

# HLS и Harris – 20 лет успешных продаж

Интервью с президентом компании HLS Medientechnik Хайнцом Людвигом Шудтом



Российско-немецкая компания **HLS Medientechnik** – ведущий партнер **Harris** в России. Сотрудничество началось в 1989 году со времени образования компании **Leitch**. О том, на чем основано это коммерчески успешное партнерство, о новинках Harris и об итогах выставки IBC2009 рассказал **Хайнц Людвиг Шудт**.

*- Как складывалось партнерство между HLS и Harris?*

Партнерство с компанией Harris, а тогда еще с Leitch, ведет историю

с первых шагов HLS на российском рынке и рынке бывшего СССР. Работая директором немецкой компании, я познакомился с продуктами Leitch, и когда в конце 1989 года основал собственную компанию, решил включить Leitch в спектр предлагаемых нами брендов.

Одной из причин выбора Leitch была известная всем надежность решений и качественный сервис. Таким образом, Leitch, а вместе с ней и Harris (Harris Corporation приобрела Leitch Technology Corporation в 2005 году – прим. ред.)

является нашим историческим партнером. С самого начала сотрудничество Leitch и HLS развивалось успешно, и сейчас мы добились стабильного ежегодного роста продаж. Даже в так называемый «кризисный период» мы ни разу не «вышли в ноль». Со временем компания Leitch расширялась за счет приобретения других брендов (например, **Videotek, Inscrubber, Zandar**). Преимуществом нашего многолетнего сотрудничества является то, что мы лично знаем многих

Хайнц Людвиг Шудт родился в Ной-Изенбурге (ФРГ). Получил два высших образования по специальности «внешняя торговля», второе философское. Окончил Университет им. В. Гете во Франкфурте-на-Майне, там же получил ученую степень магистра гуманитарных наук. С 1961 г. – менеджер по экспорту в компании Mannesmann Demag Fordeertechnik, директором по России компании ADAGRI GmbH. В 1989 г. основал собственную компанию HLS Medientechnik.



инженеров Harris, благодаря чему можем в кратчайшие сроки решить любую техническую проблему.

*- Какие решения Harris предлагает HLS?*

Не видя возможности предлагать весь спектр решений Harris, мы сконцентрировались на решениях, известных нам со времен Leitch, Videotek и Zandar: маршрутизаторы, оборудование обработки сигналов и конвер-

Компания HLS Medientechnik создана в 1989 г. Деятельность – разработка и реализация «под ключ» теле-, видео-, кино- и аудиостудийных проектов любой сложности, ПТС, систем архивирования, обслуживание, обучение; официальный представитель компаний JVC, Hitachi, Harris, Arri, Panther, Vinten, Sachtler, Canon, Fujinon, Lynx, PlayBox, ReflecMedia и др. Президент – Хайнц Людвиг Шудт. Директор – Лидия Шудт, к. н.

сии, мультивьюеры, измерительное, приемно-передающее волоконно-оптическое оборудование и т. д. Также большой популярностью пользуются серии маршрутизаторов Panacea и Platinum,

линейка NEO и измерительные приборы Videotek. Сегодня маршрутизаторы Leitch/Harris и другое оборудование этого производителя можно встретить почти во всех основных телекомпа-

ниях не только России, но и всего мира.

Из последних проектов, в реализации которых использовалось оборудование Harris, стоит отметить систему Drive-Away для ВГТРК, работавшую на Олимпийских Играх, Мировом Чемпионате по футболу и на экономических и политических саммитах. Этот проект формата SD/HD SDI включает мультимедийные свитчи серий Integrator Gold и Rapasea, кадровые синхронизаторы, усилители, контрольные панели.

В одном из текущих проектов для Зимних Олимпийских игр в Ванкувере задействован маршрутизатор Panacea 16x16, два мультивьюера Predator с 12 входами.

Для оснащения зала заседаний Законодательного собрания Иркутской области выбран 30-канальная оптоволоконная приемно-передающая система и мультивьюер Harris QVM6800.

*- Есть ли в портфеле HLS решения других производителей, конкурирующие с продуктами Harris? Если да, то как Вы разделяете их?*

Это хороший и, как говорят в России, щекотливый вопрос. Да, разумеется, в нашем портфеле есть решения других брендов. Причина – открытый рынок веща-



тельного оборудования России и влияние интернета. Раньше мы как системный интегратор рекомендовали заказчику оборудование и бренд, и в большинстве случаев это заканчивалось внедрением рекомендованных нами решений. С самого начала мы придерживались политики тесного сотрудничества с небольшим количеством производителей, которые могут оказывать нам 100%-ную поддержку и решения которых мы также можем поддерживать. Сейчас мы по-прежнему даем рекомендации, но инженеры заказчика, разрабатывающие техническое задание, сами выбирают из огромного спектра решений и брендов, представленных в интернете, то, что, по их мнению, отвечает нуждам телекомпании. Наряду с классическими заказами, к нам поступают запросы на довольно «экзотические»

**Матиас Экерт, региональный директор департамента Broadcast Communications компании Harris в Северной и Центральной Европе (Германия) рассказал о том, какие надежды Harris возлагает на Россию, об итогах IBC2009 и местных реселлерах.**



**- Подведите итоги выставки IBC2009 для Harris. Появились ли у компании новые партнеры в регионах?**

Для Harris эта выставка была очень важной и успешной. Практически все наши клиенты и реселлеры побывали на стенде Harris и приняли участие в демонстрации наших новинок. В broadcast-индустрии Harris известен как серьезный вендор, и наши клиенты высоко ценят нашу

решения, и мы их поставляем. И, как правило, такие продукты поставляются лишь раз для конкретного проекта – и никогда больше.

