях и современных технологиях, является ярким свидетельством верности выбора заказчиком оборудования концерна Moeller.

Далее Виктор Новиков остановился на достижениях компании, к которым отнес следующие:

- MOELLER входит в пятерку самых известных электротехнических брендов в России.
- Начало продаж оборудования марки Eaton.
- Активная маркетинговая поддержка.

Перспективы подразделения Eaton Moeller в России Виктор Новиков видит в следующем:

- Укрупнение партнерской сети в 2010 г.
- Активная работа с проектными институтами.
- Eaton Moeller – ведущий комплексный поставщик оборудования среднего и низкого напряжения марки Eaton.
- Eaton – привлекательный работодатель и известный бренд.

Девизом концерна Moeller является: “Забота о нуждах заказчиков – стержень корпоративной философии компании”.

В заключение обзора пресс-конференции следует отметить, что она прошла интересно. Докладчикам задавалось много вопросов, что отражает несомненный интерес к продукции компании Eaton.

Участникам пресс-конференции была предоставлена возможность ознакомиться с продукцией группы компаний Eaton.

*Паппэ Галина Евгеньевна – первый заместитель главного редактора журнала.*