

# Хайнц-Людвиг Шудт: от IBC до NATEXPO

## Поставщики компании HLS Medientechnik о многолетнем партнерстве с интегратором

### JVC Professional Europe

Энгельберт Бургард, генеральный менеджер немецкого отделения, директор по продажам департамента «Creation & Presentation Products» компании JVC Professional Europe Ltd. (Германия):

Россия - очень нетипичная европейская страна. По многим характеристикам. Когда JVC выходила на российский рынок, сразу стало понятно, что требуются люди, знающие, понимающие и чувствующие нужды местных телевизионщиков. Клиенту необходима поддержка, он хочет общаться с продавцом и сервисом на своем языке и т.д.



Генеральный директор компании HLS Medientechnik Хайнц-Людвиг Шудт и генеральный менеджер немецкого отделения, директор по продажам департамента «Creation & Presentation Products» компании JVC Professional Europe Ltd. (Германия) Энгельберт Бургард

Компания HLS Medientechnik, дистрибьютор JVC в России, идеально вписалась в наше понимание бизнеса в России. Ее директор, Хайнц-Людвиг Шудт, имеет огромный опыт в телеиндустрии, хорошо обученных технических специалистов и понимание отрасли. Мы уверены в том, что Хайнц-Людвиг подберет для нужд клиента оптимальное решение!

В настоящее время, кажется, что, кроме цены, никого ничто не волнует. JVC полагает, что это неверное понимание бизнеса. Мы и HLS Medientechnik работаем по другим принципам. Купив в этой компании продукцию JVC, клиент может забыть обо всем, потому что HLS Medientechnik подберет лучшее техническое и экономическое решение.

Помню, что лет 10 назад я, приезжая в отдаленные уголки России, был крайне поражен, увидев технику JVC. Я думал: «Кто же ее инсталлировал так далеко от Франкфурта и даже от Москвы?». Позже оказывалось, что интегратором и поставщиком была компания HLS Medientechnik. Я уверен, что успешным продажам JVC в России очень поспособствовал немецкий менталитет Хайнца-Людвига и его высокопрофессиональный российский коллектив. Несомненно, положительную роль в успехах HLS Medientechnik играет сплав опыта и задора, зрелых и молодых специалистов, его великолепной команды.

Для удачного бизнеса в любой стране недостаточно иметь телефонную «горячую» линию, нужны локальные дистрибьюторы, говорящие с клиентом на одном языке и близкие к нему географически и ментально.

Я рад, что в России начинаются подвижки в области HDTV. JVC предлагает бюджетное решение для нового стандарта. Среди новинок IBC 2006 отмечу студийный камкордер GY-HD251 формата 720p. Цена - около 10 тыс. евро (с объективом).

#### Хайнц-Людвиг Шудт, генеральный директор компании HLS Medientechnik:

Я начал работать с продукцией JVC в 1989 году, еще будучи директором другой компании. Позже, в 1991-м, подписали контракт с JVC. В этом году мы можем отметить 15-летний юбилей партнерства с JVC. Когда начинали работать с JVC, на уже несуществующей выставке «Телерадиокинетехника», мы столкнулись с доминированием Sony и Panasonic на российском рынке. В то время продавать их оборудование смог бы и дилетант, марки были очень раскручены. JVC никак не продвигалась в России, ее продукция была не самой дешевой. Ситуация оставалась таковой до тех пор, пока мы не продали первый комплект S-VHS техники JVC. Клиент убедился в ее 100% надежности, доминирование Sony и Panasonic начало спадать, и JVC заслужила хорошую репутацию на практике. Шаг за шагом JVC стало завоевывать российский рынок.

### Harris

Киран Доран, старший менеджер по маркетингу в регионе EMEA broadcast-подразделения корпорации Harris (США):

Хайнц-Людвиг Шудт занимается дистрибуцией продукции Leitch (в прошлом году приобретена корпорацией Harris) в течение 15 лет. На мой взгляд, одной из ключевых бизнес-характеристик Хайнца является его внимание к деталям. Еще меня в нем подкупает качество обслуживания и поддержки клиентов. Leitch искал именно таких партнеров в России для продвижения своей продукции. Теперь Хайнц-Людвиг будет продвигать не только оборудование Leitch, но и огромный портфель продук-

логического лидера. Партнерство с HLS Medientechnik, на мой взгляд, отлично вписывается в такое позиционирование. Лично я работаю с Хайнцем пять лет. Он очень профессионален и имеет такую же команду.

В ноябре мы примем участие в выставке NATEXPO 2006. На стенде площадью 50 кв.м мы продемонстрируем новые программные продукты, решения для программирования телеканала, автоматизации производства, серверы, графический движок для In-scriber, передатчики DVB-H, DVB-T и др.

