

# КУРТ ЭДЕР: ЧТОБЫ ВОЛКИ БЫЛИ СЫТЫ И ОВЦЫ ЦЕЛЫ



*Эlegantного, больше похожего на кинопродюсера, чем на промышленника, Курта Эдера знают многие кабельщики, прежде всего как владельца и президента австрийской фирмы «EDER Engineering», производящей волоочильные фильеры и инструменты для производства кабелей, но также и как общественного деятеля: доктор Эдер – президент AWCMA/VÖDKM, австрийской Ассоциации производителей кабельного оборудования, и вице-президент IWCEA – Международной ассоциации экспонентов кабельно-проводниковой продукции. Вот о профессиональных объединениях, о выставках, и о других актуальных вопросах, стоящих перед мировым сообществом кабельщиков, мы и поговорили с Куртом Эдером накануне «WIRE Russia».*

**– Доктор Эдер, как получилось, что Вы стали одним из основателей AWCMA?**

– До создания австрийской Ассоциации производителей кабельного оборудования большинство наших промышленников работали с зарубежными потребителями каждый в одиночку, на свой страх и риск. Они обращались к одним и тем же покупателям, поочередно предлагая им тот или иной вид продукции. Мы упустили возможный успех просто потому, что не умели работать вместе и не кооперировались в комплексном обслуживании заказчиков, то есть не предлагали им сразу комплект оборудования, инструментов, материалов и т.п., включая техническую поддержку.

Однажды во время встречи с приятелем, таким же, как я, австрийским предпринимателем, я сказал, что сыт по горло недостатком информации и упущенными возможностями, и предложил собраться вместе всем производителям оборудования и поговорить. Но когда я рассказал о нашей идее тому, кто в то время был президентом Австрийской федеральной экономической палаты, этот очень опытный человек предупредил меня: «Вам никогда не удастся объединить усилия даже двух предпринимателей, потому что они слишком эгоистичны, слишком «волки одиночки». Но он ошибся.

Мы начали обсуждать идею объединения с коллегами в начале 1988 года. В том же году шестеро из нас попробовали работать совместно. Мы решили подключать друг друга уже на самом начальном этапе работы с зарубежными заказчиками. Когда кто-то из нас посещал своего заграничного клиента, то всегда брал с собой каталоги коллег. Вначале мы беспокоились, что можем отпугнуть покупателя слишком большим объемом информации. Но эта иллюзия быстро развеялась. Заказчики говорили нам, что их очень интересуют наши технологии и продукция, и довольно часто оказывалось, что именно это «звено в цепи», эту часть оборудования они долго искали. Им нужна была такая профессионально по-

добранная информация. Таким образом, идея с каталогами оказалась скорее полезной, чем вредной.

В следующем году после создания AWCMA/VÖDKM количество ее членов увеличилось до 12. Сегодня она насчитывает 22 компании, и это сто процентов австрийских предприятий, выпускающих кабельное оборудование. Мы выступаем от имени всей Ассоциации как единое целое. Совместно устраиваем технические симпозиумы, участвуем в выставках, организуем торговые делегации. Например, в конце марта я как президент AWCMA/VÖDKM участвую в официальном визите австрийской торговой миссии в Казахстан и Узбекистан. Конечно, я использую эту возможность, чтобы посетить кабельные заводы таких далеких от нас и перспективных стран.

**– Вы считаете, профессиональное объединение кабельщиков необходимо?**

– Конечно! Кабельное производство не стоит на месте, оно постоянно развивается. И в то же вре-



Развитие кабельной индустрии в целом, тех или иных видов кабельной продукции зависит от множества причин – экономических, политических и т.д. Ситуации и события в других странах могут влиять на европейский рынок кабельной продукции. И Ассоциация может и должна «всегда держать руку на пульсе», следить за ходом событий и, если необходимо, принимать в них активное участие. Выступая как единое целое, от имени всех австрийских производителей кабельного оборудования, Ассоциация решает проблемы гораздо лучше, чем даже крупная и преуспевающая, но единичная компания. Мы имеем больший успех и большую экономию при организации выставок, презентаций и других мероприятий. Ассоциации легче собрать информацию о том, что происходит сегодня и что может произойти завтра. Единичная компания никогда не имеет столько данных, сколько Ассоциация, чтобы сделать хороший прогноз для своего бизнеса. Короче говоря, мы всячески объединяем усилия и возможности, и это дает желаемые результаты.

Мы встречаемся по меньшей мере каждые два-три месяца в Австрии, не считая встреч на выставках, где у нас мало времени поговорить друг с другом. На этих встречах за круглым столом мы обмениваемся мнениями и полезной информацией. Такая работа очень полезна, она помогает нам принимать важные решения.

