



Масло - как вино

Выбирайте лучшее

Оказывается, что объём продаж уже не единственный приоритет в работе производителя. Настало время инноваций.

Мировой рынок смазочных материалов в последние годы переживает тенденцию спада. Однако есть производители, хотя их и не много, которым удалось сохранить оборот и даже постепенно его увеличить.

«Залогом успеха являются инновационные масла, которые мы разрабатываем совместно с ведущими немецкими производителями машин и автомобилей», - подчеркнул Георг Вильдэггер, генеральный директор и один из владельцев Addinol Lube Oil.

По крайней мере два раза в год Георг Вильдэггер посещает Эстонию, где Addinol осуществляет свою деятельность уже почти 20 лет.

Интервью с Георгом Вильдэггером.

Приезжая в Тарту, вы можете, образно говоря, подъехать на самолёте к крыльцу, поскольку от аэродрома до офиса Addinol, находящегося в индустриальном парке Юленурме, рукой подать. Использовали ли вы возможность полёта в Тарту?

Поскольку наша восточноевропейская область - большая, то я всегда комбинирую свою поездку с точки зрения логистики. Например, начинаю поездку из Украины, отсюда лечу в Ригу и дальше

еду на машине в Эстонию. Или приезжаю на машине из Санкт-Петербурга в Эстонию. Обратный домчу лечу из Таллина во Франкфурт. Если Lufthansa предлагала бы возможность лететь через Тарту, то я, безусловно, воспользовался бы этим.

Какую роль вы привезли с собой в этот раз для эстонского коллектива?

Я передал эстонскому коллективу большое количество информации о новых проектах и развитии Addinol в мире.

Самой свежей новостью является, например, то, что несколько недель назад производитель крупнейших в мире кранов Mammoet принял решение начать использовать в гигантских кранах наше трансмиссионное масло. Таких кранов, высота которых составляет по меньшей мере 250 метров, в мире три экземпляра, и один из них находится в Голландии. Эти краны используют при подъёме очень больших тяжестей, например, если необходимо установить крышу футбольного стадиона. Вы можете представить, какие силы действуют в трансмиссионной системе крана при подъёме таких тяжестей. Кстати, в редуктор гигантского крана вмещается 3000 литров трансмиссионного масла.

Я приезжаю сюда два раза в год, чтобы проинформиро-

вать эстонскую команду о том, как развивается Addinol.

То есть вы не читали никакие нотации эстонскому коллективу?

На самом деле я очень хорошо понимаю ваш ход мысли, поскольку в мире ведь немцев часто воспринимают как людей, которые поучают других.

Я не совсем это имел в виду, задавая вопрос.

Когда-то, учась в университете, я провёл определённый отрезок времени во Франции. Я жил в общежитии, в котором проживали студенты 40 разных национальностей. Я понял там очень хорошо, какое представление о немцах бытует в мире.

Я знаю многие немецкие фирмы, которые хотели нанять своих дочерним компаниям немецкую организационную культуру. Многие фирмы поэтому и оказались в невыгодном положении. Особенно сложно становится, когда в Германии решают, что руководителем находящейся в другой стране фирмы нужно назначить немца. Мол, пусть немец пойдёт и покажет, как нужно работать.

Я убеждён, что нужно позволить действовать именно местным сотрудникам, и поэтому Addinol возложил управление дочерними ком-

паниями на плечи местных кадров. Конечно, стратегические цели компании устанавливаются в Германии, в Германии мы также принимаем решения, связанные с разработкой новых инновационных продуктов. Производство у нас также находится в Германии. А как создавать местную организацию или каких людей нанимать на работу в ней, это решение полностью принимают местные кадры.

Вы неоднократно высказывались в прессе, что несколько не жалеете об инвестировании в Эстонию. Кто-то из ваших знакомых немецких предпринимателей инвестировал в Эстонию?

На самом деле бы знес можно вести всё-таки только с людьми. Эстонцам присуща инициатива и желание заниматься своим делом. Например, в ресторане вы ведь выбираете, хотите ли сухое, полусухое или сладкое вино. Так же и с маслами - какая-то сознательность должна быть.

Но всё же, кто-то из знакомых приходил к вам и говорил: «Георг, расскажи мне об Эстонии, потому что я хочу инвестировать туда»?

Нет, с разговором об инвестировании до сих пор никто не приходил. Но многие, конечно, спрашивают об Эстонии. Я неоднократно советовал немецким поли-

тикам, чтобы они съездили и посмотрели, как одно или другое устроено в Эстонии. Они очень удивляются, когда слышат, что в Эстонии внедрены и успешно работают различные нововведения, например электронное правительство.

Перейдём к смазочным материалам. Если честно, то я не знаю, какое масло в моей машине. Для меня также нет особенной разницы, масло какого производителя я использую, например, в газонокосилке или в моторной пиле. Почему обычный потребитель должен вообще знать, что существует Addinol?

Будь то автомобиль или газонокосилка, всё-таки хочется, чтобы они работали. Каждый человек должен сам делать свой выбор. Например, в ресторане вы ведь выбираете, хотите ли сухое, полусухое или сладкое вино. Так же и с маслами - какая-то сознательность должна быть.

