



# О компании Contex,

## широкоформатных сканерах и мечтах...

В начале июля состоялась традиционная встреча дилеров компании Consistent Software Distribution и директора компании Contex в регионе EMEA **Джейкоба Бендикса**. В рамках мероприятия г-н Бендикс ознакомил собравшихся с новыми сериями широкоформатных сканеров от Contex, перспективными планами компании и любезно согласился ответить на вопросы директора по маркетингу компании Consistent Software Distribution Галины Черняк.

**Галина Черняк:** *Г-н Бендикс, расскажите, пожалуйста, как обстоят дела в компании Contex.*

**Джейкоб Бендикс:** История компании началась очень давно, в 1923 году. Сегодня Contex — признанный мировой лидер в области двух- и трехмерного сканирования. Мы разрабатываем стратегию развития до 2012 года, чтобы понимать, как и какими мы видим себя в будущем. Частью стратегии является план роста, который предполагает увеличение оборота в три раза за счет как внутреннего роста, так и поглощения компаний, имеющих аналогичные нашим направления деятельности. Этот план предусматривает появление новых владельцев, крупные инвестиции, рост капитализации. Именно поэтому полгода назад Contex стала принадлежать инвестиционной компании Ratos — крупнейшей в Северной Европе. Это значит, что сегодня мы обладаем необходимой финансо-

вой мощью для развития на ближайшие пять лет.

Одновременно мы создаем новую структуру внутри компании Contex с целью увеличения концентрации наших усилий по развитию бизнеса в различных регионах мира. Зоной ответственности подразделения, в котором я сейчас работаю, являются все основные регионы планеты, включая Россию. Используя ресурсы Ratos, наше подразделение будет обладать большей энергией и большими финансовыми возможностями, чтобы развивать локальные рынки.

**Г.Ч.:** *Компания Contex — мировой лидер, занимающий около 90% рынка широкоформатных сканеров. Это значит, что вы не имеете конкурентов, равных вам по силе. Не время ли почивать на лаврах?*

**Д.Б.:** Если вы лидер, это вовсе не означает, что вы вне конкуренции. В нашем случае я могу сказать, что мы испы-

тываем ценовую конкуренцию. Что касается объема производства и присутствия продукта на рынке, то наш ближайший соперник отстает от нас по крайней мере раз в десять. Для того чтобы убедиться в нашем несомненном лидерстве, достаточно взглянуть на базу наших установленных сканеров по всему миру. Это миллионы конечных пользователей. Кроме того, не стоит забывать, что мы — OEM-поставщик таких известных брендов, как HP и Osé.

Когда мы говорим о конкуренции, то предполагаем два момента. Во-первых, конкуренция существует всегда. Может быть, много лет назад в России и не было конкуренции, но теперь, я полагаю, таких областей бизнеса просто не существует. Отсутствие конкуренции свидетельствует о том, что этот рынок никому не интересен. С этой точки зрения бизнес-соперничество — позитивный фактор. Во-вторых, хорошо, когда вы знаете своих конкурентов и, как



Contex SD4450

следствие, знаете, чего от них можно ожидать. Именно поэтому мы чувствуем себя очень комфортно. Однако когда вы компания номер один на рынке, вы не можете оглянуться на конкурента, чтобы понять, куда вам двигаться дальше. Вы должны играть на опережение и чувствовать перспективу рынка, то есть видеть рынок не сегодня и сейчас, а каким он будет в будущем — вот к чему вы должны стремиться. В этом и есть вызов нашей позиции лидера. В этом и есть сложность разработки планов развития, потому что получается, что уже сегодня мы должны быть на пять лет впереди рынка. И мы понимаем, что в буквальном смысле проектируем будущее. Это вызов и еще по одной причине. Такое производство, как в компании Contex, зависит от технологических стандартов, принятых на рынке. Практически невозможно предположить, что будет актуально через пять лет. Например, что случится, если USB как стандарт изживет себя... Понятно, что, планируя будущее, мы должны учитывать огромное количество факторов и степень их вероятности.

**Г.Ч.:** *Кстати, о прогнозах на будущее... Интересно узнать ваше мнение по поводу нынешней ситуации на финансовых рынках: ипотечный кризис в Соединенных Штатах, проблемы в банковской сфере, бурный рост цен на энергоносители, падение курса доллара... Текущие трудности как-то могут повлиять на деятельность компании Contex?*

**Д.Б.:** Да, нынешняя экономическая ситуация — это проверка для всех и каждого. Мы чувствуем себя очень уверенно в этой ситуации отчасти потому, что за нами стоит очень мощная и устойчивая финансовая структура в лице компании Ratos. Вообще, поскольку мы международная компания, мы привыкли следовать за колебаниями рынка. Хотя, конечно, как производственная компания, чувствуем на себе влияние слабого доллара по всему миру. Но мы не меняем свою ценовую политику на рынке и нашу бизнес-стратегию. Это просто задача, которую мы решаем внутри компании. Единственный оптимальный выход из этой ситуации — больше продавать и экономить на операционных издержках.

