

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

ОПЕРАЦИЯ «САВО»

Смешать несмешиваемое? Эти ребята способны разобраться даже с самым сложным механизмом, ведь они работают в компании «CABO S.r.l». Основанный в 2003 году итальянский бренд по производству гироскопических миксеров и колеровочного оборудования быстро обеспечил себе рост и имя как на итальянском, так и международном рынке ЛКМ, ориентируясь на качество и высокий уровень технической поддержки. Об истории компании, планах на будущее и выходе на мировые рынки мы поговорили с ведущим бренд-менеджером «CABO» Кристиной Виттори.



- Как возникла идея подобного бизнеса? Расскажите, пожалуйста, о компании.

- Компания была основана в 1948 году и в начале специализировалась на производстве сложных механических комплектующих для самого разного оборудования. Бурный рост пришелся на 80-е и 90-е годы, когда изменения на рынке и увеличение спроса потребовали модернизации всех процессов в компании. Технологии, используемые для производства и сборки, были адаптированы под запросы рынка того времени, а во все управ-

ленческие процессы были внедрены современные информационные системы. Наша компания стала больше, площадь производства увеличилась с 600 до 4000 м², также значительно увеличился штат сотрудников. В начале 00-х, благодаря сложным задачам клиентов, бизнес приобрел новое направление – производство гироскопических миксеров, которые компания официально начала продавать в 2003 году. Именно тогда было основано подразделение «CaboColor», специализирующееся на создании и разработке новых продуктов, таких как

модель «Arcobaleno» (являющейся 100% патентом компании) и «Autostirrer». Сегодня наш продуктовый портфель состоит из 3 моделей полуавтоматических гироскопических миксеров («Minimix», «Mixman» и «Controlock») и 5 автоматических гироскопических моделей (серии «490»/«490P», «490s»/«490XD», «Multispeed» и «Arcobaleno») плюс 1 модель, предназначенная для работы с офсетными чернилами (недавно презентованная «Multispeed INKS»), погружной миксер «Autostirrer» с 3 возможными конфигурациями и ручной дозатор. Работа по разработке новых моделей миксеров только набирает новые обороты.

- Какие элементы гироскопических миксеров являются вашей разработкой, а какие вы закупаете у других компаний?

- Мы очень гордимся нашим инженерным отделом: он позволяет «Cabo» самостоятельно проектировать и разрабатывать новые миксеры, делая каждую модель уникальной. Механические узлы (например, система зажима, вращения и др.) разработаны в соответствии с конкретными требованиями клиентов к гироскопическим миксерам и произведены на нашем заводе. Электронные платы полностью спроектированы нашими инженерами, у нас имеются партнеры, которые изготавливают электронные комплектующие в соответствии с нашими разработками и инструкциями.

- Сколько в среднем (количество лет/циклов) служат Ваши миксеры?

- Все зависит от того, как машина используется операторами, сколько часов в день ей пользуются и какую тару перемешивают в миксере (размер, вес), а также одним из важнейших факторов является поддержание миксера в чистоте. Одним словом, соблюдаются ли условия эксплуатации, описанные в руководстве пользователя. Есть машины, которые служат до сих пор, с момента появления первого миксера, а это почти 20 лет. В среднем по нашей практике пользователи не следят за чистотой миксеров, результатом этого является средний срок службы 8-10 лет, после чего миксер требует определенных вложений по восстановлению. Однако повторяюсь, все зависит от того, где и как он используется.



- В какую страну или часть света вы продаете подавляющее большинство миксеров?

- Поскольку мы являемся итальянской компанией, большая часть продаж осуществляется в Италии. Говоря о международном уровне, Европа - это наш основной рынок, в особенности Франция, Испания, Польша и Чехия, там мы работаем с нашими партнерами на протяжении многих лет.

Что касается других рынков, то Великобритания, Германия и, конечно же, Россия (благодаря деятельности компании «АРТ индустрия») растут с точки зрения продаж и узнаваемости бренда «Cabo», и мы очень благодарны за это нашим партнерам. Налаживание партнерских отношений в странах, рынок которых изучен нами не очень хорошо - это большой опыт для компании, который также является важным для увеличения продаж. За пределами Европы наш бренд тоже представлен, но, к сожалению, пока не так узнаваем.

- Какие модели миксеров являются самыми популярными и почему?

- Самые популярные модели те, которые наиболее просты в использовании, такие как «Multispeed» среди автоматических моделей и «MixMan» среди полуавтоматических. У них те же функциональные возможности, что и у других моделей «Cabo» в своей категории, но цена ниже. Также играют роль и размеры миксеров (они немного меньше остальных), и это может стать одним из решающих факторов при покупке в случае отсутствия места на производстве или складе клиента.

- Рассматриваете ли вы возможность производства автоматических дозаторов?

