



# Развитие бизнеса по-немецки

Деятельность машиностроительной компании Windmüller & Hölscher из Германии распространяется на экструзионные, печатные технологии и технологии изготовления гибкой упаковки. За более чем 140-летнюю историю работы предприятия его оборудование было поставлено фирмам во многие страны мира. Как оказалось, после замены этого оборудования на новое, более современное, с использованием инноваций, образуется рынок оборудования, бывшего в эксплуатации. Для некоторых фирм с ограниченным бюджетом из развивающихся стран использование такого оборудования является важной составляющей их развития.

Именно это обстоятельство и предопределило создание в 1973 г. фирмы Garant Maschinenhandel GmbH — на 100 % дочернего предприятия компании Windmüller & Hölscher. На примере этой фирмы можно проследить, как в условиях рыночной экономики рождаются, развиваются и осваивают рынки предприятия в развитых в экономическом плане странах. Основная идея заключалась в реформатировании рынка бывшего в эксплуатации оборудования компании, который на 100 % находился в руках третьих фирм. Теперь Garant Maschinenhandel GmbH, самостоятельно проводя частичный или капитальный ремонт оборудования с использованием оригинальных запасных частей, предлагает заказчикам восстановленное высококачественное оборудование.

На VI Научно-практической конференции «Упаковочная индустрия (состояние и перспективы развития)» в Алуште, которая состоялась 29 мая — 1 июня 2012 г., с докладом «Оборудование для изготовления экологичной и безопасной гибкой упаковки» выступил руководитель регионального отдела продаж фирмы Garant Maschinenhandel GmbH Алексей Пименов. Логично было из первых уст услышать о деятельности фирмы на разных рынках, о том, насколько оправдалась идея создания фирмы и как происходит ее развитие в нынешнее время.

Вероника Халайджи

— **Алексей, каковы основные вехи развития компании Garant Maschinenhandel GmbH?**

— Первый этап — это проведение чисто торговых операций. Мы находили на рынке бывшие в эксплуатации машины и реализовывали их на вторичном рынке. Второй этап — это создание машиностроительной базы с возможностью проводить восстановление таких машин, частичный и капитальный ремонт оборудования. И третий этап, который начался в 1998 г., — производство некоторых типов новых машин из программы W&H. Например, печатная машина SOLOFLEX. W&H работает больше в области высокопроизводительных флексопечатных машин, а Garant Maschinenhandel GmbH теперь может предложить заказчикам машину SOLOFLEX — как новую, так и как бывшую в эксплуатации. Или программа пакетоделательных машин. Первоначально на Garant Maschinenhandel GmbH перешла лицензия на производство машин MATADOR и TRIUMPH — моделей для изготовления пакетов с плоским и прямоугольным дном, которые были разработаны W&H. Но сегодня у фирмы уже есть и свои разработки — но-

вые модели MATADOR NG/SERVO, TRIUMPH 3MR/SERVO. Они разработаны конструкторским отделом фирмы.

— **Как определяются рынки, на которых работает фирма? Это политика самостоятельная или рынки определяют все-таки W&H?**

— По-разному. Частично, конечно, эти рынки совпадают с рынком W&H. Но не всегда! Например, фирма Garant Maschinenhandel GmbH очень успешно работает на рынке Африки. Причем я имею в виду не только такие страны, как ЮАР или страны Северной Африки — Египет, Марокко, которые все-таки достаточно высоко развиты. Это касается и стран Центральной Африки, для которых оборудование W&H в данный момент вообще недоступно. Данный рынок совсем не обрабатывается W&H, потому что это нереально. А Garant Maschinenhandel GmbH на нем представлен. Скажем, ни одна компания в этих странах сегодня не в состоянии купить машины типа NOVOFLEX или MIRAFLEX. И они начинают работать либо на SOLOFLEX, либо на каких-то бывших в эксплуатации машинах W&H.



Это и есть этап вхождения в рынок. Возможно, лет через 10–15 на этом рынке появятся уже машины W&H как следующий этап развития, как это происходило в других странах.

— **Как фирма ведет поиск заказчиков?**

— На данном этапе для компании необходимо, чтобы нас легко находили в Интернете. Многие компании, которые приходят в эту область, хотят знать, кто там представлен. Нам важно, чтобы клиент, вводя даже одно слово в любой поисковой системе,



сразу выходил на W&H и Garant Maschinenhandel GmbH. Если нам подобное удастся, то считайте, что это уже достаточно много. Мы актуализировали наш сайт в Интернете, и уже довольно большое количество компаний обращались к нам. Кроме того, значительную роль играет публикация в прессе. Это активное представительство в регионе. Мы работаем на все страны СНГ через московский офис, но для нас очень важно, что в Киеве есть отдельное представительство, через которое идет очень много информации.

— **Какая существует связь в сфере конструкторской, хозяйственной, производственной деятельности между Garant Maschinenhandel GmbH и W&H? Вы самостоятельная компания?**

— Мы не совсем самостоятельная компания. Мы тесно работаем в производственной области. Многие комплектующие производятся W&H. Значительная часть запчастей, которые поставляет фирма и которые используются в наших машинах, произведена W&H. Очень тесно сотрудничают отделы сбыта обеих компаний. Если продавец W&H чувствует, что заказчик не готов к покупке новой машины, то с ним начинает работать Garant Maschinenhandel GmbH, и наоборот — если мы видим, что заказчик имеет потенциал для новой машины. У нас происходит постоянный обмен информацией. Круг клиентов у нас разный, поэтому этот обмен достаточно важный, иначе можно вообще потерять заказчика. Что касается конструкторского отдела фирмы, то изначально он создавался из бывших

сотрудников W&H. Потом, конечно, стали приходить новые люди, но начинали мы с помощью материнской компании.