Вообще же нынешняя ситуация воспринимается нами как обычная: сегодня низкий курс доллара, завтра еще что-нибудь... Богатый опыт ведения международного бизнеса научил нас быть готовыми к неприятностям, быть гибкими. Мы смотрим в будущее с большим оптимизмом, мы видим новые рынки, новые возможности — именно поэтому мы анонсируем абсолютно новую международную маркетинговую стратегию.

**Г.Ч.:** *А что вы думаете по поводу перспектив российского рынка в сравнении с другими регионами мира? И вообще, в чем особенности ведения бизнеса в России?*

**Д.Б.:** Из своего многолетнего знакомства с российским бизнесом я четко усвоил, что Россия — это Россия. Конечно,

но, когда мы говорим о наших идеях, философии, стратегии, мы предполагаем универсальный подход в масштабах международного бизнеса. Но мы отдаем себе отчет, что он должен быть адаптирован к специфике каждой страны. Так вот, Россия выпадает из этого ряда именно в силу своей исключительности. Вас отличают не только свои традиции, своя культура, вы — единственная страна, которая одновременно представляет Европу и Азию. Россия — это сложная комбинация европейского рассудка и азиатской чувственности. Компания Contex уже 14 лет работает на российском рынке, и мы наблюдаем, как стремительно развивается данный рынок — это не может не удивлять. Вы, несомненно, имеете более высокий потенциал по сравнению с другими рынками, на которых представлены наши широкоформатные сканеры. Это объясняется растущими потребностями вашей промышленности, строительства, необходимостью формировать электронные архивы документов, гарантируя таким образом их безопасность.

Рынок применения широкоформатных сканеров можно условно поделить на два сегмента: scan to file — сканирование в файл и scan to print — сканирование для печати. Первый, scan to file, развивается уже достаточно давно, но продолжает активно увеличиваться, показывая до 20% роста в год. Второй, scan to print, образовался совсем недавно, он растет примерно на 30% в год. Так что мы очень воодушевлены результатами

продаж нашего оборудования и программного обеспечения в России и собираемся приложить максимум усилий, чтобы стать ближе к потребителям и точнее соответствовать их профессиональным запросам. В долгосрочной перспективе можно говорить о программе разработки наших решений специально для российских покупателей.

**Г.Ч.:** Компания *Contex* уже давно работает с известным и крупнейшим на рынках САПР и ГИС российским дистрибутором *Consistent Software Distribution*. В связи с формированием новой маркетинговой стратегии, новых подходов к продажам стоит ли ждать изменений в схеме вашей деятельности в России?

**Д.Б.:** Как я уже говорил, мы находимся в процессе изменений. Мы открыли свои региональные представительства на территории Японии, Китая, США, а также региональные офисы для стран Азии и Тихоокеанского региона, которые расположены в головном офисе в Дании. Это наш новый подход к ведению бизнеса. В настоящий момент мы находимся на этапе перехода от прежней системы к новой структуре. Этот процесс требует очень много сил и времени. Я не готов сказать сейчас, как будет строиться наше сотрудничество с Россией, потому что все еще работаю над новой стратегией. Я не задумываюсь о "престижности" в вопросе наличия нашего офиса в России, для меня это больше момент целесообразности с точки зрения рынка. А целесообразность формулируется исходя из особенностей конкретной ситуации. Российский рынок сложен для входа: вы должны каким-то образом "понравиться" крупным промышленным компаниям и правительственным структурам, вы должны обладать пониманием конкретных потребностей рынка в тот или иной момент. В конце концов, вы должны понимать, с кем и когда пить водку, а когда лучше этого не делать. Представьте, я со своим английским языком открываю здесь региональный офис или нанимаю человека, которого в действительности не знаю. Такой сложный и рискованный путь явно уступает по эффективности существующей схеме сотрудничества, когда наши интересы на рынке эксклюзивно представляет наш российский партнер. Компания *Consistent Software Distribution* работает на российском рынке около 25 лет, имеет обширную дилерскую сеть и превосходную репутацию. Каковы основные функции дистрибутора? Формировать и сегментировать рынок в соответствии с потребностями конечных клиентов, искать и транслировать производителю новые возможности,

открывающиеся на рынке, стимулировать рост продаж. Если ваш партнер способен выполнять эти функции на "отлично", какой вам смысл что-либо менять? Компания *Consistent Software Distribution* — превосходный партнер в этом плане. По крайней мере, у меня нет ни одной жалобы в их адрес. Мы здесь, чтобы расти, и они обеспечивают этот рост. Кроме того, достижением уже многолетней истории нашего партнерства является доверие друг к другу, умение держать слово, открытость и взаимопонимание.

