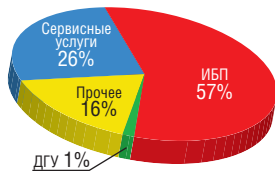


# Компания Chloride

## ИТОГИ РАБОТЫ В 2010 ГОДУ

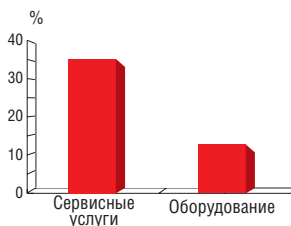
Компания Chloride на российском рынке уже третий год представлена своей «дочкой», ООО «Клорайд Рус», которая помимо исполнения обычных функций представительства занимается полноценной коммерческой деятельностью, отвечая за весь цикл — от импорта и поставок оборудования до гарантийного и послегарантийного обслуживания. Общий объем бизнеса компании Chloride Rus в 2010-м календарном году по сравнению с 2009 г. вырос на 16%. По-прежнему наибольший объем продаж приходится на сектор ИБП (57%). Доля продаж сервисных услуг за прошедший год увеличилась почти в три раза и составила 26% в общем обороте компании. Это связано с тем, что помимо стандартного послегарантийного сервисного обслуживания ранее



**Структура бизнеса «Клорайд Рус».**

установленного оборудования компания начала оказывать услуги по монтажу и инсталляции ИБП Chloride и смежного оборудования, а также выполнять работы по проектированию систем бесперебойного и гарантированного электроснабжения.

Как и в 2009 г., наиболее значительный рост (36%) продаж компания показала в секторе



**Динамика различных секторов бизнеса «Клорайд Рус».**

сервисных услуг. Объем продаж оборудования (ИБП, дизель-генераторных установок) за год вырос на 11%.

### Отраслевая структура бизнеса

Наибольший объем (39%) продаж пришелся на финансовый сектор, где компания имеет многолетний опыт успешной работы с финан-



**Отраслевая структура продаж «Клорайд Рус».**

совыми группами и банками, занимающими верхние строчки общероссийских рейтингов. Доля телекоммуникационного сектора возросла с 3 до 24%, что было достигнуто благодаря нескольким реализованным масштабным проектам для операторов мобильной связи из «большой тройки» и крупных интернет-провайдеров. 24% оборота компании реализовано в органах государственной власти и на предприятиях общей инфраструктуры (транспорт, энергетика, электрические сети, гражданское строительство и др.). Доля промышленного сектора увеличилась с 6 до 12%, что компания связывает с началом бизнеса и первыми результатами работы в сегменте «индустриальных» ИБП.

### Новые продуктовые линейки

В 2010 г. компания представила рынку модульный ИБП 60-NET (модельный ряд от 10 до 20 кВт·А). Также компания выпустила на российский рынок и осуществила первые поставки систем бес-

перебойного электропитания Trinergy мощностью от 200 до 1200 кВт, инновационных ИБП с динамическим режимом работы, масштабируемостью до 9,6 МВт и КПД до 99%.

Кроме того, как и планировалось, компания представила российскому рынку специализированные индустриальные системы, разработанные для применения в «тяжелых» промышленных условиях и отвечающие самым жестким техническим требованиям: ИБП Excoг Apodys от 2,5 до 120 кВт·А, инвертор постоянного/переменного тока Exond Apodys от 5 до 320 кВт·А, зарядно-выпрямительное устройство Excel CF от 0,6 до 8 кВт, зарядно-выпрямительное устройство Excel Apodys от 0,4 до 450 кВт.

### Каналы продаж, партнерская сеть

Еще в 2009 г. на российском рынке была запущена обновленная партнерская программа «Клорайд Рус», благодаря чему



**Структура партнерской сети «Клорайд Рус» в зависимости от специализации партнеров.**

компания смогла значительно увеличить партнерскую сеть. За прошедший год численность партнерской сети компании в России выросла практически на четверть, и в настоящее время она составляет порядка 100 компаний (из которых примерно половина — региональные), регулярно использующих в своих проектах оборудование Chloride.

Компания «Клорайд Рус» была создана не с нуля, а стала резуль-

татом развития бизнеса одного из дистрибьюторов Chloride, поэтому к ней перешли и договорные отношения с некоторыми заказчиками, среди которых крупнейшие банки и ведущие телекоммуникационные компании страны. Однако доля прямых продаж конечным заказчикам в бизнесе «Клорайд Рус» составляет всего 14% (включая сервисный бизнес), остальное приходится на партнерскую сеть.

Исторически на российском рынке компания Chloride ориентирована на проектный бизнес и поставки систем бесперебойного электропитания средней и большой мощности, поэтому доля реселлеров в структуре партнерской сети составляет всего 3%. Практически в каждом регионе компания представлена как минимум одним партнером — либо системным интегратором, либо электротехнической компанией, которые осуществляют как поставки оборудования, так и его обслуживание.

### Обучение

В 2010 г. продолжило и расширило свою работу российское отделение «Академии Chloride». За этот год силами локальных тренеров, имеющих право проведения тренингов на русском языке, было обучено более 30 сервисных инженеров компаний-партнеров (в основном региональных), что существенно усилило конкурентные преимущества компании при поставках оборудования в регионы России.

### Реализованные проекты

В 2010 г. компания «Клорайд Рус» добилась заметных успехов в реализации крупных проектов по созданию систем бесперебойного и гарантированного электроснабжения. Это, в частности, создание системы бесперебойного электроснабжения ЦОДа одного из мобильных операторов «большой тройки».