**Русский характер Orange**

Бизнес одного из лидеров современных услуг ЦОД и облачных сервисов в России – международного провайдера Orange Business Services – продолжает расти даже в кризисные годы. О глобальной перестройке компании и победе русского характера над кризисом корреспонденту «Стандарта» Дмитрию ПЕТРОВСКОМУ рассказал генеральный директор компании в России и СНГ Ричард ван ВАГЕНИНГЕН.

**Оставаясь главой Orange Business Services в России и СНГ, в начале года Вы возглавили международные продажи глобальной компании. Почему именно российскому топ-менеджеру доверили эту работу? Какие новые задачи, сложности и достижения можно отметить?**

До 2015 года управление Orange Business Services велось по глобальным участкам: Америка, Европа и страны СНГ, Ближний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион. Подразделения работали практически независимо, что снижало эффективность компании, особенно в стандартизации бизнес-процессов, унификации продуктов и сервисов. Независимость приводила порой к неконструктивной внутренней конкуренции. В 2014 году было решено превратить компанию в глобально централизованную. Исполнительный вице-президент по развитию международного бизнеса Гельмут Райзингер собрал новую управляющую команду, в которой помимо глав по регионам, появились главный операционный директор, финансовый директор, глава международных продаж и пр. На новые топ-позиции пригласили руководителей, подразделения которых показали лучший результат. За два не очень легких года моей работы генеральным директором в России мы добились роста не только продаж, но и доходности бизнеса – даже к 2013 не кризисному году.

Ключ к успеху Orange – в настройке программ работы с клиентами на разных континентах на основе единого бизнес-подхода, в его прозрачности. Крупный клиент Orange должен видеть, что работа с его подразделениями везде, например, в США и в Китае, строится на одинаковых принципах и условиях. Новая политика потребовала больших изменений в компании, повлияв на инвестиции, инфраструктуру, обучение кадров и пр. Но на этом пути мы станем более конкурентоспособными по всему миру.

**Продолжил ли Orange Business Services рост в России и СНГ в этом году?**

Рост оборота в пошлом году составил здесь 25%. По итогам первого полугодия 2015 году Orange Business Services в России и СНГ также продемонстрировал рост продаж 20%.

Одна из причин – в том, что два года назад в России мы решили сфокусироваться на работе с крупнейшими клиентами. В течение двух трудных лет мы не потеряли ни одного большого клиента в России. Крупный бизнес понимает, что такое кризис и риск-менеджмент, постоянно ищет новые возможности и находит их вместе с нами.

**Некоторые эксперты полагают, что на новом витке кризиса приходится в первую очередь заниматься сокращением издержек и снятием рисков, а поиском новых возможностей.**

Конечно, это спорный вопрос: что первично – кризис или проблемы, урегулирование которых назрело давно. Но, например, закон 242-ФЗ о хранении персональных данных россиян на территории РФ, вступающий в силу с 1 сентября, нам, международному сервис-провайдеру, дал новую большую рыночную возможность. Спрос на облачные услуги у нас вырос на 70% в первом полугодии 2015 по сравнению с 2014.

Сейчас лишь 15% всех запросов на наши облачные сервисы не связано с 242-ФЗ. И мы не упустили этот шанс. Практически все крупные иностранные клиенты в России обратились с этим именно к нам.

**Выдержит ли этот вызов инфраструктура Orange Business Services?**

В России у нас – 30 ЦОД уровня надежности Tier 3 и Tier 3+. При этом, разработав единую мировую политику дизайна и оснащения ЦОД, в России мы начали программу расширения и модернизации. За счет глобальности и унификации решений мы получаем лучшие условия кредитования и лучшие условия поставок от вендоров. Это – серьезное конкурентное преимущество, влияющее, в т. ч., на цены. В частности, два наших ЦОД в Москве в ближайший год будут значительно перестроены. Их общая площадь увеличится в четыре раза, а мощность и сервисные возможности – многократно. И мы точно знаем, что они будут быстро загружены.

**Какое главное рыночное преимущество дает ваш облачный сервис Flexible Computing Advanced, запущенный в преддверии вступления в силу 242-ФЗ?**

Помимо модели IaaS (Infrastructure as a Service – инфраструктура как услуга), при которой пользователь может платить только за используемые ресурсы, клиент получает надежное, проверенное глобально операторское облачное решение собственной разработки. Главное преимущество Flexible Computing Advanced – в масштабе экспертизы, поддержке штатом в 2 тыс. специалистов в области облачных технологий по всему миру. При необходимости к решению любой технологической задачи немедленно подключаются наши коллеги из Европы, Азии или Америки. Мы предоставляем нашим клиентам end-to-end SLA, техподдержку в режиме 24/7.