**Г.Ч.:** Ваш нынешний визит связан, в частности, с анонсированием новых линеек широкоформатных сканеров серий *HD* и *SD*. Чем отличаются новые устройства от тех, что компания *Contex* производила до сих пор? С чем связан выпуск линейки *SD*-сканеров?

**Д.Б.:** В этом году мы объявили о выходе на рынок двух новых серий широкоформатных *HD* (*High Definition*) и *SD* (*Standard Definition*) сканеров. В апреле вышла первая из них — сканеры *HD*, которые являются усовершенствованной версией сканеров, работающих по технологии *CCD*. Мы увеличили разрешение до 1200 dpi и скорость сканирования. Новая технология, разработанная компанией *Contex*, удвоила производительность сканера по сравнению с его ближайшими конкурентами за счет использования *USB 2.0* и технологии *xDTR*. Что касается последнего параметра, то мы говорим не столько о скорости прохождения оригинала, сколько об эффективности сканера в целом. Мы не хотим следовать за рынком, говоря о том, сколько дюймов вы можете протянуть через устройство в секунду. Наша цель — дать пользователю максимальный эффект в виде превосходного качества изображения, высокой продуктивности и в конечном счете рентабельной эксплуатации оборудования.

Мы также запустили производство сканеров абсолютно новой для нас платформы *SD* на базе технологии сенсоров (*CIS*). Это наша уникальная разработка, потому что это не просто *C*-сенсоры в привычном смысле. Мы интегрировали нашу привычную технологию *CCD* (*Charge-Coupled Device*), базирующуюся на оптическом методе снятия изображения, с технологией *CIS* (*Contact Image Sensor*), основанной на приемном элементе, состоящем из линейки датчиков. Главное преимущество, которое мы получили, — максимальное разрешение 1200 dpi при более низкой цене устройств. По возможностям разрешения мы по крайней мере в два раза опередили кого бы то ни было на рынке. И это явля-

ется частью нашей стратегии на текущий год и ближайшее будущее. Мы собираемся вести за собой рынок не только с точки зрения объема производства и продаж, но и предлагая ему революционно новые технологии.

**Г.Ч.:** Чем обосновано решение компании *Contex* выйти на рынок со сканерами на базе *CIS*-технологии?

**Д.Б.:** На самом деле мы не придерживаемся фанатично какой-то одной технологии. У нас отсутствует парадигма типа "сегодня мы должны выпускать сканеры только на основе *CCD*-технологии, потому что выпускали их вчера". Мы ищем оптимальные пути достижения лучших результатов как для бизнеса, так и для клиентов. Внутри компании мы начали работать с *CIS* около 10 лет назад и примерно тогда же были в принципе готовы выйти на рынок с этой технологией. Но в то время мы считали, что решение недостаточно эффективно, чтобы в полной мере соответствовать нашим стандартам. Наша репутация на рынке столь высока, что мы не можем просто выпустить продукт, а потом думать, насколько сканер удовлетворяет запросам клиентов. Нам доводилось быть свидетелями таких случаев, когда другие игроки рынка выпускали устройство, которое не совпадало с потребностями конечных пользователей. Вы можете позволить себе такие эксперименты, если у вас нет за плечами сильного, известного бренда, а значит рисков и ответственности, связанных с ожиданиями потребителей.

Настал момент, когда мы можем ответственно заявить, что сканеры *SD*, работающие на комбинации двух технологий, бесспорно сравнимы по качеству со сканерами серии *HD* и, несомненно, превосходят аналогичные устройства других производителей. Также мы утверждаем, что сканеры серии *HD* — лучшие на рынке. Если вам нужен многоцелевой сканер, способный выполнять все типы работ, — это сканер *HD* от *Contex*.

Выпуская на рынок серию *SD*, мы ставили перед собой задачу завоевания новых рыночных ниш. Теперь мы рассчитываем на те сегменты, в которых присутствовали со сканерами *HD*, но для которых возможности таких сканеров избыточны. Сканеры *SD* предназначены для решения задач, которые не требуют высоких технических характеристик. Кроме того, в текущей линейке *SD*-сканеров представлено самое широкоформатное из *CIS*-устройств, существующих сегодня в мире. Это устройство позволяет работать с оригиналом шириной до 44 дюймов.