Объединение австрийских производителей стало еще более необходимым и в связи с повсеместным падением цен на оборудование. Только цены на экс-

трузионные линии за последние четыре года упали вдвое. Чтобы удешевить производство, западноевропейские предприятия пытаются переместить свой бизнес в Восточную Европу или в Китай, где еще более низкий уровень затрат на производство. Но аутсорсинг не решает всех проблем, так как часто вы не получаете нужного уровня качества продукции и вам приходится тратить большие деньги, чтобы предоставить покупателю гарантийное обслуживание.

Нашей Ассоциацией было принято решение, что все научные исследования должны оставаться в Австрии. Нам хватает благоразумия, чтобы не выдавать разработки интеллектуальной части проекта. Это слишком рискованно. Можно ограничиться налаживанием производства продукции массового потребления.

В период с 1980 по 2000 годы компания Eder Engineering продала в Китай большое количество оборудования. Мои коллеги поступили так же. Однако с 2000 года количество наших продаж в Китае стало уменьшаться. Когда китайцы увидели, что оборудование, сделанное в Китае, выглядит похожим на наше, они стали безжалостно подделывать все. Ни капли уважения к законным правам и патентам! Конечно, их цены были гораздо ниже наших, ведь им не требовалось никаких научных исследований, чтобы скопировать наше изделие.

Я недавно запатентовал новшество, которое помогает отличить копию от оригинала, и это только одно из средств защиты. Мы изобрели и разработали его, чтобы защитить наши волокна, которые на-



ходятся под угрозой, так как даже сырье от General Electric и Sumitomo сейчас подделывается. Однако это изобретение имеет более широкую область применения. Во-первых, оно помогает понять, является ли сырье настоящим или нет. Обычно трудность состоит в том, что если материал заключен в оболочку, практически невозможно определить, является ли он подлинным или поддельным. Во-вторых, оно может составить полный сертификат происхождения волочильного станка. Эта информация не может быть переписана, так как это закрытая система, затрагивающая программное обеспечение. Мы поместили ее на очень маленький микрочип, который недоступен в свободной продаже и на котором содержится специальный код. Этот код тут же сообщает: «Это продукт фирмы Eder или продукт фирмы такой-то». В-третьих, есть открытая программа, где конечный пользователь может описать все подробности по применению этих специфических частей.

Это изобретение полезно для стратегических отраслей промышленности, таких, как самолетостроение, космическая авиация, военная промышленность и т.п. Например, все самолеты после какого-то времени использования нуждаются в повторной сертификации и замене деталей. Сейчас существует международная мафия, которая продает поддельные детали на 10 % ниже, чем подлинные. Но имеется разница между вышеупомя-

нутыми людьми и теми, кто сознательно продает подделки по оригинальным тарифам по ценам подлинных деталей.

Если самолет падает и страховая компания должна выплатить деньги, первым, что они могут проверить, является то, оригинальные ли детали использовались во время обслуживания и производились ли замены деталей с рекомендованной частотой. Обычно эту информацию нигде нельзя получить, но моя система делает это возможным.

Это изобретение позволяет отличить подлинные детали от поддельных. Спектр его применения гораздо шире, чем производство кабельного оборудования или волочильных машин, но эта идея возникла в основном благодаря давлению Китая в этой области. В специальном отделе Международной торговой палаты в Австрии есть черный список фирм, занимающихся подделкой, но даже если вы знаете, кто они, – эти ребята такие ловкие и находчивые, что найдут способ вас обхитрить. Вы можете остановить их на месяц, два, а потом они создадут новую компанию, занимающуюся тем же самым. Они без зазрения совести используют известные бренды.

**– Защита патентов – это тоже часть работы Ассоциации?**

– Нет. Это индивидуальная задача, которую каждая компания должна решать сама. Лично я, разумеется, могу оказать какую-либо помощь, но в таком случае действовать я буду только от имени Eder Engineering, а не от лица Ассоциации.

**– Четыре года назад на страницах нашего журнала Вы высоко оценили первую выставку «WIRE Russia 2003». В каких экспозициях Вы предпочитаете участвовать сейчас?**

– В прошлом году мы участвовали в двух главных мероприятиях, одно из которых – основа всех наших мероприятий: «WIRE Duesseldorf». На этой выставке стенд AWCMA занял примерно 2800 м<sup>2</sup>. Это наше главное мероприятие, поскольку в нем участвовали и представляли свои последние технические достижения все наши 22 компании. Вторая выставка – это «WIRE China». Западная Европа потеряла большую часть своей значимости. Я бы сказал, что к нашим основным рынкам относятся страны бывшего Советского Союза, большая часть Азии и Ближнего Востока. Мы сконцентрировались на этой территории, так как здесь есть все предпосылки для успешного бизнеса. Страны СНГ, как и Восточная Европа в целом, нуждаются в модернизации.