— **Алексей, конкретизируйте работу фирмы на украинском рынке?**

— Во-первых, приятно, что нас в Украине уже знают, мы здесь не начинаем с нуля, и многие ведущие предприятия Украины уже работают на нашем оборудовании. Значительная работа была проделана в предыдущие годы. Мы видим в украинском рынке большой потенциал, потому что Украина — это большая европейская страна, примерно как Франция. Но при этом украинский рынок еще далеко не насыщен.

Во-вторых, данный рынок интересен не только для нас, он также важен для наших конкурентов. Поэтому тут надо быть очень активными, надо присутствовать на этом рынке, надо, чтобы шли положительные рекомендации, чтобы те компании, которые работают на нашем оборудовании, были довольны сервисом Garant Maschinenhandel GmbH. Ведь информация распространяется очень быстро — и положительная, и отрицательная.

— **Чем можно объяснить такую большую (до 80 %) долю экспорта Вашего оборудования? Тем, что оно только для других стран, а не для Германии?**

— Это не совсем так. Большая доля экспорта говорит о том, что для нас германского рынка недостаточно. Наш экспорт не только для развивающихся стран. Это также страны Евросоюза. Среди них Голландия, Ита-

лия, Франция. Есть поставки в Японию, США. Может быть даже, Garant Maschinenhandel GmbH присутствует в большем количестве стран, чем W&H, потому что мы охватываем и развивающиеся страны. Высокая доля экспорта просто говорит об ориентировании нашей компании на международные рынки.

В последнее время наибольшая динамика развития рынка нашего оборудования происходит в странах Восточной Европы, и прежде всего странах СНГ, потому что потребность в оборудовании здесь гораздо выше. Значительная динамика наблюдается в странах Африки и Латинской Америки. Мы регулярно присутствуем на этих рынках, проводим там симпозиумы, создали представительства. Сегодня для нас еще проблематичен азиатский регион. Там мы чувствуем сильную конкуренцию со стороны китайских, тайваньских компаний. Пока значительную часть заказчиков в данных странах удовлетворяет тот уровень качества, который предлагают эти компании при низких ценах. Нам предстоит убедить заказчиков в этом регионе, что инвестиции в европейское качество себя окупают.



— Вы живете в Германии, посещаете много других стран, в том числе и Украину. Могли бы Вы сравнить упаковку, которую видите на нашем рынке, как человек, который хочет купить продукцию? Что Вы о ней можете сказать? Как она изменилась с прошлых лет? Можно ли ее сравнить с упаковкой аналогичной продукции в Германии, других европейских странах?

— У меня, конечно, чисто профессиональный интерес, и если я нахожусь в другой стране, то обязательно зайду в магазин и посмотрю, как и что здесь упаковывают. Без этого я не могу. Должен сказать, что в последние годы упаковка в России и Украине уже практически не отстает от аналогичной упаковки в странах Западной Европы, а иногда ее уровень даже выше, упаковка сложнее. Безусловно, это вызвано тем, что люди изголодались по качественной упаковке. После того как десятилетиями нормальной упаковки не было, хочется чего-то особенного и часто хочется большего, чем то, что есть в странах Западной Европы.

— Алексей, я благодарю Вас за эту беседу. Надеюсь, что Ваша информация даст возможность читателям журнала лучше узнать о фирме Garant Maschinenhandel GmbH и ее нынешних возможностях на украинском рынке. Успехов Вам в работе, прежде всего в Украине, для украинского потребителя, для улучшения качества его жизни. *Ж*

— Алексей, я правильно понимаю, что Garant Maschinenhandel GmbH — это сервисная компания W&H?

— Скажем так, мы тесно сотрудничаем с W&H, но каждая компания имеет свою службу сервиса. Наш отдел сервиса делится на отдел запчастей и отдел, который выполняет сервисные услуги. Это монтаж машин, запуск оборудования, обучение. Что касается определенных рынков, например стран СНГ, то мы очень тесно работаем с W&H, потому что у нас одни и те же представительства. Так, в Москве у нас есть техники, и они, естественно, работают во всех других странах СНГ. Здесь очень много преимуществ: один язык, можно приезжать без визы, похожий менталитет. Если можно прислать специалистов из Москвы — это будет преимуществом для заказчика. При этом они имеют такую же квалификацию, как специалисты из Германии. Но могут оказать услуги гораздо быстрее и в конечном итоге дешевле для заказчика.

— Алексей, Вы много лет проработали на W&H, имеете большой опыт работы, на Ваших глазах происходит разви-

тие технологий и оборудования во всех направлениях деятельности компании. Каковы основные тенденции этого развития?

— Мы, конечно, видим преимущество в том, что компания работает сразу в разных направлениях и мы не так сильно зависим от колебаний рынка. Главное направление Garant Maschinenhandel GmbH — это паке-тоделательное оборудование. Здесь мы предлагаем и новое, и бывшее в эксплуатации оборудование. Во-первых, мы видим одну достаточно сильную тенденцию — использование бумажных пакетов вместо полимерных, например для фастфудов и торговых сетей. Во-вторых, упаковка становится более красочной. Если раньше на бумажный пакет наносили печать максимум в 1–2 краски, то сейчас мы уже наблюдаем полноценную печать. Упаковка становится более привлекательной, появляется больше упаковок из ламинированных материалов, с окошками и другими элементами. Упаковка сегодня более функциональна, а оборудование для изготовления такой упаковки гораздо сложнее, чем 10 лет назад.

Вероника Халайджи