Чем вы компенсируете спад рынка?

Нужно разрабатывать новые инновационные масла, которые позволяют сэкономить энергию и затраты на ремонт. Экономисты ведь также подчёркивают, что на самом деле рост экономики достигается с помощью инноваций. Благодаря иннова-

«В остальном мире вовсе не всегда люди настолько открыты для новых начинаний, как эстонцы».

Георг Вильдэггер, генеральный директор и один из владельцев Addinol Lube Oil

По мнению генерального директора Addinol Lube Oil Георга Вильдэггера, смазочные материалы стоит выбирать так же, как и вино в ресторане. Вину Розенталя

Две СПРАВКА

Addinol Lube Oil GmbH

Компания основана в 1936 году в немецком городе Люцкендорф. Производит трансмиссионные масла промышленного назначения, цепные масла, масла для двигателей, функционирующих на биогазе, моторные масла для автомобилей. Производство находится в Германии. Оборот прошлого года составил 70 миллионов евро. На экспорт - более чем в

80 стран - идёт 60 процентов продукции. Эстония была одной из первых стран, в которую 20 лет назад начали экспортировать смазочные материалы. Доля рынка Addinol в Эстонии равна приблизительно 30 процентам. 9 сентября 2009 г. в индустриальном парке Юленурме в Тарту был открыт Восточноевропейский центр, стоимость которого составила 13 миллионов евро. Центр координирует

продажи смазочных материалов Addinol в Эстонии, Латвии, Литве, Беларуси, России и Украине. Тийна Суйя является руководителем эстонского отдела Addinol с самого начала его существования.

Георг Вильдэггер

Родился 5 апреля 1961 г. Изучал экономику. В Addinol попал консультантом КРМГ. С 1993 года является генеральным директором Addinol, с 1997 года - один из трёх владельцев компании.

ПРОФЕССИОНАЛАМ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ



Теперь в придачу к новому коммерческому автомобилю вы бесплатно получите GPS Garmin.



НОВАЯ МОДЕЛЬ НОВАЯ МОДЕЛЬ



Bipper	Partner	Expert	Boxer
FT 1.4 75 л.с.	L1 FT 1.6 HDi 75 л.с.	L2H1 FT 29 1.6 HDi 90 л.с.	L3H2 FT 335 2.2 HDi 130 л.с.
Обычная цена от 10 400 €	Обычная цена от 14 500 €	Обычная цена от 19 900 €	Обычная цена от 23 500 €
Спеццена 8 900 €	Спеццена 12 500 €	Спеццена 16 900 €	Спеццена 20 500 €
Выигрыш в цене от 1 300 €	Выигрыш в цене от 2 000 €	Выигрыш в цене от 3 000 €	Выигрыш в цене от 3 000 €
Ежемесячный платеж от 107 €	Ежемесячный платеж от 150 €	Ежемесячный платеж от 203 €	Ежемесячный платеж от 246 €
Цена Comfort-пакета 995 €	Цена Comfort-пакета 995 €	Цена Comfort-пакета 1 350 €	Цена Comfort-пакета 1 190 €

Номер 1 в Эстонии. Коммерческие автомобили Peugeot являются самыми продаваемыми в Эстонии уже третий год подряд!

Peugeot предлагает самый большой выбор коммерческих автомобилей, удовлетворяя потребности даже самых взыскательных клиентов. Средний расход топлива у данных моделей: 4,3-9,3 л/100 км и эмиссия CO2: начиная с 113-220 г/км. 5-летняя гарантия состоит из 2-летней договорной гарантии производителя и 3-летней дополнительной гарантии DriveLine от DÜ KW Wipac Baltic. Ставка залога по лизингу автомобиля составляет 3,68% в год при следующих, в том числе, условиях: если цена имущества 8999,67 € + НДС, первоначальный взнос 15%, остаточная стоимость 20%, то годовая процентная ставка 2,25% + шестимесячный EURIBOR, период 60 месяцев, плата за договор 199 евро. Фотографии носят иллюстративный характер. Цены содержат налог с оборота 20%. Предложение действительно до 31.08.2012.



Таллинн Александр Савицкий Булвар Савицкого 151 тел. 620 0950	Таллинн Мартин Аалт А-Х Таммсааре тая 55 тел. 654 0100	Хаапсалу Светлана Аалтмаа Таллинновское шоссе 78, Урмла тая тел. 472 4010	Курессааре Катариин Аалтмаа Калеви тая 2 тел. 452 10411	Пярну Мартин Аалт Роослине 66 тел. 449 9072	Раквере Виктор Аалт Крейванды 58 тел. 329 5550
Таллинн Анатолий Форт Таллинновское шоссе 87 Д тел. 689 73 10	Тарту Александр Туга Раше тая 12 тел. 730 0668	Йыväskylä Мартин Аалт Ванса 42 В тел. 352 1071	Вильянди Роберт Таллинновское шоссе 97 тел. 413 0987	Нарва Мартин Аалт Таллинновское шоссе 5 тел. 554 5001	

Вину Розенталя