#### Хайнц-Людвиг Шудт:

Популярность продукции Leitch в России объясняется ее большой надежностью. Я раз-



Заместитель генерального директора HLS Medientechnik Лидия Шудт, Хайнц-Людвиг Шудт и директор по операциям в регионе EMEA корпорации Harris Дэйв Дугалл

тов Harris. Очень сильный бренд Leitch, проработавший на рынке 35 лет, скоро прекратит существование. Но сила Harris как раз в огромном разнообразии продукции, которая отлично интегрируется между собой. Наверное, Harris является лидером broadcast-индустрии по количеству предлагаемых типов продукции. Одна из наших задач - позиционирование Harris в качестве техно-

говаривал со многими телевизионщиками, они хотели, чтобы оборудование Leitch стоило дешевле, но признают, что с ним они не имеют головной боли. Еще одним преимуществом Leitch является большая база существующих клиентов. В случае, если они хотят обновить парк оборудования, здесь не возникает никаких проблем, так как Leitch на 100% совместим почти со всей аппаратурой.

# Hitachi

**Масахико Като, управляющий директор компании Hitachi Kokusai Electric UK Ltd. (Великобритания):**

Наша компания - Hitachi Kokusai Electric - выпускает в Японии четыре категории продуктов: профессиональное вещательное видеоборудование, промышленное видеоборудование, телекоммуникационные системы и полупроводниковые решения. С прошлого года официальным и эксклюзивным дистрибьютором вещательного оборудования Hitachi в Европе является компания JVC Professional Europe. Наше сотрудничество стало возможным и успешным благодаря тому, что наши продукты не конкурируют между собой. Таким образом, продажи Hitachi осуществляют дилеры, а техническую поддержку клиентам мы оказываем сами.

**Хайнц-Людвиг Шудт:**

Наше сотрудничество с Hitachi еще очень молодое. Ему всего 2-3 года. Нашим первым совместным проектом стала поставка в Россию студийной камеры Hitachi Z-3500.

Немецкое отделение HLS Medientechnik напрямую закупает и успешно продает весь спектр ТВ-камер Hitachi, в том числе и продукцию для промышленного и специального назначения, например, камеры для медицинских микроскопов F-22CL, HV-D27A или камеры HV-D30 для контроля ситуации на дорогах.

Почти все камеры Hitachi есть в нашем демонстрационном зале в Москве.

Нельзя не упомянуть про сотрудничество компаний Hitachi и Eagle. Eagle выпускает поворотные системы, отлично комбинируемые с камерами Hitachi и управляемые джойстиком или сенсорным экраном. Недавно наша компания осуществила подобную поставку для одного Парламента в Сибири.

Что касается российских перспектив камеры Z-3500, здесь есть одна сложность. На российском телевизионном рынке традиционно доминируют бренды «Sony», «Ikegami» и «Thomson Grass Valley». Это связано с тем, что они присутствуют на рынке очень давно. Поэтому можно сказать, что Hitachi только начинает выходить на российский рынок. Для нас не проблема вклю-



Слева: менеджер по продажам и маркетингу компании Hitachi Kokusai Electric Europe GmbH (Германия) Кемаль Йилмаз, справа: управляющий директор компании Hitachi Kokusai Electric UK Ltd. (Великобритания) Масахико Като

чают бренды «Sony», «Ikegami» и «Thomson Grass Valley». Это связано с тем, что они присутствуют на рынке очень давно. Поэтому можно сказать, что Hitachi только начинает выходить на российский рынок. Для нас не проблема вклю-

чить камеры Hitachi в системные проекты телекомпаний, начинающих «с нуля». Камеры Hitachi многофункциональны, некапризны, стабильны и легки в управлении. Компания также может оказать техническую поддержку в Москве по продукции Hitachi, наш сервис-инженер прошел соответствующее обучение. Розничная цена на бродкаст-камеры Hitachi колеблется в диапазоне 15-25 тыс. евро (в зависимости от выходов). Исходя из вышесказанного, я вижу хорошие перспективы у камер Hitachi в России и странах СНГ.

**Кемаль Йилмаз, менеджер по продажам и маркетингу компании Hitachi Kokusai Electric Europe GmbH (Германия):**

Мы очень довольны партнерством с компанией Хайнц-Людвиг Шудт. И, помимо бродкаст-оборудования, хотим, чтобы компания HLS Medientechnik также активно продвигала остальные продукты Hitachi, которые, я уверен, также будут иметь успех у российских клиентов.

