

## 10 ЮБИЛЯРЫ

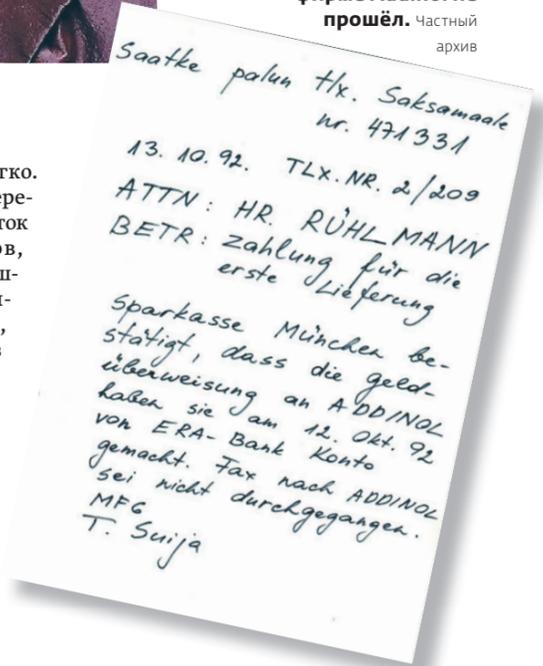
## Addinol 20 лет: всё как по маслу

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. Юлия-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 счёта в банке ERA и что банковский факс фирме Addinol не прошёл. Частный архив



**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 заработывании «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.

Микк Мехиде

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>