

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

НОВОСТИ РЫНКА ЕВРОПЫ, СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И НЕМНОГО ЛИЧНОГО *за чашечкой кофе*

В марте состоялся визит в Москву итальянских партнеров компании «АРТ индустрия» в рамках обсуждения стратегии развития и построения совместных планов. Мне удалось выкрасть немного драгоценного времени и побеседовать с Одоардо Реджанни - директором отдела продаж в Центральной и Северной Европе компании IVM CHEMICALS – крупнейшего производителя смол и ЛКМ для дерева в Европе.

- Buongiorno Odoardo! Спасибо, что нашли время для моего интервью. Пожалуй, начнем. Расскажите, как Вы попали в сферу деревообработки и ЛКМ?

- Мой дедушка основал небольшую лакокрасочную компанию в 1947 году под названием «Rovea». И таким образом вся моя жизнь так или иначе связана с индустрией лакокраски.

- В детстве Вы ходили на работу к дедушке?

- Будучи ребёнком, по субботам я обычно ездил на фабрику на велосипеде, когда стал постарше, то на протяжении всех летних каникул начал помогать. Моей первой работой была заправка красителей, а вторым делом, которое я освоил, стала расклейка этикеток. После окончания университета я присоединился к компании уже на серьёзном уровне – я был менеджером по продажам в регионах Италии, собственно, вот так началась моя карьера.

- Таким образом, можно ли сказать, что для Вас это был довольно лёгкий путь для начала карьеры в этой области?

- Вся моя семья работала в компании, которую основал дедушка, я же имею образование архитектора, но уже в университете понимал, что моё место в индустрии лакокраски. Я присоединился к компании вместе с моим братом, он стал руководить производством. Для него, как и для меня выбор будущей профессии был лёгким и очевиден.

- Где Вы родились?

- Я родился и вырос в Милане, но в 40 лет переехал за город в небольшую деревню, там у меня дом с садом, собака... Это прекрасно, конечно, но грустно. Скучаю по Милану. *(смеётся)*

- Вам нравится Ваша работа?

- Конечно! *(смеётся)* Я люблю свою работу! Разве по мне не видно, насколько я её люблю? Я всегда с энтузиазмом берусь за дело, но могу работать только там, где мне действительно нравится.



- Почему Вы выбрали именно IVM chemicals?

- Предыдущим моим опытом была работа в компании AkzoNobel. Но я понимал, что хочу развиваться и работать именно в области лакокрасочных материалов для дерева и в этом плане IVM стала для меня огромной возможностью. Между AkzoNobel и IVM есть большая разница. IVM на 100 % сосредоточена на стратегии развития своего бизнеса, в то время как AkzoNobel очень разрознена. Это огромная компания, где сегменту лакокраски для дерева уделялось, на мой взгляд, недостаточное количество внимания, поэтому я решил двигаться дальше.

- Можете назвать продукт, который есть у вас, но нет у конкурентов?

- У нас есть сверхпрочный ПУ лак со стопроцентной защитой от царапин, с ним поверхность становится очень твёрдой. Помимо этого, мы разработали уникальную УФ систему «вельвет тач», тоже обладающую большой стойкостью к царапинам, и сейчас на рынке мы – единственная компания, которая сможет выпустить такого рода продукт. Что он собой представляет? Это цветное покрытие, которое по своей механической стойкости смело может конкурировать с ламинированными покрытиями на рынке ЛКМ. И мы полагаем, что данный продукт хорошо сможет подойти производителям кухонь.

- Каковы Ваши принципы работы с партнёрами?

- Основной частью успеха компании является успех наших партнёров. Становление крепких партнёрских отношений, заключающееся в хорошей коммуникации – вот наш принцип. Мы стараемся стать как

можно ближе к нашим партнёрам. Мы проводим тренинги и встречи, и я уверен, что такого рода мероприятия способствуют аккумулированию опыта, потому как у нас очень много продуктов, очень много информации, поэтому мы должны знать и уметь всё одинаково.

«IVM CHEMICALS» сегодня

- одна из крупнейших компаний мира производящих смолы и компоненты для изготовления ЛКМ;
- крупнейшая компания в Европе по производству ЛКМ для деревообработки;
- представлена более, чем в 70 странах мира;
- инвестирование более 8% доходов в научные разработки и исследования;
- ассортимент обладает полным спектром ЛКМ для любых видов задач и оборудования.

нерах, которые сейчас являются главными трендмейкерами в нашей сфере, и таким образом мы хотели бы сосредоточиться на данной составляющей бизнеса.

- Какова стратегия развития компании на российском рынке?

- На российском рынке мы продвигаем бренд «ILVA», основной стратегией развития является поддержание крепких партнёрских отношений с компанией «АРТ индустрия». Мы вместе разрабатываем стратегию для развития дистрибьюторской сети, в большинстве своём это упор на продвижение тинтометрической системы колеровки для интерьера и экстерьера и сближение с конечными клиентами. По всему миру, как и в Италии, мы стараемся использовать опыт и все виды продуктов, так называемого «оружия», которые у нас есть. Это прежде всего уникальная УФ линейка материалов и высокое качество продукции в целом. И бренд «ILVA» как нельзя лучше подходит для осуществления этих принципов на российском рынке, а наше региональное представительство на территории РФ – компания «АРТ индустрия» – замечательный и верный партнёр.

- Какой опыт в ЛКМ сфере нам стоит перенять у Европы?

- Хороший вопрос... Я могу поделиться с вами опытом, который есть у нас в Италии. IVM – это крупнейшая на рынке ЛКМ компания и мы стараемся существенно увеличить разрыв между нами и конкурентами, упорно развиваем дистрибьюторскую сеть и на сто процентов сфокусированы на потребностях ВИП клиентов. Мы переходим на новый уровень в формировании программы для того, чтобы удовлетворить запросы и потребности всех клиентов. Для России мы постараемся сделать так, чтобы новый продукт, выпущенный в Италии, как можно скорее появился на российском рынке, а также своевременно окажем поддержку в работе с вышеуказанным типом клиентов. Развитие дистрибьюторской базы и фокус на работе с ВИП клиентами – это ключ к успеху на российском рынке.

- Что Вам нравится в русских? И в чём по Вашему, отличия между русскими и итальянцами?

- С тех пор как я в первый раз познакомился с русскими 10 лет назад, приехав в Россию, у меня было чувство некоего благоговения и желание поближе познакомиться с людьми и культурой. В Италии мы делаем много интересных вещей, но не с такими, так сказать, «горящими глазами». И это касается не только внутренней стороны бизнеса, но и внешней. Наш партнёр «АРТ индустрия» стремительно развивается, здесь есть всё - от абразивов до лакокрасочных материалов, и они действительно лучшие. Я думаю, что такое огромное стремление к развитию не только своего бизнеса, но и бизнеса клиента – это ключ к успеху, и IVM невероятно повезло иметь такого партнёра. За счёт своей большой территории Россия имеет возможность широко развивать бизнес, распространять его по всем регионам, в Италии же такой возможности нет, потому что страна маленькая.

- Вы так много работаете, и поэтому мой последний вопрос... Скажите мне, пожалуйста...

- Ооо, у меня дрожь по всему телу пошла! *(смеётся)*

- Как вы расслабляетесь? Как снимаете стресс?

- Я люблю кататься на лыжах, готовить. Это очень меня расслабляет. Обычно, когда я хочу расслабиться, то готовлю спагетти «Карбонара».

- Благодарю Вас за уделенное время и столь искреннюю, интересную и полезную беседу. Мы желаем процветания и море идей Вам и IVM Chemicals.