- Мы знаем, что комплексное решение для работы с ЛКМ (автоматический дозатор + гироскопический миксер) может стать хорошим преимуществом для тех клиентов, которые хотят работать с одним поставщиком оборудования для своего производства, и в то же время экономить. Наши конкуренты в уже предлагают такие решения, но делают большой упор на рекламу для их продвижения, отодвигая технические характеристики машины на второй план. Что касается «Cabo», то у нас в ассортименте уже есть ручной дозатор, но мы думаем о разработке собственного автоматического решения, которое сможет работать в комплексе с уже имеющимися у нас миксерами.

- Какие разработки Вы можете выделить на сегодняшний день?



Официальным дистрибьютором продукции «CABO» на территории РФ является компания «АРТ индустрия». Контракт был заключен в 2018 году и прошлой осенью команда специалистов компании посетила фабрику своих партнеров в Италии. Обзор производства, подробный разбор всех технических моментов, обсуждение вопросов и обмен опытом касательно рынков России и Италии, помогли обеим сторонам глубже изучить данную область.

- В сентябре мы представили усовершенствованные версии наших автоматических гироскопических миксеров. В них мы модифицировали систему зажима – она стала стабильнее и надежнее. Кроме того, мы изменили коэффициент вращения тары вокруг «подвижной оси». Все модификации производились на основании запросов и обратной связи наших клиентов и партнеров.

- Расскажите о Вашей команде.

- Команда «CABO» - это семья разных возрастов (от 18 до 70), личностей и идей. Мы работаем в разных

сферах: производство, сборка, закупка, инжиниринг, торговля, маркетинг и иногда даже не видимся друг с другом в течение дня, но как единый организм мы работаем вместе каждый день, координируя деятельность друг друга для выполнения всех заказов точно в срок.

- Вы как-то поощряете своих сотрудников? У вас есть корпоративные мероприятия?

- Отношения между сотрудниками и собственниками отличные: между нами позитивный диалог, мы всегда стараемся найти компромисс и правильное решение для разрешения любой ситуации. Мы не организуем крупных корпоративных мероприятий, обычно мы просто собираемся на праздничный Рождественский ужин, чтобы пожелать друг другу продуктивного и счастливого нового года перед заслуженными праздниками. Для нас более важна сплоченность коллектива и продуктивность его работы.

- Вы довольно активно принимаете участие в выставках. Знаю, что в этом году «CABO» участвовали в выставке в Бразилии. Как впечатления? В чем, на Ваш взгляд, заключается польза выставок для компании?

- Да, выставки являются одним из основных маркетинговых мероприятий, которые мы осуществляем с 2009 года. Это хороший повод для встречи с новыми потенциальными клиентами и партнерами. Большинство партнеров, которые у нас есть, были отработаны из контактов, установленных во время выставки. Выставки полезны ещё и потому, что можно найти клиентов со всего мира на одной площадке, которые увидят гироскопические миксеры «Cabo» вживую, зададут интересующие их вопросы непосредственно специалисту из нашей команды. С 2009 года мы участвуем в «ECS» - European Coating Show – выставке, которая проходит в Нюрнберге каждые два года и является одним из главных мировых со-

бытий для лакокрасочной промышленности. Во время этой выставки мы всегда успешно налаживали новые контакты с клиентами и партнерами. В этом году мы решили принять участие и в выставке «Abrafati» в Сан-Паулу (Бразилия). Это был новый опыт для всех нас, мы столкнулись с новым вызовом - Латинской Америкой, где наша компания сейчас не так известна. Было очень интересно понять динамику этого рынка (особенно бразильского) и потенциал нашей продукции на нем, изучить особенности клиентов в перемешивании красок, а также оценить возможности основных игроков.

- В каких выставках вы планируете принять участие?

- Ближайшая - международная выставка-конференция «Middle East Coatings Show 2020» по технологиям производства и применения поверхностных покрытий, которая состоится в Дубае (ОАЭ), 9-11 марта 2020 года.

- Каковы цели компании на ближайшие 5 лет?

- Укрепление позиций компании в странах, с которыми мы уже ведем бизнес, и повышение узнаваемости бренда «Cabo» на новых рынках - вот основные цели на будущее. Мы всегда стараемся удовлетворить потребности клиентов путем адаптации своего продукта и производственных процессов к запросам тех рынков, которые мы обслуживаем. Глубокий анализ рынка, общение с клиентами и партнерами безусловно поможет нам в подборе не только наилучшего решения, но и в поиске новых клиентов. Как было сказано выше, наша программа развития - это производство, продвигающееся в направлении чего-то инновационного, параллельно с постоянным улучшением текущего продуктового портфеля.

- Кристина, благодарим Вас за интервью. Мы очень рады сотрудничать с вами, желаем компании процветания, реализации всех проектов и множества клиентов!

