

# МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

## И ЦЕЛОГО МИРА МАЛО

*Недавно весь мир заперся дома и пережил настоящий социальный и экономический коллапс - пандемию коронавируса. То, как это происходило у нас в стране, думаем, вам известно. А что насчёт других стран? Сегодня своим опытом преодоления внутреннего и внешнего кризиса, а также организации работы целой компании и производства поделится наш итальянский партнер - владелец бренда «Bottosso e Frighetto» Алессандро Ботоссо.*



**- Алессандро, в связи с последними событиями как Вы оцениваете ситуацию на лакокрасочном рынке Италии на сегодняшний день?**

- Сложно это как-то оценивать, потому что мы сталкиваемся с ситуацией, которой никогда до этого не случалось и которая продолжает развиваться. Прежде всего, это ситуация, которую нужно рассматривать с разных точек зрения: как рынков, так и производителей. Что касается рынков Италии, нам следует разделять рынок дерево-

обработки, строительства и промышленных ЛКМ, если мы говорим о типе продукции, а в отношении типа потребителя он разделен между розничным и профессиональным. Что касается первого аспекта, то больше всего пострадали рынки деревообработки, промышленности и строительства. То есть производители краски могли бы работать, но их клиенты не могли этого сделать из-за ограничений, введенных правительством, которое фактически закрыло компании до минимального уровня их производства, при котором они обслуживали

только производителей основных товаров, составляющих меньшинство на рынке деревообработки. Иностранные рынки также пострадали после введения ограничений. В случае красок для промышленности, однако, было больше компаний, которым разрешено работать для производства товаров первой необходимости, и поэтому здесь воздействие пандемии было значительным, но не таким, как для рынка древесины.

**- Насколько сильно пострадала Ваша компания и производство из-за пандемии?**

- Что касается нас, то первые последствия были замечены на третьей неделе марта после принятия правительством ряда специальных мер, за которыми последовала остановка работы компании в первые две недели апреля в целях обеспечения безопасности для наших сотрудников, поскольку мы не были обязаны закрываться потому, что наш район не был серьезно затронут вирусом. Однако, запланировав и осуществив все поставки для иностранных клиентов, мы смогли сократить поставки на наш рынок до минимума. В настоящее время наш рынок перезапускается очень медленно, но, насколько нам известно, даже с лучшими результатами, чем у некоторых из наших крупных конкурентов, работающих на зарубежных рынках, и все еще страдающих от присутствующего там вируса и его последствий.

**- Какие меры по ликвидации влияния пандемии на бизнес Вы уже предприняли и собираетесь предпринять?**

- Этот вопрос следует рассматривать в двух аспектах: здоровье и бизнес. Для первого аспекта, во время самоизоляции, мы создали рабочую группу, которая разработала сложный протокол, который обеспечивал процедуры и меры контроля, а также правила обнаружения и локализации возможного заражения как в компании, так и среди наших клиентов. К настоящему времени данный анти-ковидный протокол успешно соблюдается в компании. Что касается бизнеса, то в настоящее время мы оцениваем, на какие направления ориентируется рынок, основываясь на первых полученных нами данных.

**Bottosso e Frighetto Vernici** – это бренд, который выделяется в Италии и других странах благодаря своей гибкости, лёгкой организации и строгому соблюдению технических требований по использованию продуктов. Продукция бренда предназначена как для внутренних (кухни, ванные комнаты, полы, двери и лестницы), так и для наружных работ (двери, окна, балки и садовая мебель).

Во-первых, мы предлагаем нашим клиентам составы, которые у нас уже были в ассортименте антибактериальных продуктов, которые, очевидно, сегодня будут актуальны как никогда и необходимы не только с точки зрения применения на рынке продуктов питания, но и с более широкими перспективами использования. Существует еще одно возможное развитие, которое заключается в расширении сотрудничества между компаниями аналогичных секторов, таких как химический и фармацевтический, как для производства полуфабрикатов, так и для разработки новых продуктов, не связанных строго с рынком древесины.

