

Harmonic и Omneon – ожидания оправдались

Приимерно год назад, буквально сразу же после окончания выставки NAB 2010, появилась информация о слиянии компаний Harmonic и Omneon. Журнал Mediavision неоднократно писал об этом. На выставке NAB 2011 главный редактор журнала Михаил Житомирский вновь встретился с вице-президентом теперь уже компании Harmonic Джефом Стедманом, который любезно согласился ответить на несколько вопросов.

Михаил Житомирский: Джеф, прошел год с момента объявления о слиянии Harmonic и Omneon. По прошествии этого времени, что Вы можете сказать о своих ожиданиях? Сбылись ли они и в какой мере?

Джеф Стедман: Да, прошел год, и я думаю, что по каждому аспекту реальность даже превзошла мои ожидания. И я говорю это абсолютно откровенно. Интеграция двух компаний проходит очень хорошо, я бы сказал, очень гладко. При планировании слияния одной из главных задач было проведение этого слияния без остановки бизнеса. Надо вспомнить, что перед объединением и Harmonic, и Omneon были очень успешными компаниями. Мы старались сделать так, чтобы этим слиянием не навредить признанному статусу лидеров рынка

Я думаю, что мы хорошо все сделали – бизнес не только не пострадал, но и перешел на качественно более высокий уровень. Не было никаких заминок, буквально ни на секунду. Причем не только в смысле оборота средств и дохода, что, несомненно, очень важно. Но и в смысле разработки новой продукции. Дело в том, что перед слиянием Omneon имел много систем, находящихся в стадии разработки. И мы не только не снизили темпов разработки, но даже получили дополнительный импульс в этом направлении. Это хорошо видно здесь, на выставке NAB, где мы демонстрируем широкий спектр новых устройств и систем, причем практически каждая из новинок появилось точно в срок, обозначенный в нашем плане, созданном еще до слияния с Harmonic.

Так что я думаю – все идет хорошо. Естественно, процессы слияния никогда не проходят без определенных усилий. Они требуются для того, чтобы сотрудники обеих компаний, включая и руководс-

тво, сработались друг с другом, пришли к взаимопониманию, а в ряде случаев выработали новые подходы, позволяющие делать работу максимально эффективно. Словом, ничего неожиданного для такого рода ситуации.

Хотел бы отметить радушие и открытость, с которыми команда Harmonic приняла в свои ряды специалистов Omneon. Мы чувствовали себя нужными, полностью вовлеченными в деятельность объединенной компании. И этому во многом способствовала позиция всех без исключения сотрудников Harmonic.

Михаил Житомирский: Спустя столь короткое по меркам бизнеса время, почувствовали ли Вы уже какую-то выгоду от слияния?

Джеф Стедман: Да, и тому есть множество примеров. Если же говорить в общем, то сейчас зачастую бывает так, что при обсуждении с клиентом приобретения продукции Omneon поднимается вопрос и о покупке ряда систем Harmonic, и наоборот. Раньше такого быть не могло – требовались две разные сделки. Как известно, Harmonic больше сосредоточена на секторе рынка поставщиков услуг, тогда как системы Omneon адресованы скорее вещателям и создателям контента. Ни одна из компаний не собиралась вторгаться в пределы другой, создавая соответствующие системы. Однако смежные секторы рынка были интересны каждой из них. Теперь возможность освоения «новых территорий» появилась, причем без необходимости «толкать друг друга локтями». В результате наибольший выигрыш получает пользователь, которому теперь из одного источника доступны технологии и системы Omneon и Harmonic. К примеру, сервис-провайдеры, приобретая оборудование Harmonic, теперь могут получить в свое распоряжение органично дополняющие его серверы, системы хранения и устройства транскодирования Omneon. То есть, имеет место естественное и эффективное проникновение систем каждой из компаний в те секторы рынка, куда поодиночке им попасть было бы гораздо сложнее.

Кроме того, мы видим, как меняется медиабизнес. Растет количество разных экранов, с помощью которых смотрят телевидение, появляются новые модели



просмотра. Мы, будучи еще компанией Omneon, хотели заключить партнерство с кем-либо, кто помог бы нам прийти и в эту сферу, кто хотел бы применить здесь наши технологии серверов, систем хранения и т.д. В результате клиенты объединенной компании получили в свое распоряжение средства для создания контента, его упаковки и доставки на все устройства, используемые сегодня для приема и просмотра аудиовизуального материала.

Михаил Житомирский: А как насчет бренда Omneon? Сохранит ли его продукция, ранее выпускавшаяся компанией Omneon?

Джеф Стедман: Да, сохранит. Название компании – Omneon – больше не существует. Мы теперь Harmonic. Но марка Omneon останется на лицевых панелях серверов Spectrum и MediaDeck, систем хранения MediaGrid и остальных устройств, выпускавшихся и ранее под этим брендом.

И в завершение я хотел бы сделать еще один комментарий относительно слияния наших компаний. Одним из важнейших результатов слияния стало объединение команды менеджмента, то есть клиент теперь имеет дело с консолидированной группой специалистов по продажам, сервису, маркетингу и т.д. И в процессе этого объединения ряд ключевых позиций заняли именно люди из Omneon. Яркий пример – я сам. В Omneon я был вице-президентом по маркетингу, а теперь занимаю такую же должность в Harmonic. То есть, имело место не поглощение одной компании другой, а объединение партнеров. А выигрывает клиент, получающий все – продажи, консультации, поддержку – из «одного окна».



Разумный переход на HD



Серия ZA от Fujinon

ZA22x7.6

ZA17x7.6

ZA12x4.5

HD
Hi-Definition

Переход на вещание в HD-формате требует внушительных инвестиций. Принимайте правильное решение, выбирая объективы Фуджинон серии ZA, по разумной цене, благодаря меньшей кратности масштабирования. Серия ZA – это превосходное HD-качество и эргономичное управление от популярной серии HA. Fujinon. To see more is to know more.