

Addinol: Neste, зачем так делать? Здесь же ваш местный рынок...

«Мы и сами не понимаем, зачем они так делают?! Здесь же вроде бы их местный рынок. О чем они там вообще думают?!» – изумляется генеральный директор Addinol Mineralöl Marketing OÜ Тийна Суйя относительно неожиданного ухода Neste с эстонского сектора смазочных материалов.

С одной стороны, по словам Суйя, такой уход – достаточно распространенное явление среди мировых поставщиков смазочных материалов. Прошлый год ведь был довольно неудачным, и из этого делаются определенные выводы. В этом смысле поведение Neste не является необычным. Более того, подобный отход от дел как раз нынче свойственен, прежде всего, международным крупным фирмам.

Однако, с другой стороны, как она утверждает, в случае Эстонии речь идет все-таки о местном рынке, и поэтому в воздухе витает ощущение неожиданности и непонимания. «Мы и сами не понимаем, зачем они так делают?! Здесь, в Эстонии, вроде бы их местный рынок, а головная организация при этом – всего лишь через пролив... О чем они там вообще думают?!» – прокомментировала пораженная Суйя.

«Когда рынок оставляют дилеру, это первый признак капитуляции. Интерес производителя угасает. За этим следует уже уход», – так Суйя объяснила правило практического поведения фирмы.

Дальнейшее зависит от дилера.

Кто станет дилером?

«Кто-то вроде есть у них...» – промолвила местный руководитель Addinol.

Может, Baltoil?

«Я не могу это подтвердить или опровергнуть», – дипломатично ответила Суйя.

Что означает уход Neste с эстонского сектора смазочных материалов для Addinol?

«Уходит серьезный игрок. Дальнейшее зависит от нового игрока. Для нас это возможность понаблюдать за степенью удовлетворенности клиентов, за тем, что клиенты Neste теперь думают. При необходимости мы готовы предложить свою продукцию», – такой анализ она дала на будущее.

Дальнейшее зависит, кроме цены, также от качества, уровня поставок и других факторов, – перечислила Суйя важнейшие переменные дальнейшего поведения.

«Клиенты могут оказаться очень чувствительными. Реакцию можно будет увидеть уже месяца через три», – лукаво заметила она.

Является ли Эстония местным рынком для Addinol? Ведь головная организация находится относительно далеко, в Германии?

«Конечно, это наш местный рынок. Addinol открыл свой восточноевропейский центр именно в Эстонии, поскольку мы между Востоком и Западом, между россиянами и немцами. Мы сработались с обеими сторонами», – незамедлительно разъяснила Суйя. Кроме того, у эстонцев с немцами на протяжении уже почти восьми веков имеются культурные связи.

В объяснении Суйи интересно то, что по всему миру у крупных фирм существует тенденция при свертывании бизнеса передавать свою деятельность дилерам. Хотя в Addinol все произошло как раз наоборот: во время кризиса в России в 1998-1999 гг. восточные от Эстонии рынки, например, Россия и Украина, были представлены через дилеров. Так потери были наименьшими, хотя дилеры там были в целом порядочные. Сейчас наблюдается поворот к дочерним фирмам, которых к востоку от Эстонии возник уже целый ряд.

По сравнению с дилерами, вести дела с дочерней фирмой легче: кошелек ведь общий, и доверия гораздо больше. «Сокращения идут и со стороны Скандинавии, но имен я назвать не могу», – добавила Суйя загадочно.

Может, и у Addinol есть планы по сокращению?

«Конечно, нет!» – прозвучал уверенный ответ Суйя.

«Я слышала, что для команды Neste по продаже смазочных материалов было большой новостью, когда им вдруг предъявили уведомления о сокращении. У нас такого не бывает», – приоткрыла она завесу мира продавцов смазочных материалов.

«В 2009 году Addinol не сократил в Германии ни одного сотрудника», – подчеркнула она отличие Addinol от других продавцов смазочных материалов по всему миру в прошлом непростом году.

«Addinol на нашем рынке уже давно и останется на нем еще надолго», – уверенно заявила Суйя.