

10 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



Вейко Тухман

Масляные реки на восточных берегах

Оборот Addinol в Восточной Европе вырос за прошедший год на 37%

Это действительно заслуживающий внимания результат, если учесть, что многим промышленным предприятиям пришлось в прошлом году не сладко и о росте оборотов они даже не помышляли.

По сравнению с результатами предыдущего хозяйственного года общий оборот ADDINOL MM OÜ за 2010-2011 хозяйственный год (октябрь-сентябрь) в Восточной Европе (Эстония, Латвия, Литва, Беларусь, Украина и Россия) вырос на 37%.

Генеральный директор ADDINOL MM OÜ Тийна Суйя, оценивая особенности работы фирмы на восточном рынке сказала, что существует довольно серьезное отличие в том, как руководят на западе и как на востоке. «Я считаю, что от нас по-прежнему ждут при руководстве на тех рынках т.н. «твёрдую руку», то есть эдакое авторитарное управление. У нас в Эстонии управление более демократичное, и руководитель - больше ли-

дер и инспиратор идей, нежели надзирательный и запрещающий орган», - сказала Суйя.

По её мнению, огромным плюсом при ведении бизнеса в России и Украине были и остаются очень хорошие, эмоциональные и открытые люди. «Они делают свою работу от всего сердца и с огромным патриотизмом. Особенно женщины. Было несколько бизнес-встреч, где я видела и слёзы отчаяния, и слёзы радости», - рассказывает Суйя.

По её словам, рынки России и Украины во многих смыслах похожи. Бизнес здесь тормозят бюрократия, коррупция и беззаконие. Граница государства может стать непреодолимым препятствием для свободного передвижения товара. «В обеих странах требуют предварительной сертификации товара, таможенные процедуры затруднены, очень часто товар «застревает» на границах», - объясняет специфику того рынка Суйя. По её словам, как в России, так и Украине у фирмы есть специальные люди, которые занимаются исключительно таможенными формальностями.

Одновременно это очень потенциальные рынки, где продажи год от года растут, поэтому и приходится приспосабливаться к различным неудобствам.

Суйя сказала: «Мы очень довольны своими результатами продаж в Восточной Ев-

ропе, и, оглянувшись на 2010-2011 хозяйственный год, я могу со спокойным сердцем утверждать, что этот год был конечно тяжёлым, но очень удачным как для нашей материнской фирмы в Германии, так и для дочерней фирмы в Эстонии. На рынке смазочных материалов очень острая конкуренция, и постоянно идет жесткая ценовая борьба. Залогом же успеха ADDINOL является качество и профессионализм, а не цена», - сказала Суйя, добавив, что хороших результатов фирма добилась не только благодаря качественной продукции, но и профессиональной команде.

Самым высоким ростом оборота компанию ADDINOL MM OÜ приятно удивила соседняя Латвия.

«Хотя по сравнению с Эстонией экономика Латвии находится в худшем состоянии, в Латвии уделяется больше внимания зеленой энергии, что позволяет ADDINOL быть конкурентоспособным на этом рынке».

Успешным был год и для материнской фирмы в Германии, оборот которой вырос на 26%. Суйя отметила также развитие болгарского филиала ADDINOL и проекты ADDINOL MM OÜ, успешно запущенные в Финляндии и Швеции.

Относительно дальнейшего расширения на восток Суйя сказала, что так как у фирмы предприятия в России и Украине уже существу-

ют довольно давно, то дальнейшее развитие будет сосредоточено именно на этих рынках.

Суйя говорит, что у фирмы нет особых секретов успеха. Но есть постулаты, которых они придерживаются уже долгие годы:

1. товар очень хорошего качества;
2. сплочённая высокопрофессиональная команда, где каждый готов прийти на помощь;
3. разносторонняя поддержка и помощь материнской фирмы.

По мнению Суйя, все 3 критерия должны работать в комплексе, иначе что-то где-то начнёт хромать, а потом может и сломаться.

На модный нынче вопрос платите ли вы дивиденды своим владельцам, Суйя ответила: «Мы, наверное, уникальная фирма, так как за 20 лет немецкие хозяева ни разу не потребовали дивиденды. У хозяев чёткая позиция - прибыль остаётся там, где она заработана, и будет использована для расширения и закрепления позиций на местных рынках. Поэтому наш козырь для клиентов - мы пришли на этот рынок не ради быстрого зарабатывания денег, а с серьезными и долгосрочными намерениями».

ЦИФРА

19

процентов. На столько увеличил Addinol свой оборот в Эстонии в 2011 году.

« За 20 лет немецкие хозяева ни разу не потребовали выплаты дивидендов. »