

«SENATOR» ИЗ ГЕРМАНИИ

Появление этого материала на страницах нашего журнала связано с публикацией моей статьи о заводе «Senator» в №27 журнала. Статья, тенденциозно переведенная в России (мне не говорят, кто делал перевод, хотя догадаться и так нетрудно),

была в таком виде представлена руководству завода, где с ней внимательно ознакомились и где она, кроме ожидаемой мною, вызвала дополнительно реакцию негативную, на которую я никак не рассчитывал. Именно поэтому, я принял приглашение руководства завода и посетил фирму в их новом здании в Гросс Биберау. Интервью, публикуемое ниже, мне дал вице-президент компании, директор по продажам и маркетингу Франсуа Андрэ Виле.

Франсуа Виле: Да, Сенатор меняется. Но меняется к лучшему, как мы надеемся. Мы допустили ряд ошибок, и мы кое-чему научились на них.

За четыре года, прошедшие с момента Вашего предыдущего визита сюда, сделано очень многое. Мы переехали в это новое просторное здание, что позволило расположить наше оборудование и офисы более удачно. Мы перевезли сюда все оборудование, предназначенное для производства пишущих инструментов купленной нами в начале 2000-х годов фирмы Rou Bill. После окончания нашей беседы мы пройдем по зданиям, и Вы сможете убедиться сами в том, насколько изменилась фирма за последние годы.

Лео Костылев: Да, действительно. Даже то, что я успел увидеть уже, пройдя по зданию в эту комнату, впечатляет!

Однако, нашим читателям, очевидно, будет наиболее интересно узнать о тех переменах, которые происходят в российском бизнесе компании «Senator». Из вашей рекламы в профессиональных изданиях (к сожалению, не в моих), я знаю, что с 1 июля этого года компания Шар-Бизнес является вашим эксклюзивным партнером, причем как на бизнес-сувенирном, так и на канцелярском рынках. Вы действительно приняли решение не работать с остальными вашими клиентами в России?

Ф.В.: Да, и, поверьте, это было нелегким решением! Долгие годы мы имели несколько партнеров, которые работали в ритейл-секторе с нашими товарами. Однако Вы сами знаете, что никаких механизмов контроля за тем, кто является их заказчиками – заказчики канцелярской продукции или рекламные фирмы – не было, да и просто не существует. Мы продаем наши изделия и надеемся, что наши партнеры действуют в соответствии с нашими договоренностями. Некоторые так не делали. Это является одной из причин того, что мы решили сконцентрировать продажи в одних руках.

Л.К.: В данный момент вы обладаете большим ассортиментом. К ручкам собственно «Senator» прибавилась большая коллекция ручек rou bill, да еще их кружки. Не слишком ли много для того, чтобы продвигать все это силами одной фирмы?

Ф.В.: К слову сказать, мы тоже не очень довольны тем, что коллекция наших ручек такая большая. К тому же, далеко не все изделия являются хитами продаж. В следующем году мы ре-



шили значительно сократить ее, убрав большое количество изделий, пользующихся недостаточной популярностью у наших клиентов. Стратегией обеих компаний в течение многих лет был выпуск трех-четырёх новых изделий ежегодно. А каждая новинка это новые пресс-формы, новые сборочные станки, роялти дизайнерам. Начальные затраты на новое изделие легко достигают миллиона Евро. И естественно, затратив такие деньги, завод требует от отдела маркетинга находить на эти изделия своего заказчика.

Концентрация всех продаж в одних руках будет иметь своим продолжением открытие собственного офиса в Москве, который возглавит, скорее всего, В.Шарыпов, так что нынешнее положение – просто начало перемен.

Л.К.: И что, в следующем году не останется больше ни одной фирмы, импортирующей «Senator», кроме этого офиса. А «Комус» тоже будет покупать в вашей московской фирме?

Ф.В.: «Комус» – это другое дело! «Комус» – это очень большой бизнес.

Мы хотели бы надеяться, что так и будет. Все продажи пойдут через нашу московскую фирму, мы уже имеем сеть дилеров в регионах и на местах действуем через них.

Л.К.: И всё же, что, Вы думаете, станут делать те, кто долгие годы закупал у вас ручки и в немалых количествах, а теперь остаётся за бортом? Думаете, они покорно пойдут покупать у Шарыпова?