А сейчас ближе к теме Вашего вопроса. Кроме случаев, когда заказчик хочет купить определенный продукт (назовем его X), мы стараемся избежать конфликтов, выбираем решения, совместимые с продуктовой линейкой Harris. Например, мы предлагаем такие

Компания Harris была создана в 1895 г. С 1974 г. – Harris Corporation. Занимается производством коммуникационных и информационных технологий. Президент – Говард Ланс. Региональный директор департамента Broadcast Communications в Северной и Центральной Европе – Матиас Экерт. Региональный менеджер по России – Екатерина Петухова.

специализированные компоненты для контроля сигнала, как решения LYNX или Gefen, по самым разнообразным ценам (как для средних вещательных и продакшн-студий, так и для не вещательного приме-

инновативность и финансовую стабильность. Что касается России, то на выставке прошли важные переговоры и были приняты некоторые важные решения, которые мы вскоре собираемся анонсировать.

**- Какие продукты представила компания Harris на выставке?**

IBC традиционно является хорошей площадкой для презентации стратегических направлений, а на этой выставке мы сфокусировались на представлении наших решений по автоматизации как на лучшей технологии для достижения высокой эффективности работы телекомпании. Кроме этого, мы представили новые передатчики, потребляющие на 30% меньше энергии. Также мы продемонстрировали обновление семейства мультимедийных накопителей без жесткого диска. На IBC2009 компания Harris отметила 20-летие успешного бизнеса в сегменте систем автоматизации эфира.

**- Что такое технология Harris One и в чем ее преимущества?**

Концепция ONE от Harris предполагает поставку единого вещательного решения и обеспечение глубокой интеграции между продуктами и технологиями. Это означает, что все рабочие процессы будут совместимы и построены на открытых стандартах. Одним из главных преимуществ такого решения является то, что клиент всегда

знает, «с кого спросить», если что-то пойдет не так, а также получает эффективное и надежное решение, полностью отвечающее требованиям XXI века.

**- Многие компании сократили издержки в связи с кризисом, но сохранили или даже увеличили объем инвестиций на R&D. Какова политика Harris в этом отношении?**

Мы по-прежнему инвестируем большую часть доходов в отдел исследований и развития. Залогом успешного бизнеса на нашем рынке является технологичность, так что мы не можем себе позволить экономить на R&D – сэкономив сейчас на разработках, мы еще долго не сможем оправдать ожидания наших клиентов и вернуть себе прежние лидерские позиции. Мы верим, что хорошие инвестиции в R&D – ключ к успеху на рынке вещательных технологий.

**- Как Вы оцениваете емкость и потенциал российского рынка в сравнении с рынками других европейских стран?**

Российский рынок определенно имеет для Harris большое значение. Вот почему мы постоянно увеличиваем московскую команду, инвестируем в офис и налаживаем хорошие отношения с партнерами и ключевыми клиентами. Да, российский рынок является ключом к успеху Harris в Европе.

**- Когда будет открыт московский офис Harris?**

Мы надеемся, что офис в Москве будет открыт к концу октября или, самое позднее, к NATEXPO2009. Мы с нетерпением ждем этого и

итога выставки для компании Harris – усиление присутствия на вещательном рынке. Из огромного числа представленных продуктов и решений я хочу особо выделить расширение линеек свитчеров,

мультимедийных измерительных решений Videotek, новый мультимедийный конвертер. И все это мы уже предлагаем нашим клиентам.

**- Отразила ли выставка новые тенденции индустрии?**

Основными тенденциями IBC – HD, IPTV, 3D – не назовешь абсолютно новыми. Они уже многократно обсуждались на семинарах, в отраслевой прессе и стали частью нашей повседневности. Лично я заметил, что большее число компаний стали предлагать решения по автоматизации вещания, наметилось возрождение классических аппаратных решений, и, судя по всему, HD станет частью нашей жизни быстрее, чем это можно было себе представить. ■

Евгения Метрусенко

собираемся отметить открытие офиса с нашими партнерами и клиентами.

**- Какие компании предлагают решения Harris в России? Какие из них стали первыми партнерами Harris здесь?**

Harris сотрудничает с большинством интеграторов России, например с компаниями I.S.P.A.-Engineering, Qualitron, «ОкноТВ», Tescom и с некоторыми другими. Но самое длительное партнерство у нас с компанией HLS Medientechnik.

**- Назовите несколько последних крупных российских проектов, для реализации которых выбраны продукты Harris.**

Решения Harris сейчас задействованы во многих проектах. В последнее время все больше заказчиков выбирают нашу систему автоматизации, маршрутизаторы, системы обработки данных, мультимедийные системы Media Asset Management Invenio. Также в Москве было несколько инсталляций с нашими передатчиками. В целом мы довольны нашими успехами на российском рынке.

**- В каком направлении будет развиваться Harris в следующем году?**

Департамент Broadcast компании Harris готовится в течение 12 месяцев представить 300 продуктов, анонсированных и обновленных. Это говорит о том, как внимательно Harris относится к обеспечению своих клиентов самыми новыми технологиями и улучшенными решениями по автоматизации.

www.mediarama.ru