А вот Северная Америка утратила для нас большую часть своей значимости. В течение последних двух лет там был экономический кризис, к тому же, мне кажется, американская Ассоциация не всегда хорошо продумывает планы выставок. Так, например, они проводили выставку «InterWIRE» в Атланте, которая со временем сошла на нет. То же самое произошло и с выставкой «WIRE» в Сингапуре, кото-



рая больше не является промышленной. В Атланте больше нет бизнеса.

И еще у американцев есть такая забавная особенность. Они никогда не посылают на выставки руководителей. У них в выставочных залах появляются в основном руководители среднего звена – и это скорее плохо. Все они знают друг друга, встречаются на подобных мероприятиях каждые два года, и все их общение сводится к «Привет! Привет!». Затем они исчезают в гостеприимных гостиных, и едва ли Вы еще увидите их на выставке, разве что в последний день они покажутся, чтобы собрать немного каталогов как доказательство того, что они вообще посещали это мероприятие.

Поэтому американские выставки, на наш взгляд, неэффективны для нас, европейцев. Однажды у американцев был шанс полностью изменить «InterWIRE», когда они перенесли выставку в Кливленд (штат Огайо) после пятнадцатилетнего проведения ее в Атланте, но они этим не воспользовались. Это, безусловно, более подходящее место для кабельной выставки. Однако выбрали неудачное время, назначив дату мероприятия всего лишь за 18 дней до открытия кабельной выставки в России. Теперь угадайте, на какую из выставок поедет большинство?

В Америке кабельная промышленность парализована, тогда как в России она стремительно развивается. У вас, русских, достаточно нефти, достаточно денег, и вы выплатили все свои долги гораздо раньше, чем мы ожидали. Поэтому все едут на российские выставки. Но даже если бы мы и хотели участвовать в обеих выставках, это было бы невозможно, потому что тогда нам пришлось бы удвоить состав специалистов и количество оборудования, чтобы послать это на две разные выставки практически одновременно.

Эта ситуация похожа и на ситуацию с выставкой «WIRE India», которая проходила почти сразу после «WIRE China». Я не понимаю, что заставляет людей организовывать мероприятия в таком небольшом временном промежутке друг от друга. Организаторы выставок должны быть более осторожны, так как с годами наша прибыль сильно уменьшается и мы не можем тратить ее так расточительно.

**– Первый раз Вы «участвовали» в московской технической выставке в 1956 году, когда отец взял вас, еще мальчишку, с собой в Москву. Тогда же и был подписан первый контракт фирмы EDER со «Станкоимпортом», который обеспечил поставку более двух тысяч волочильных станков в Советский Союз.**

– Восточная Европа традиционно была хорошим рынком для австрийских компаний. Мне кажется, мы понимаем жителей этих стран лучше, чем могут их понять любые другие народности, и это упрощает общение как по личным делам, так и по вопросам бизнеса.

Мы можем легко справляться с такими проблемами, как бюрократия и искусственные препятствия.



Без сомнения, здесь мы встречаем гораздо меньше проблем, чем в Китае.

Мне бы хотелось, чтобы все компании, с которыми я сотрудничаю, были так же благонадежны в денежных вопросах, как российские. Некоторые русские компании даже имеют систему стопроцентной предоплаты, что показывает степень их доверия к австрийским компаниям. Это из-за того, что у наших отношений давняя история. Например, у моей компании, основанной отцом 60 лет назад, она восходит к 1956 году. Мы снабжаем уже второе и третье поколение владельцев кабельных компаний. Я бы сказал, приверженность традиции и благонадежность присущи русским в той же степени, что и стойкость при распитии водки.

Производство проволоки снова становится прибыльным. Кабельное производство становится лучше. В ближайшем будущем, скажем в следующие два или три года, производство проволоки будет более прибыльным, чем производство кабелей. Что касается оптического волокна, его производство в настоящий момент переизбыточно, но потребность начинает детерминировать, значит, будет небольшая активность в этой зоне. Наиболее перспективный сектор – это стальная проволока всех видов. Сталь будет использоваться во всех аспектах нашей жизни. Сталь очень особенная. Вы вроде бы и не замечаете ее, но она повсюду и везде.

Если вы очень внимательны – это просто: следить за биржевыми курсами. У вас появляется чувство иногда интуитивное о том, как все будет развиваться. Иногда вы ошибаетесь, но если вам повезло, вы чаще всего оказываетесь правы в своих прогнозах, следя за ситуацией на рынке.