

# ЕАТОН РАСШИРЯЕТ ПРИСУТСТВИЕ В РОССИИ

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

Появление корпорации Eaton на российском рынке связано с покупкой бизнеса Powerware в 2004 году. Недавние приобретения, а также новые возможности развития бизнеса способствуют дальнейшему расширению присутствия Eaton в России.

«После приобретения бизнеса Powerware в 2004 году присутствие Eaton в России значительно расширилось, и мы настроены на дальнейший рост, – отметил Томас С. Гросс, вице-президент и исполнительный директор электротехнического сектора корпорации Eaton. – 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».

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 миллиардов долларов США. 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- и самолетостроения; интеллектуальных систем экономики 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.

В этом году в состав корпорации вошла компания Moeller. На пресс-конференции, прошедшей 1 октября, директор по продажам ООО «Итон» Виктор Викторович Новиков рассказал об этом значимом событии, а также о деятельности компании, ее истории и дальнейших перспективах.

«История компании Моэллер началась более ста лет назад. Компания традиционно выпускает высококачественное электрооборудование низкого напряжения.

Наш ассортиментный портфель объединяет 25 000 наименований продукции.

Это полная гамма продуктов – от пластиковых боксов для модульной техники до высокотехнологичных щитов, испытанных на токи до 4000 А, весь спектр модульных устройств, устройств защиты и управления электродвигателями, промышленные автоматические выключатели на токи от 160 до 1600 А, а также автоматические выключатели на токи до 6300 А. С недавнего времени Моэллер приступил к продажам оборудования среднего напряжения.

Вся продукция отличается высоким качеством и исключительной надежностью.

В Россию первая поставка оборудования Моэллер состоялась в 1978 году. Благодаря нашим распределительным щитам и другим устройствам вот уже более тридцати лет зажигаются рубиновые звезды Московского Кремля.

1 марта 2004 года концерн Моэллер открыл официальное представительство на территории Российской Федерации – с тех пор отечественные потребители с каждым годом все чаще приобретают нашу продукцию.



Нынешний год стал для нас знаменательным. Именно в текущем году наша компания стала частью корпорации Итон.

Наша партнерская сеть из более чем 120 партнеров охватывает всю территорию России. Мы оказываем компетентную техническую поддержку и осуществляем надежную логистику.

В Санкт-Петербурге, Туле и Нижнем Новгороде открыты наши региональные представительства. Компания располагает собственным складом площадью 450 м<sup>2</sup>, удобно расположенным в непосредственной близости от Москвы.

60 % наших продаж приходятся на прямые продажи. Нашими заказчиками в данном случае являются OEM-клиенты и производители щитового оборудования. 40 % – это непрямые продажи: в данном случае оборудование приобретают наши дилеры для своих клиентов – OEM, щитовиков и системных интеграторов. В обоих случаях цепочка завершается на конечном заказчике.

Какие перспективы мы видим в дальнейшем? Прежде всего, это реорганизация партнерской сети за счет налаживания более тесных отношений с наиболее лояльными партнерами. Также это продолжение активной работы с проектными организациями.

Мы видим себя в будущем ведущим комплексным поставщиком оборудования среднего и низкого напряжения торговой марки Итон, под которой теперь выпускается и наша продукция.

Каких успехов мы достигли за последнее время, за пять лет активного присутствия на российском рынке? Вошли в пятерку самых известных электротехнических брендов в России, предлагая оборудование всемирно признанного качества по разумной цене. Уже реализованы успешные продажи нового для нас оборудования под маркой Итон, такого, как частотные преобразователи M-MAX и рубильники DUMECO.

Надежность партнерских отношений с нами подкрепляется активной маркетинговой поддержкой. Потребителям уже хорошо известна наша продукция. В текущем году мы успешно участвовали в ряде выставок в столице и регионах, подготовили значительное количество рекламных материалов. Регулярно проводятся обучающие семинары и специальные акции».

Подготовила О. ИСАЕВА  
Фото С. МИХЕЕВА