

## ПРИЗНАНИЕ

# ЗА 20 ЛЕТ В ЭСТОНИИ СФОРМИРОВАЛСЯ СИЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПЕРЕДОВОГО ОПЫТА

Интервью газеты Inseeneeria с руководителем ADDINOL в Эстонии Тийной Суяя

## МАТИ ФЕЛЬДМАНН

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР INSENEERIA

**Есть ли у ADDINOL своё производство в Эстонии? Что производят на месте?**

Нет, у нас нет производства в Эстонии. Мы представляем немецкого производителя в Восточной Европе (Россия, Украина, Беларусь и Прибалтика), а также в Болгарии, Финляндии и Швеции.

**Каким образом ADDINOL в Эстонии обеспечивает продажи продуктов и услуг материнской компании?**

За 20 лет у нас в Эстонии сформировался сильный центр передового опыта, из которого наши клиенты в Эстонии, а также из других стран, в которых наша компания осуществляет свою деятельность, получают консультации, обучение и индивидуальную поддержку.

Современные смазочные материалы являются важным конструкционным элементом современных машин. Использование правильных смазочных материалов может принести много пользы нашему клиенту – начиная с экономии расходов и заканчивая увеличением срока эксплуатации машин. Доказательство свойств смазочных материалов – это длительный и трудоемкий процесс, который проводят в тесном сотрудничестве с клиентом и который может занять год или больше. Нужно взять пробы масла, отправить в Германию в независимую лабораторию, занимающуюся анализом смазочных материалов (поблизости, к сожалению, отсутствует лаборатория необходимого качества), измерить затрату энергии и расход масла, оценить техническое состояние машины. И затем на основании полученных результатов провести сравнительный анализ продукта ADDINOL и продукта конкурента.

Таким образом, обычное сравнение цен на масло не даст клиенту реальной картины того, какой продукт ему в конечном счете выгоднее использовать, поскольку масла могут очень сильно различаться.

**У ADDINOL должно быть достаточно конкурентов в Эстонии. Почему потребителю стоит предпочесть продукт ADDINOL?**

Да, конкурентов конечно хватает... Одной нашей сильной стороной и отличием (помимо профессионального центра передового опыта) является то, что мы 100 % дочерняя компания производителя. Это очень важно при консультировании клиентов, когда необходима какая-либо помощь или информация от производителя.



БЛАГОДАРИ УСПЕШНОСТИ ADDINOL В ЭСТОНИИ В 2009 Г. В ТАРТУ (ЭСТОНИЯ) БЫЛ ПОСТРОЕН ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКИЙ ЦЕНТР ADDINOL. НА ФОТОГРАФИИ ЗДАНИЕ ЦЕНТРА В 2012 ГОДУ



ОТКРЫТИЕ ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКОГО ЦЕНТРА ADDINOL В 2009 ГОДУ РУКОВОДИТЕЛЕМ ADDINOL В ГЕРМАНИИ Г.ВИЛЬДЭГГЕРОМ (НА ФОТОГРАФИИ СЛЕВА)

Мы можем очень быстро получить ответы от материнской компании, что в интересах клиента. В Эстонии нет другой такой фирмы, занимающейся продажей смазочных материалов, которая в то же время функционировала бы как представительство материнской компании и при этом на территории всей Восточной Европы.

Немаловажным для нас является и факт, что за 20 лет владельцы ни разу не выводили прибыль из компании – всё остается в Эстонии, чтобы и в будущем поддержать расширение и развитие компании. Я не знаю ни одного конкурента, имеющего такую же бизнес-философию.

Другой причиной, по которой потребителю стоит предпочесть нас, является качество наших продуктов. Это не просто рекламный слоган. Поскольку смазочные материалы должны выдерживать и экстремальные условия эксплуатации, то к сожалению есть достаточно примеров того, что масла некоторых производителей просто не выдерживают высоких нагрузок (напр., в ветрогенераторах) или экстремальных условий эксплуатации (напр., работа при 30-градусном морозе). Конечно, это одна причина, почему клиенты нам доверяют. Они знают, что их машины надежно смазаны и если нужен совет, то его можно получить сразу.

#### Сильно ли повлиял мировой финансовый кризис на экономические результаты ADDINOL?

Да, конечно, и у ADDINOL был достаточно сильный спад во время экономического кризиса. Продажи в сферах нашей деятельности упали примерно на 20-30 %, в некоторых сегментах даже до 70 % (напр., строительство). Но поскольку лично для меня это был уже второй пережитый экономический спад, то признаюсь, что восприняла это более спокойно, чем первый экономический кризис в 1998 году. И за спиной ощущалась поддержка материнской компании, потому что когда в Германии продажи смазочных материалов упали в среднем на 32 %, то продажи ADDINOL упали в Германии лишь на 16 %. Причиной этому являются новые инновационные продукты, продажи которых даже выросли во время экономического кризиса.

#### Как популяризировать среди молодежи выбор технических профессий?

Являясь 20 лет тесно связанной с темой смазочных материалов, могу подтвердить, насколько интересна эта область. Скуки или однообразия не стоит бояться даже при длительной работе в этой сфере, потому что как развиваются машины, так развиваются и смазочные материалы. Чем старше становится человек и чем больше у него добавляется опыта, тем ценнее он становится для компании. Поэтому молодой человек, имеющий инженерное образование, может найти долговременную и надежную работу по интересной специальности.

#### СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ ТОГО ВРЕМЕНИ

Saatke palun tlx. Saksamaale  
nr. 471331

13. 10. 92. TLX. NR. 2/209

ATTN: HR. RÜHLMANN  
BETR: Zahlung für die  
erste Lieferung

Sparkasse München be-  
stätigt, dass die geld-  
überweisung an ADDINOL  
haben sie am 12. Okt. 92  
von ERA-Bank Konto  
gemacht. Fax nach ADDINOL  
sei nicht durchgegangen.  
MFG  
T. Suija

ТЕЛЕКС 1992 ГОДА: ADDINOL В ГЕРМАНИЮ О ПЕРЕЧИСЛЕНИИ ОПЛАТЫ ЗА ПЕРВУЮ ПАРТИЮ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ



РАСШИРЕННЫЙ ЗАВОД ADDINOL В ГЕРМАНИИ, ЛОЙНА

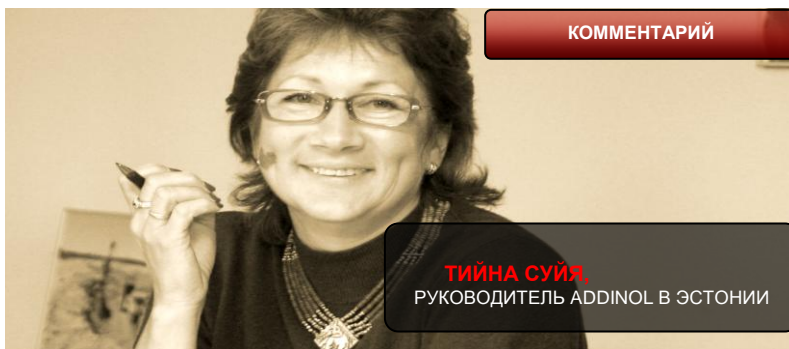
## Я попросила немецких коллег аргументировать необоснованные финансовые затраты

Оглянувшись назад на нашу 20-летнюю деятельность, можно быть довольными результатом. В Эстонии у нас лидирующая позиция с долей рынка около 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.

Если сравнить управление компанией в 1992 году и сейчас, в 2012 году, то можно сказать, что эти времена различаются как день и ночь. Впервые, все были незрелыми – как государство, руководители, так и законодательство. Было много вопросов и мало ответов. У меня, к счастью, всё же был предыдущий опыт международного общения со времен олимпийской парусной регаты 1980 года в Таллинне, но об управлении фирмой я, конечно, ничего не знала. Всё приходилось делать, так сказать, по интуиции и исходя из житейской мудрости.

Запомнился один случай, который произошел в начале моего сотрудничества с Гер-



манией. А именно, д-р Ланг, возглавлявший в то время компанию ADDINOL, приехал проверить, управляет ли руководитель эстонского филиала их фирмой в соответствии с законами. Для этого он нанял через международное юридическое бюро одного эстонского юриста (он и сейчас известный общественный деятель), вместе с которым они и пришли меня проверять.

К счастью или сожалению, нанятый немецкой стороной юрист был не очень знаком с законодательством Эстонии, касавшимся деятельности филиала иностранной фирмы. Поэтому когда д-р Ланг что-то спрашивал, юрист сначала смотрел на меня и если я кивала, то он также кивал, и наоборот. Позднее эстонский филиал должен был еще оплатить счет, выставленный тем международным юридическим бюро. Счет же был в несколько раз больше, чем было принято в то время в Эстонии. Конечно, я высказала немецкой стороне свое мнение по поводу необоснованности финансовых затрат в таком объеме.

Во-вторых, обмен информацией. За 20 лет техника колоссально развилась. Когда мы начинали работу, мы обменивались информацией с Германией с помощью телекса (это чем-то схоже с телеграммой). Для этого текст нужно было заранее записать на бумагу, отнести в почтовую контору и

попросить отправить сообщение в Германию. К счастью, вскоре появились и телефаксы, которые значительно облегчили обмен информацией. На данный же момент ситуация такова, что мы можем осуществлять общение с целым миром в онлайн-режиме даже с одинокого острова, необходимо только иметь выход в Интернет.

В-третьих, работа. Рабочие дни зачастую длились 12 часов, и иногда приходилось работать по субботам-воскресеньям, об отпуске и не вспоминали. Но поскольку дело было новым и интересным, то мы делали работу с большим увлечением и воодушевлением. Сейчас рабочие графики устоялись, однако полностью выключиться из работы не удастся и в настоящее время ни во время отпуска, ни на выходных. Это также является знаком, что за 20 лет работа еще не исчерпала себя. Недавно я прочитала высказывание, что люди, которые полностью отдают себя своей работе, никогда не постареют. Творческий подход к работе якобы повышает жизненный тонус.

Самым большим сходством, которое связывает нас на протяжении 20 лет, это, безусловно, наши работники. Желание себя проявить, что-то сделать, было и есть в нашей команде как тогда, так и сейчас. Это огромное счастье жить в такое время перемен и увидеть своими глазами и реально прикоснуться к тому, что было создано своими руками за 20 лет.

*Перевод статьи „20 aastaga on Eestisse tekkinud tugev kompetentsikeskus“, опубликованной в журнале Inseeneria 03/2012*