



# Компании Addinol успех принес девиз Гарри Каспарова «Выделяйся или умри!»

**Addinol Lube Oil - это единственная в Эстонии занимающаяся продажей масла компания, которая уже 25 лет представляет один бренд. Конкуренты приходят и уходят. Кто надеется на низкие цены, кто гонится за быстрыми деньгами, но продажа масла - не фунт изюма. Директор компании Тийна Суйя уверена, что в течение последующих 20 лет они добьются еще большего успеха. Об этом свидетельствуют уже имеющиеся достижения и имидж качественного производителя.**

«Многие считают, что масла мало отличаются друг от друга. Да, в менее качественном смазочном веществе должно быть что-то не так, если это сразу приводит к поломке машины. Обычно двигатель или детали изнашиваются постепенно, а стоимость новых деталей и ремонта может достигать тысяч и десятков тысяч евро. Избежать или значительно отложить этот процесс поможет качественное смазочное вещество», - рассказала Суйя, которая, по ее словам, последние 25 лет занимается именно тем, о чем мечтала в молодости.

Хотя производство смазочных веществ во всем мире сокращается, поскольку современное оборудование требует меньше масла, и в то же время период его техобслуживания увеличивается, материнская компания Addinol Lube Oil GmbH с каждым годом увеличивает обороты производства. Причина этого кроется в качестве продукции и выборе стратегических направлений развития.

Чемпион мира по шахматам Гарри Каспаров руководствовался девизом «Выделяйся или умри!» По словам Суйя, он работает и в бизнесе. «Чтобы быть успешным, необходимо выделяться среди конкурентов, нужно быть лучшим во всем, что ты делаешь: лучшее изделие, лучшее обслуживание, лучшая услуга, лучшее консультирование, лучший поставщик. Если одно звено в этой цепи слабое, фирма долго не продержится. Руководство Addinol ничем не ограничивает работу отдела по разработке новой продукции. Есть только одно условие: продукт должен лучшим и самым инновационным. Новинка должна помочь клиенту сэкономить деньги и время».

## Компания Addinol Lube Oil OÜ была создана в разгар топливного кризиса в 90-х годах

«В Эстонии мы начали деятельность во время топливного кризиса в 1990-е годы. Машин появлялось на улицах все больше, а АЗС и топлива было мало. Водители должны были всегда возить с собой в багажнике канистру бензина», - вспоминает Тийна Суйя, которая в то время работала в первом в Эстонии акционерном обществе IMVI и получила задание найти партнера для развития в Эстонии сети АЗС. Она отправила 33 письма крупнейшим европейским производителям топлива и управляющим АЗС. Причем, этот список она хранит до сих пор.

Ответ был получен только от двух компаний. Компания Esso сообщила, что не заинтересована в создании сети АЗС в Прибалтике, поскольку в 1991 году они ориентированы на другие страны. Второй ответ пришел от компании Addinol, которая была заинтересована в экспорте нефтепродуктов в Прибал-



Завод Addinol в Германии, в Лойна - этот самый современный в Европе завод по производству смазочных веществ поставляет свою продукцию более чем в 100 стран. Вся продукция имеет гарантию качества "Made in Germany".

## Вначале через дилеров, затем уже через дочерние компании и филиалы начался выход за пределы Эстонии.

тику. Так все и началось. Правда, не со строительства сети АЗС, как планировалось, а с продажи немецких смазочных веществ.

Вначале через дилеров, затем уже через дочерние компании и филиалы начался выход за пределы Эстонии. Оглядываясь назад, можно сказать, что это был единственно верный шаг, поскольку продажи значительно возросли. Первой 13 лет назад была создана дочерняя компания в России. Затем появились «дочки» в Украине и Латвии, филиалы в Болгарии и Литве. «Нашими клиентами является машиностроительная промышленность и некоторые сферы промышленности. Как говорится: что движется - изнашивается, а правильное смазочное вещество в правильном месте поможет уменьшить износ и продлить срок эксплуатации машины», - сказала Суйя. Также хорошо, что компания осталась на 100% в собственности материнской компании, поскольку прямая линия с производителем позволила расширяться, эффективно работать и решать многие проблемы еще в зародыше.

Самые сложные времена наступили вместе с крупными кризисами. «Трудно было в конце 1990-х, когда наши небольшие обороты резко упали. Российский рынок полностью отпал. Хорошо, что мы продавали в Россию только по предоплате. То есть, мы потеряли только продажи».

Аналогичная ситуация повторилась в 2008 году, когда за год оборот сократился примерно на треть. Самый большой удар нанес строительный сектор, который в последние годы положительно влиял на продажи. Осложнило ситуацию падение русского и белорусского рубля, а также украинской гривны. «Сильные тылы во время таких потрясений обеспечивает уверенно стоящий на ногах собственник и его долгосрочные

планы. Все 25 лет мы зарабатывали прибыль. Иногда больше, иногда меньше, но никогда собственник не выводил прибыль из фирмы именно потому, что у нас всегда есть запасы на черный день».