Ф.В.: Часть, я надеюсь, пойдёт, другие будут вынуждены сменить марку, если им не нравится такая система.

Л.К.: И Вы не боитесь резкого снижения оборотов, с одной стороны, по причине того, что они не будут больше покупать, а с другой стороны, за счет того, что, сменив успешные продажи одной марки, станут успешно продавать своим клиентам другую?

Ф.В.: Конечно, мы предполагаем, что так может произойти. Но что нам делать? Мы устали от ценовых войн. Ни для кого не секрет, что наши изделия продавались за-



частую по не слишком привлекательной для нас цене. И мы не хотим, чтобы такая ценовая инфляция продолжалась. Мы с удивлением для себя обнаружили, что и сами не можем конкурировать с такими ценами. «Senator» – публичная фирма, и мы не можем позволить себе «креативных» способов импорта. Мы должны всё делать в соответствии с законами, хорошие они или нет. Однако до тех пор, пока мы не контролируем в полной мере импорт наших изделий в Россию, мы не можем быть уверенными и в том, что кто-то не будет использовать «креативные» решения, и цены будут совсем не теми, о которых мы договаривались. Конечно, и теперь есть возможность изобретать способы не покупать ручки в нашем московском офисе, рядом Украина и Белоруссия со своей системой работы...



Л.К.: Есть голландская Premo, у которой всего несколько моделей «Senator» в каталоге, но зато самых популярных, а цены такие же, по которым мы закупаем у вас...

Ф.В.: Нет, с ними мы больше не работаем. В своё время компания Premo выполняла роль «Senator» на голландском рынке, теперь у нас там

свой офис, который работает на всю северную Европу.

Л.К.: Да, я знаю, мой региональный менеджер тоже там находится, и заказы мы посылаем туда, хотя товар идёт по-прежнему из Германии.

Ф.В.: Ну, хорошо, что Вы говорите «из Германии». В своей статье, ставшей причиной нашей встречи, Вы дали понять, что не все наши изделия производятся здесь.

Л.К.: Вы знаете, что я имел в виду. К тому же, я был на заводе четыре года назад, когда его мощности выглядели решительно по-другому.

Ф.В.: Я с полной ответственностью заявляю, что все пластмассовые ручки мы производим здесь, в Германии. А это 85% наших продаж. Пройдя по заводу, Вы увидите и производство наконечников для наших стержней, и сборку самих стержней и ручек, и прессы, делающие детали ручек, и, конечно, нанесения. Как и швейцарский Prodir, «Senator» делает большинство работ в Европе. А кто еще? Uma, Ritter завозят части из Азии, Cross имеет завод в Китае, где работают только китайцы, за исключением пары топ-менеджеров...

Л.К.: Тем более, приятно осознавать, что теперь такие чудесные европейские изделия на российском рынке будут только у меня, кроме, естественно, вашей московской

фирмы. О таком положении, в плане конкуренции, можно было только мечтать! Мы уже собираем на нашем питейском производстве 11 моделей ваших ручек, а в этой ситуации ассортимент, скорее всего, надо расширять. На этом я хотел бы и закончить, поблагодарив за время, выделенное Вами для этой беседы, и в надежде, что действия, предпринимаемые нами, приведут нас к позитивным результатам.

Беседа велась на английском языке. Некоторые выражения и порядок ответов не соответствуют действительному ходу беседы и перемещены в редакционных целях, однако аутентичность перевода редакция может доказать. Желающим больше узнать о немецкой торговой марке пишущих инструментов «Senator» советуем следить за выходом журнала «Лидер», где нами, во взаимодействии с руководством завода, готовится публикация об истории и сегодняшнем дне фирмы.

ENG

This publication goes after the publication in "Professional 27" about "Senator" factory written by IAPP's president Leo Kostylev. In the previous article Leo openly discussed problems of "Senator" distributors that arise in Russia. The article was rather peculiarly translated (for the matter of fact mistranslated) into German and this translation led to negative reaction from "Senator's" administration. To clear this situation up Leo Kostylev managed to visit "Senator" factory in person and here we offer you his interview with Francois Ville, "Senator's" vice-president. Please, read another Leo's article concerning his visit to "Senator" in the following issue of our "Leader" magazine. And the whole information in English will be available "Russian Promotional Market Review".