# Выберите бескомпромиссное сканирование

Компания Contex представляет новые модели сканеров серий SD и HD – превосходное сочетание скорости и точности.

## Широкоформатные сканеры, которые превзойдут ваши ожидания!

Предназначенные для сканирования любых типов носителей – от планшетов до чертежей и книг, – сканеры Contex не упустят ни одной детали.

А мощное программное обеспечение NextImage сделает процесс сканирования, копирования и управления документами удобным как никогда прежде.

Широкий модельный ряд позволит выбрать сканер для любых задач и любого бюджета.

**Так стоит ли искать компромисс?**

**Зайдите на [www.contex.ru](http://www.contex.ru)**

**Новые сканеры Contex: первым покупателям – по лучшей цене!**

**Consistent Software®**

авторизованный дистрибьютор Contex

Тел.: +7 (495) 775-07-62

Internet: [www.consistent.ru](http://www.consistent.ru)



☐ Широкий модельный ряд – от 17" до 54"

☐ Технологии сканирования CCD и CIS

☐ Высокая производительность для реальных задач

☐ Сканирование любых типов носителей

☐ Высокая точность сканирования

☒ Все

вышеперечисленное



Contex HD4250

**Г.Ч.:** Вы презентовали новые продукты компании Contex на встрече с дилерами Consistent Software Distribution, прибывшими из разных регионов России. Каковы ваши впечатления по итогам мероприятия?

**Д.Б.:** Мне всегда очень нравится участвовать в таких встречах, особенно если они проводятся "в узком кругу". Обычно дилерские встречи предполагают аудиторию около 300 человек, и вы со своего подиума не видите ничего, кроме слепящего света софитов, направленных на вас. А в этот раз презентация представляла собой не просто мою зажигательную речь, а конструктивный диалог между мной и представителями российского бизнеса непосредственно на местах. Мне действительно очень важно их мнение, важны их вопросы, их идеи по улучшению продуктов и сервиса. Теперь я владею ситуацией и понимаю, как у них обстоят дела. Я получил информацию к размышлению, как нам действовать в будущем и чем мы можем помочь российскому рынку. Я не готов делать сейчас какие-то конкретные и ответственные заявления, потому что наша будущая стратегия разработана еще не до конца. Но я уверен, что если мы встретимся и пообщаемся с вами на эту же тему через пару месяцев, мне будет что представить и сказать.

**Г.Ч.:** На этой встрече прозвучало мнение представителя одного из дилеров по поводу идеального сканера для российского рынка: разрешение 300 dpi, низкая цена и наличие "зеленой кнопки", то есть простота управления устройством. Предполагалось, что именно такие сканеры востребованы рынком и соответственно будут продаваться вагонами и поездами. Вы думаете, это реально?

**Д.Б.:** Я думаю, это определенно интересно. Мы действительно торговали примерно таким сканером, правда с разрешением 200 dpi. Мы, конечно, имели успех на рынке, но не в масштабах вагонов и поездов, потому что в тот момент самый ходовой сканер, по мнению дилеров, должен был иметь разрешение 600 dpi. Теперь — новое предложение... В конце концов, дело не в количестве точек на дюйм. Информационный посыл, который я получил, был в результате следующим: чем ниже будет цена сканера в России, тем больше мы их продадим. И мы обязательно прислушаемся к этому пожеланию, потому что хотим адаптироваться и сфокусироваться на запросах и потребностях конкретного рынка, то есть мы готовы быть максимально гибкими.

**Г.Ч.:** Г-н Бендикс, наша встреча подходит к концу. Последний вопрос: о чем

мечтает директор компании Contex по региону EMEA?

**Д.Б.:** О, это сложный вопрос, потому что сейчас мне некогда мечтать, слишком много работы в связи с грандиозными переменами, происходящими в нашей компании. Мы развиваемся так быстро, что мои желания сбываются, не успев побыть мечтами. В моем случае мечта — это почти реальность, а реальность — это то, что в сложившейся ситуации для нас открыты все дороги. Мы обладаем мощью внутри компании, у нас есть желание и готовность решать очень сложные задачи, и мы имеем финансовые возможности, чтобы реализовать самые смелые планы. Если мы видим интересные для нас рынки, или территории, или рыночные ниши, мы просто идем туда и осваиваем их. В рамках нашей новой стратегии, если мы захотим открыть региональный офис в Австралии, мы его откроем, если решим, что нам необходимо представительство еще в какой-то части света, мы опять же справимся с задачей. И потому моя жизнь полна впечатлений, я работаю в разных уголках мира, встречаю интересных людей, знакомлюсь с другими культурами, традициями, устройством бизнеса. И это очень интересная и захватывающая часть моей работы, если ее любить. А я свою работу люблю...