## Клиенты должны по ночам спать спокойно

Два немецких собственника Addinol всегда были крупными визионерами. «Помню, когда примерно 20 лет назад беседовала с одним из наших собственников и исполнительным директором Георгом Вилдегером. Он с воодушевлением рассказывал о планах на будущее и идеях развития компании. Их целью было превратить фирму в настоящую жемчужину, которая могла бы предлагать клиентам только лучшее. Я с некоторым замиранием думала о том, насколько реальны его планы, поскольку производителю среднего размера трудно тягаться с крупными мультибрендами. Сегодня я могу сказать, что благодаря целеустремленности они смогли достичь того, о чем 20 лет назад даже не мечтали!»

Например, если в мире было всего 1-2 изготовителя специфических высокотемпературных смазочных веществ, то компания Addinol добралась до вершины, и уверенно расширяет свою долю рынка. То же происходит в сфере газомоторных, трансмиссионных, турбинных масел, специфических смазочных веществ и т.д. Гидравлические и моторные масла компании Addinol также имеют лучшее соотношение цены и качества.

«Наша цель - быть компетентным партнером для своих клиентов. Мы предлагаем им аудит смазочного хозяйства, даем рекомендации по наиболее эффективному использованию смазочных веществ, чтобы добиться экономии денег. Наш клиент может быть уверен, что его оборудование находится в надежных руках, и он может спать по ночам спокойно», - объяснила Суйя. - Цена масла составляет намного меньше 1% от стоимости машины, но масло может нанести значительный ущерб, и это нередко не учитывается. Как правило, цены на смазочные вещества отличаются незначительно, нередко речь идет о нескольких десятках центов с литра, но при поломке оборудования придется за ремонт заплатить тысячи евро. Подобный риск не оправдан».

На самом деле мир моторного масла регулируется различными стандартами и требованиями. Хорошее масло в значительной мере превышает требования, дольше служит и защищает двигатель в экстремальных условиях, в то время как масло, показатели которого находятся на грани требований, не способно это сделать. В любом случае, лучше купить качественное масло, поскольку

оно продлевает срок эксплуатации двигателя и сокращает расходы клиента.

## Сильная команда поможет пережить как хорошие, так и трудные времена

Секрет успешной деятельности компании Addinol Lube Oil OÜ уже на протяжении 25 лет кроется в сильной команде. В компании работает 100 человек, 24 из них в Эстонии. «Со средними сотрудниками хорошую организацию не создать. В шутку можно сказать, что мы можем предложить специалистов от сферы космического строительства до горнодобывающей промышленности. Также мы гордимся двумя признанными на международном уровне специалистами, занимающимися смазочными веществами. Это руководитель российского рынка Владимир Гуткевич и технический директор Анна Мурашина. В мире всего 1300 таких профессионалов! Мы ценим самосовершенствование и обучение», - отметила Суйя.

Если люди работают вместе 10-15-20 лет, они становятся настоящей семьей. По словам Суйя, важнее всего, чтобы занимающаяся продажами команда разбиралась в смазочных веществах, могла проконсультировать клиента, предложить решения, чтобы внести свой вклад в долговечную работу машинного парка своих клиентов. «При этом я хочу посоветовать молодым руководителям - никогда не бойтесь нанимать тех, кто умнее вас! Если руководитель боится тех, кто сильнее и умнее него, то компания никогда не добьется успеха».

По словам коммерческого директора Тийны Суйя, компания Addinol гордится лицензией, которую недавно выдал один крупный машиностроитель. Это позволит быстрее продвигаться на отечественных и зарубежных рынках. «Процесс получения лицензии производителем занимает много времени, необходимо наработать определенное количество нормо-часов. При разработке новых инновационных смазочных веществ компания Addinol тесно сотрудничает с OEM (Original Equipment Manufacturer), поскольку только совместно с машиностроителем производитель масел может добиться наилучшего результата. Нередко к процессу привлекается научная исследовательская организация».

Хотя во всем мире спрос на смазочные вещества сокращается или просто исчезает, потребность в смазочных веществах никуда не исчезнет. «В то же время, наша материнская компания всегда думает на несколько шагов вперед и готова к крупным кризисам: у нас высокая стоимость собственного капитала, прибыль остается в компании, и это позволяет пережить кризисы. И мы верим в инновационное будущее!»

Совет Тийны Суйя молодым руководителям - никогда не бойтесь нанимать тех, кто умнее вас! Если руководитель боится тех, кто сильнее и умнее него, то компания никогда не добьется успеха.

