



FlexoRes

## FlexoRes – вчера, сегодня, завтра

*Мы познакомились на одной из конференций «Упаковочная индустрия». Тогда меня несколько удивила просьба Геннадия Жданова, генерального директора компании FlexoRes, пригласить на конференцию потенциальных клиентов компании. Уже на конференции я понял, что в этом проявилась коммерческая жилка руководителя FlexoRes – использовать встречи на конференции для еще одних контактов с представителями компаний, для которых полиграфические краски являются важным сырьевым компонентом их производства.*

*Окончив Украинскую академию печати и получив специальность инженер-технолог полиграфических производств, мой нынешний собеседник прошел уникальный путь от создания 18 лет назад компании по продаже полиграфических красок до одного из крупнейших производителей их в Украине.*

*Геннадий Жданов и его компания FlexoRes известны во многих странах мира. Как-то он мне сказал: «Меня хорошо знают за пределами Украины, но чувствую, что нам надо укрепить имидж компании FlexoRes на украинском рынке полиграфических материалов, технологий и оборудования». Думаю, что интервью с Геннадием Ждановым, которое прочитает наш читатель, представляет компанию FlexoRes как надежного партнера, производителя высококачественных полиграфических материалов.*

*Валерий Кривошей, к.х.н.*

**– Геннадий, с чего начинался ваш бизнес в полиграфии?**

**Г.Ж.** Получив образование в области полиграфических технологий, мы с коллегами начинали свою деятельность как дистрибьюторы готовых красок для флексо- и ротопечати. Но краски невозможно продавать просто как футбольные мячи, пришлось полностью вникать в технологический процесс. Вот мы и увлеклись. Начали разбирать краски по сырьевым компонентам, полностью вникая, за что и каким образом отвечает каждый компонент, чтобы понимать их роль, влияние на качество печати. В стране был высокий спрос на такую продукцию, а производства ее не было. Мы уже имели знания, опыт. Решение создать производство полиграфических красок было понятным, реальным и актуальным. Мы были полностью готовы к этому. В то время нас знали как компанию «Эврика», и это название, думаю, полностью отвечало нашему духу, той идее, которая нас вдохновила.

**– Какие основные этапы Вы бы отметили в развитии компании?**

**Г.Ж.** В начале зарождение – появилась команда амбициозных молодых людей, которые стали продавать полиграфические краски.

Потом рост – определение миссии и стратегии развития. Анализ успехов и неудач, уточнение технических требований и задач. В результате – твёрдая позиция на рынке, но с заграничным продуктом.



Затем зрелость – пришло понимание, что достигли «потолка» будучи дистрибьюторами и пора создавать собственное производство. Рынок требовал всё большей гибкости и специализации. Накопленных знаний хватало. Начали с производства белых красок, связующего и несложных технических лаков. Убеждаясь в качестве своих продуктов, купили оборудование для производства всего ассортимента.

Наконец, перезагрузка – принято решение о полной замене парка оборудования на машины нового поколения, которые уже установлены. Увеличены инвестиции в исследования и развитие, создание лаборатории.

Важная деталь! Все эти годы мы были не просто продавцами. Мы в первую очередь технические специалисты, которые всегда решали задачи клиентов и рынка. В моей команде нет такой должности как продавец (менеджер), есть – специалист технических продаж. Никому не нужна просто краска. Клиенту нужна качественная упаковка. Понимая всю технологическую цепочку производства упаковки, мы предлагаем клиенту технические решения в комплексе с современным качественным продуктом.

**– Геннадий, какова сегодня миссия компании на рынке, текущее ее поведение и стратегия развития на перспективу?**

**Г.Ж.** Наша миссия – предоставление рынку полиграфических материалов максимально адаптированных к существующим условиям производства качественной



упаковки. Наша стратегия базируется на создании современного завода по производству полиграфической продукции высокого качества. Процесс уже запущен, закуплено новое производственное и лабораторное оборудование последнего поколения, строятся новые цеха.

**– Какова структура продукции, которую компания предлагает своим клиентам?**

**Г.Ж.** Сегодня мы предлагаем сольвентные краски, лаки, праймеры и прочие добавки практически всех типов для флексо- и ротопечати. Это продукция нашего производства. Дополнительно мы продаем клея для ламинации, ракульные полотна, фотополимерные пластины, различные растворители и разбавители, которые производят наши партнеры. Это продукция высокого качества, которое подтверждается использованием оборудования нового поколения, сырья мировых лидеров, чётким производственным процессом с тройным контролем, ежегодными инвестициями не менее € 150 тыс. в исследования и создание новой продукции, постоянным составом рабочих и инженеров.

