

## **РОЛЬ СЛУЧАЙНОСТИ В ЖИЗНИ БИЗНЕСА ИЛИ КАК ПОДВЕЛ МЕНЯ МОЙ АНГЛИЙСКИЙ**



В мае 1995 году проводилась очередная выставка «Связь». Посещение ее было обязательным, так как в то время других, кроме выставок, возможностей познакомиться с поставщиками и заказчиками не было. Впрочем, выставка «Связь», на которой можно было это сделать, тоже была единственной. К маю 1995 года мы продавали компоненты уже два года, и кое что в этом понимали.

Одной из целей посещения выставки в тот раз была встреча с компанией Бурый Медведь, доминировавшей тогда на рынке в поставках разъемов и соединителей. Я шел между стендами и искал вывеску «Бурый Медведь». Наконец, я ее увидел, несколько удивившись, что название было написано на английском языке. Поскольку с руководителями компании я был уже знаком, я уверенно зашел на стенд. Меня встретил представительного вида человек и заговорил по-английски, интересуясь что мне нужно. Сообразив, что ошибся и зашел не на тот стенд, я, тем не менее, не захотел разочаровывать вежливого иностранца, и ответил, что ищу новых поставщиков. Дальше все случилось очень быстро: познакомились, понравились, съездили в наш офис и начали работать с компанией Burr-Brown, вывеску которой я прочитал как Бурый Медведь.

Компания Burr-Brown оказалась первым производителем электронных компонентов, с которым мы заключили соглашение о дистрибуции. Через пять лет Burr-Brown был куплен компанией Texas Instruments, и мы получили возможность работать с одним из мировых лидеров в производстве полупроводниковых компонентов, что критически повлияло на наше бизнес-мышление и развитие. Недавнее соглашение с Analog Device так же является замечательным следствием ошибки 25-летней давности, когда вместо стенда Бурый Медведь я зашел на стенд Burr-Brown. Кстати, на стенд Бурого Медведя я тогда так и не попал.

**Борис Рудяк : ноябрь 2020**