**Orange Business Services в России – крупный интегратор ИКТ-решений. Какие значимые проекты компания выполнила в этом году?**

Интеграция – часть нашего бизнеса по ИКТ-обслуживанию корпораций. У нас – тысячи крупных клиентов в России, в т. ч. в банковском, нефтяном секторе, ритейле, на транспорте и в телекоме. Из последних проектов для операторов можно отметить построение инфраструктуры оператора «Глобалком» холдинга GS Group в инновационном кластере «Технополис GS» в Калининградской области, а также сотрудничество с российским провайдером облачных бизнес-приложений Mango Office, который использует наши высокоскоростные каналы для офисов в регионах и ЦОДы в крупных городах РФ.

**По итогам 2014 года Orange Business Services был назван лучшим в России/СНГ партнером Cisco в сегменте Commercial, показав рост продаж решений вендора на 30%. Учитывая западные санкции возможны ли подобное достижения в 2015-м?**

Снижение темпов ИКТ-стройки – глобальная реальность, которая касается и западных, и восточных вендоров. Периоды подъема и охлаждения свойственны всем процессам в природе, но это их не останавливает. Orange Business Services везде и в России работает по закону, наши услуги лучше, чем у многих конкурентов. Клиенты это знают и продолжают сотрудничество. Да, возникли новые сложности и ограничения. Но мы – провайдер услуг, и страна производства техники в нашем бизнесе ключевой роли не играет. Другое дело – требование клиента, который часто хочет, чтобы решение для него было построено на решении определенного вендора. Например, китайского.

**Видит ли Orange Business Services реальный потенциал российских вендоров? Планирует ли использовать в проектах российское оборудование или ПО?**

Мы всегда интересовались, а теперь еще внимательнее присматриваемся к возможностям российских производителей и разработчиков. И тестируем ряд решений. Но нужно понимать: чем большее количество решений от различных вендоров мы внедряем, тем нам сложнее управлять сетью. Даже когда у традиционного поставщика появляется новая линейка оборудования – возникает определенная сложность: нужно сертифицировать инженеров, обеспечить ЗИП, перенастроить систему управления и пр. В международной компании никто не изобретает велосипед: нам нужно быть унифицированными глобально.

**Не испытал ли Orange Business Services фатальных сложностей для бизнеса в России?**

Нет. Мы участвуем во множестве деловых и отраслевых мероприятий и постоянно убеждаемся, что наши коллеги и партнеры в России настроены прагматично. К честному бизнесу и грамотным инженерам везде прислушиваются. Мы не занимаемся политикой, но, конечно, вместе со всеми испытываем экономические трудности. Сам себе я не раз задавал вопрос: почему Orange Business Services в России оказался столь успешным в кризисное время? Помимо нашей рыночной позиции, я уверен, роль играет русский характер, привычка не сдаваться, сплачивается в трудные годы. Россия знавала времена гораздо более сложные. Здесь все настроены на победу.

**Недавно Orange Business Services стал членом Комиссии РСПП по телекоммуникациям и ИТ. Что компания рассчитывает получить в этой работе? Что больше всего волнует иностранный ИКТ-бизнес в России?**

Наши ведущие сотрудники не первый год участвуют в работе различных государственных комиссий и комитетов, индустриальных ассоциаций. Мы участвуем в подготовке предложений и замечаний, например, по профессиональным стандартам в ИКТ, стараясь привносить международный опыт. Нам, как и любому крупному игроку рынка, важно понимать общую обстановку в российском бизнесе, к чему приведет та или иная регуляторная новация. Наше участие в Комиссии РСПП связано с желанием слушать рынок и власти еще внимательнее.

Сейчас самые сложные вопросы для нас и наших коллег, пожалуй, в быстром изменении курсов валют. Ведь в капиталоемком ИКТ-бизнесе оборудование мы покупаем за доллары, а услуги продаем за рубли. Нам также очень важна стоимость кредитов на внутреннем рынке.

**Какие еще новые риски и возможности для вашего бизнеса в России вы видите? На чем удается экономить в кризис?**

Хорошо развивается наш бизнес предоставления спутниковых каналов. В первой половине 2015 года на местном рынке он вырос на 13% по сравнению с первым полугодием прошлого. Рост обеспечивают нефтяные, шипинговые, другие территориально распределенные компании. Имея пять собственных телепортов в России, мы обслуживаем более 30% глобальной базы спутниковых подписчиков Orange Business Services.

У Orange Business Services – 36 офисов по всей России, и теперь нам удается серьезно экономить на аренде недвижимости.

Для высокоинтеллектуального бизнеса – и риск и новая возможность – квалифицированные кадры. Стремясь сохранить позитив, доверие в компании, в прошлом году в короткий срок мы провели совсем небольшие сокращения на не ключевых позициях. Поддавшись соблазну оптимизации за счет самых дорогих во всех смыслах сотрудниках, после найти ту же экспертизу на рынке сложно, долго и дорого. И уже сегодня нужно думать, как развивать бизнес после кризиса. Поэтому мы продолжаем искать и принимать новых высококлассных специалистов.

Источник: Журнал «Стандарт»