У нас хорошие показатели по продажам промышленных камер HV-D30 и HV-D15 в России. Надеемся, что и камера Z-3500 также будет отлично продаваться в Вашей стране. У нас хорошие продукты, хорошие партнеры и хорошие дистрибьюторы. Успех не заставит себя ждать! Очень большую роль в отношениях с HLS Medientechnik играет географическая близость и, как следствие, мобильность. Наши офисы под Франкфуртом в Германии находятся в 20 минутах езды друг от друга.

# Panther

**Михаэль Бигнер, менеджер по продажам компании Panther Broadcast (Германия):**

Мы уже несколько лет работаем с Хайнцем-Людвигом Шудтом и его женой Лидией Шудт. Благодаря тому, что их компания HLS Medientechnik, помимо Москвы, имеет офис в Германии, наши отношения легки и особенно плодотворны.

Компания Panther имеет два подразделения - кино и телевизионное. Любой оператор в мире знает нашу продукцию. В индустрии кино мы имеем хорошие показатели продаж, в том числе и в России и СНГ. Что касается broadcast-направления, оно еще молодое, создано четыре года назад. В России же продажи broadcast-продуктов Panther начались три года назад.

За последние несколько лет совместно с компанией HLS Medientechnik мы осуществили ряд поставок продукции Panther Film в Россию и страны СНГ.

Помимо этого, довольны сотрудничеством с HLS Medientechnik в области промышленных выставок в вашей стране. Не секрет, что для зарубежного производителя получить клиента в такой огромной стране, как Россия, с другим языком, другим менталитетом, другой культурой, и даже другим написанием букв, практически нереально!

Поэтому для нас очень важно было получить в России надежного партнера с хорошей репутацией.

Подразделение Panther Broadcast хоть и молодое, но очень активно развивается.

На выставке IBC 2006 мы представили ряд новинок, в том числе тележку Husky Dolly, компактный кран Foxu Advanced, трехосную головку Trixy, новые жидкостные головки и штативы, тележку EvoPlus.

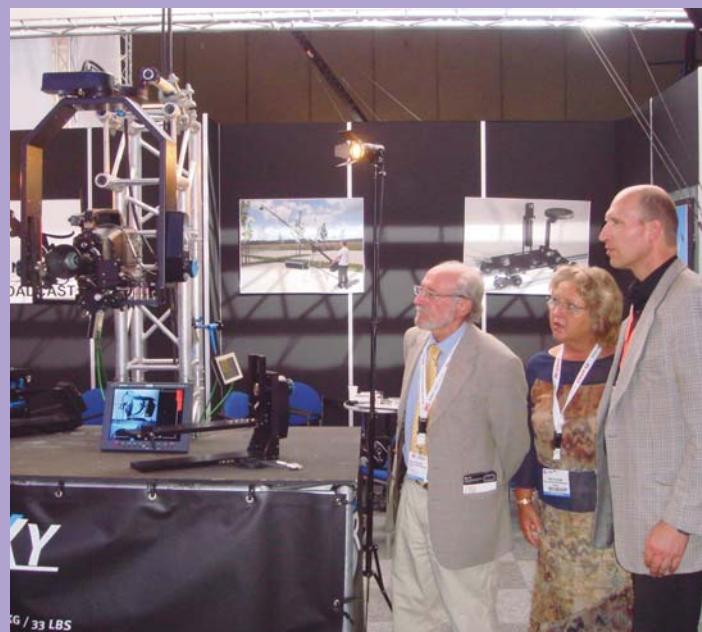
Согласно принципам Panther, мы не просто продаем оборудование, мы обязаны обеспечить его владельцу комфортную работу на протяжении многих лет. Для этого, например у HLS Medientechnik, есть свой сервис-инженер, готовый выехать на место в любой момент.

**Хайнц-Людвиг Шудт:**

Первый кран Panther мы поставили три года назад на известную киностудию «Узбекфильм». Это было комплексное решение. В Ташкент даже приезжал инженер из Panther для обучения специалистов студии. До

настоящего времени я не получал ни одного звонка из Узбекистана. Кран просто работает. Работает очень много... и безотказно.

В этом году начали поставлять тележки Panther для киноиндустрии. Уже готовится ряд поставок продукции Panther и ARRI для кино. Основные покупатели - компании, сдающие кинооборудование в аренду, и непосредственно кинопроизводители.



Справа: менеджер по продажам компании Panther Broadcast (Германия) Михаэль Бигнер

Лично меня в продукции Panther восхищает ее неприхотливость и неприверделивость. Она очень легка в обслуживании и ремонте. Например, один раз неисправность крана была ликвидирована по телефону!

Кстати, в октябре наш сервис-инженер пройдет обучение на заводе Panther в Мюнхене.

Сейчас в России установлено около 20-30 единиц оборудования Panther. Мы рассчитываем на увеличение этих цифр в разы!