

10 ЮБИЛЯРЫ

Addinol 20 лет: всё как по маслу

Интервью с исполнительным директором Восточно-Европейского направления Addinol, членом правления Addinol ММ Тийной Суйя.



Тийна Суйя уже 20 лет рулит таким, казалось бы, не женским предприятием. Юлиа-Мария Линна

Текст телекса от 1992 года, который Тийна Суйя отправила в Германию компании Addinol за первую партию масла и которым она сообщает о перечислении денег. В телексе мюнхенская сберкасса подтверждает, что за первый заказ они сделали Addinol перечисление 12 октября 1992 года со счёта в банке ERA и что банковский факс фирме Addinol не прошёл. Частный архив

Saotke palun hlx. Saksamaale nr. 471331
13. 10. 92. TLX. NR. 2/209
ATTN: HR. RÜHL MANN
BETR: Zahlung für die erste Lieferung
Sparkasse München bestätigt, dass die Geldüberweisung an ADDINOL von ERA-Bank Konto gemacht. Fax nach ADDINOL sei nicht durchgegangen.
MFC
T. Suija

TSCHUDI LINES

TSCHUDI LINES BALTIC SEA AS

20 ЛЕТ НА РЫНКЕ

WWW.TSCHUDILINES.COM

WWW.TSCHUDILOGISTICS.COM

Основное отличие нашего рынка смазочных материалов от европейского и российского?

Особенность эстонского рынка заключается в том, что поскольку географически мы находимся между Востоком и Западом, то это отражается и на рынке смазочных материалов. В Европе очень хорошо развита тема «зелёной энергии» - биогаз, ветровая энергия, энергосбережение и т.д. Эти направления практически отсутствуют в России. В Эстонии «зелёная энергия» всё-таки находится на подъёме, хотя до уровня Германии нам ещё далеко. Для Addinol будет очень хорошо, если новейшие разработки и тенденции, которые уже сейчас используются в Западной Европе, дойдут и до Восточной Европы. Поскольку в фокусе внимания нашей материнской компании находятся именно новые инновационные продукты, то мы также можем с помощью новых продуктов предложить своим клиентам в Восточной Европе конкурентоспособность.

Addinol продаёт свою продукцию в Россию и Украину, какова специфика работы на этих рынках и являетесь ли вы успешным экспортёром?

Рынки России и Украины в некотором смысле достаточно схожи. Развитие бизнеса в этих странах осложняют прежде всего бюрократия, коррупция, незаконность. Граница страны может стать непреодолимым препятствием для свободного движения товара - в обеих странах требуется предварительная сертификация, таможенные процедуры осложнены, товар часто «застревает» на таможне. Как в России, так и в Украине у нас работает отдельный человек, который занимается только таможенными формальностями. В то же время эти страны обладают, конечно, очень большим потенциалом.

Как выстраиваются ваши отношения с конкурентами на рынке? Много ли их в Эстонии?

У нас нет недостатка в конкурентах, и с каждым годом их становится всё больше. Но поскольку у нас 20 лет опыта на эстонском рынке, то я могу сказать, что этим но-

вичкам нелегко. Я могла бы перечислить десяток конкурентов, которые пришли на эстонский рынок, но уже через несколько лет исчезли. Я думаю, что причиной прежде всего является мечта о заработке вани «лёгких денег». Новички, как правило, пытаются устроить конкурентов более низкими ценами, часто не обращая достаточного внимания на качество продуктов и обслуживание клиентов. В результате это вынуждает прекращать деятельность.

Зачастую конкуренты сами дают нам козыри в руки - уменьшая ассортимент, видоизменяя упаковку, создавая проблемы с поставками, переводя производство и т.д. Также бывает, что конкуренты закрывают представительство в Эстонии, оставляя бизнес дилерам. Такие постоянные изменения и преобразования ощущают на себе и клиенты, которые часто в этом случае выбирают одного, но надёжного партнёра.

20 лет на рынке - что удалось, а что не очень?

Оглянувшись назад на нашу 20-летнюю деятельность, можно быть довольными результатом. В Эстонии наша доля рынка 30%. Успешно идёт работа и на внешних рынках. Я думаю, что основой такого успеха является, с одной стороны, стабильное качество продукции Addinol, с другой стороны - сильная и сплочённая команда специалистов.

Если сейчас поразмыслить о том, что можно было бы сделать лучше, то я думаю, что после предыдущего экономического кризиса в 1998 году мы могли бы сразу начать быстрее и активнее действовать на внешних рынках. Тогда сегодня мы продвинулись бы дальше. Но может быть, подобное «время созревания» и было для чего-то нужно, может, поэтому некоторые глупые поступки и не были совершены.

Сколько человек сегодня работает в фирме и намерены ли вы повышать зарплаты в 2012 году?

В нашей фирме работают 33 человека. Что касается зарплат, то они находятся в прямой зависимости от продаж: если продажи растут, то растут и зарплаты. Благодаря понимающим владельцам у нас есть традиция выплачивать в конце года часть прибыли в виде премий.

Извлекли ли вы для себя уроки из кризисных лет?

Разумеется, падение мировой экономики повлияло и на нашу деятельность. Спад в Addinol в Восточной Европе был значительнее, чем в Западной Европе. В Германии, например, продажи в секторе биогаза даже выросли.

Каковы основные проблемы, с которыми сегодня сталкивается фирма?

Своей деятельностью по разработке продуктов в последние 10 лет Addinol сильно наступает на пятки некоторым конкурентам. Конкуренты в свою очередь пытаются препятствовать нашему развитию. Целью Addinol является не ставить подножки конкурентам, а реализовать свои идеи.

Как вы, женщина, оказались у руля фирмы, производящей совсем не женскую продукцию?

В начале нашего сотрудничества с Addinol, в 1991-1992 годах, моим контактным лицом с немецкой стороны была тоже женщина, мы очень хорошо сотрудничали.

ROOSNA-ALLIKU
PAKIAUTO



Информация о запчастях - за 1 минуту

Каким было развитие Roosna-Alliku Pakiauto в течение 20 лет? Вкратце.

Наибольший прогресс достигнут в отношении скорости и точности предоставления информации. Данные о складском запасе запчастей к микроавтобусам на сумму 400 000 евро мы готовы сообщить по телефону в течение одной минуты. Постоянные клиенты к такой оперативности уже привыкли, для новых же такая скорость реагирования станет сюрпризом. В большинстве случаев о стоимости ремонта в нашей мастерской мы сумеем договориться предварительно.

На телефонные звонки отвечают 4 продавца, ответ на электронное письмо направляется в течение 15 минут. В день к нам поступает до 200 запросов.



- Нам посещает в среднем 30 клиентов в день
- Авторемонт - 5 мест
- Услуга Eesti Post, доставка на следующий день
- Машина в Таллинн выезжает каждый рабочий день, в 10.00
- Фотографии разобранных автомобилей - на домашней странице pakiauto.ee

Пн.-Пт. 8-17 | Тел. 383 8920, 524 0380

<http://pakiauto.ee>