**– Как компания подтверждает безопасность продукции для клиентов и конечных потребителей продукции в упаковке, оформленной красками компании?**

**Г.Ж.** Мы ответственно подходим к выбору поставщиков сырьевых компонентов для нашего производства – это всегда обязательный аудит завода. Нам известны запрещённые к использованию сырьевые компоненты для нашей продукции, и мы строго следим за этим. Продукция регулярно тестируется на ее безопасность в независимых европейских лабораториях.

Специалисты компании в лаборатории постоянно осваивают новые методики исследований с использованием специального оборудования. На очереди приобретение ИК-спектрометра для контроля входящего сырья.

Клиенты компании время от времени оценивают безопасность упаковки с печатным рисунком красками FlexoRes в европейских лабораториях и получают положительные заключения.

**– Геннадий, назовите конкурентные преимущества продукции компании FlexoRes.**

**Г.Ж.** Они известны нашим клиентам. Это гарантия стабильно высокого качества продукции и ее широкий ассортимент, предоставление полной технической поддержки (24/7) клиента, постоянный диалог с ним, индивидуальный подход к каждому клиенту и гибкая ценовая политика. Кроме этого, оптимальные технические предложения, быстрые сроки поставок продукции с использованием эффективных логистических решений.

**– Несколько слов о сервисной работе в компании с клиентами.**

**Г.Ж.** Компания FlexoRes оказывает клиентам самый широкий спектр технического сервиса. Мы не ограничены во времени и возможности посетить любого клиента в любой момент, когда ему это необходимо. Специалисты компании по заказу клиентов проводят качественный и количественный анализ состава сложных смесей органических соединений, что помогает им контролировать качество растворителей, которые они применяют в своем производстве. Эту услугу мы оказываем бесплатно, но результаты таких испытаний важны для обеспечения качества конечного продукта, в данном случае упаковки.







**— Насколько полиграфические компании и другие ваши клиенты в Украине готовы к работе с продукцией FlexoRes?**

Г.Ж. Сегодня 60 % полиграфических и других компаний Украины используют сольвентные краски компании FlexoRes. Процесс замещения импортной продукции был нелёгким и достаточно продолжительным. Бытовало мнение о существенной разнице в качестве продукции. Но компания мужественно прошла этот нелёгкий путь, показав, что ее продукты не хуже импортных. При этом клиенты FlexoRes получают ряд конкурентных преимуществ как на рынке Украины, так и за рубежом. Сегодня в компанию обращаются всё новые полиграфические предприятия, которые опираются на положительный опыт наших клиентов. Ведь мы никогда не производили просто полиграфическую краску... мы поставляем нашим заказчикам готовое техническое решение согласно их требованиям, исходя из особенностей их оборудования.

**— Геннадий, каковы современные тенденции развития красок для разных видов печати и как FlexoRes работает над развитием своего ассортимента?**

Г.Ж. Последние годы на рынке мы наблюдаем тенденцию активного развития полиуретановых смол, которые являются одним из важных и функциональных компонентов

в нашей продукции. Именно от них зависят основные характеристики полиграфических красок. Они влияют как при ламинации разной степени сложности, так и при поверхностной печати. Еще совсем недавно многие краски для сложных работ с высокими показателями стойкости печатных оттисков были основаны на таких связующих, как поливинилбутираль или поливинилхлорид. Из-за сложностей в использовании полиграфической продукции на основе этих связующих во флексопечатном производстве в мире наблюдается тенденция замены этих смол полиуретанами нового поколения. Тесно сотрудничая с производителями полиуретановых клеев и смол соответственно, мы имеем отличную возможность разработки новых продуктов нового поколения.

**— Каковы ближайшие планы развития компании FlexoRes?**

Г.Ж. У нас определена перспектива развития компании. Она включает реконструкцию завода с обновлением парка оборудования, постройку новых цехов для про-

изводства печатных красок на водной основе, дополнительные инвестиции в исследовательское оборудование. И конечно разработка новых видов полиграфической продукции согласно новым требованиям клиентов, увеличение доли продаж на зарубежных рынках. Кроме этого, дальнейшее развитие сервисных предложений. Считаем, что непосредственное общение с клиентами даёт нам понимание направлений развития компании FlexoRes.

Мы благодарны нашим партнёрам, которые поверили в то, что в Украине можно производить полиграфические краски, которые отвечают всем нормам и требованиям как Украины, так и Европейского Союза и ничем не уступают по своим характеристикам аналогичным продуктам мировых производителей.

**— Геннадий, я не ожидал, что у нас получится такое развернутое интервью. Не все украинские компании так открытвенны. Я думаю, что ваша открытость, профессиональные ответы широко раскрыли возможности компании FlexoRes для украинских и зарубежных партнеров и клиентов. Уверен, что такое постоянное сотрудничество производителей упаковки и полиграфической продукции оценит украинский потребитель.**