**- «Будущее за онлайн компаниями» - как Вы расцениваете это утверждение?**

- Безусловно, невозможность прямых отношений придала большое значение дистанционному или виртуальному общению, включая также аспекты повседневной жизни, которые никогда не работали таким образом (например, школы), что заставляет нас понять важность этих инструментов. Тем не менее, это также дало нам понять, какие текущие ограничения (по крайней мере, в нашей стране, которая страдает от все еще слишком большого цифрового разрыва) необходимо устранить. Конечно, онлайн-продажи - это не новшество на нашем рынке и в отрасли. Тем не менее, это метод продаж, который предназначен прежде всего для частного потребителя. Что касается профессионального использования ЛКМ на рынке деревянной мебели в целом в Италии, то оно отличается высокой степенью исследований, специализации и профессионализма во всей цепочке деревообработки. Это и сделало мебель итальянского производства эталоном. Здесь в первую очередь вопрос заключается в том, чтобы иметь четкую цель, к какому сегменту рынка вы хотите обратиться, и, следовательно, нацелены вы на онлайн-продажи или нет. Настоящий шаг вперед произойдет, когда эти технологии будут знать, как «передавать» качество продукта дистанционно в реальном времени, как в техническом, эстетическом, так и в тактильном смысле, что для нашей философии является продуктом, который должен быть «испытан», например, как красивый деревянный пол или предмет мебели. Пока что в этом смысле я вижу существенные ограничения для онлайн продаж.



**- Как для Вас прошло время карантина?**

- Первоначально это было время, когда приоритетом было принятие и организация образа жизни, которые были бы безопасными с целью предотвращения заражения. Лично у нас была остановка работы нашего офиса около недели, в течение которой мы продолжали работать дистанционно, а затем возобновили работу в офисе в щадящем режиме. Будучи в постоянных разъездах по работе и не имея возможности делать это во время самоизоляции, я максимально посвятил своё время семье и чтению книг. Это был также период, когда темп жизни замедлился, что позволило поразмышлять и увидеть вещи под разным углом как в личном, так и в профессиональном аспекте. Недостатки? Что ж, стоит сказать, что помимо отсутствия социальных контактов вы знаете, что итальянская кухня общеизвестно известна, и среди немногих вещей, которые можно было делать на карантине - это наслаждаться нашей прекрасной едой. Настолько, что продажи у крупных ритейлеров за время самоизоляции выросли в несколько раз!

**- Что для Вас было самым сложным в организации работы компании во время карантина?**

- Самой сложной задачей была организация материально-технического обеспечения, осложненная невозможностью поездок, что привело к путанице, в том числе и со стороны властей. Это может быть частично оправдано тем фактом, что они столкнулись с ситуацией, ранее невиданной. Фактически же, ситуация для иностранной адитории значительно преувеличивалась в сравнении с тем, что было на самом деле и это наносило ущерб, в особенности туризму. Что касается деятельности компании, нам сразу же удалось снизить активность до безопасного уровня как в отношении производства, так и в отношении офисов, и, несмотря на ограничения, накладываемые на поездки, у нас тем не менее, никогда не было проблем в поставках нашим иностранным клиентам или нехватке сырья.

**- Согласны ли Вы с утверждением о том, что «после пандемии мир не будет прежним»?**

- Я не уверен, что мир сильно изменится: позитивные эволюции происходят постепенно, они появляются именно тогда, когда революции исторически приводят к резким и внезапным изменениям, которые наносят ущерб, как в этом случае. Конечно, кое-что изменится, но я верю, прежде всего, в позитивные изменения в отношениях между нациями в международном контексте и, следовательно, в коммерческих отношениях.

**- Какие перемены произошли в компании?**

- В течение двух лет наша компания работала с инвестициями, которые, благодаря вкладу руководства компании во втором поколении, привели к обновлению штаб-квартиры с новыми и современными офисами и конференц-залами. Следующая цель - инвестиции в повышение эффективности производства и оснащение научно-исследовательской лаборатории. Вспоминая знаменитое высказывание Эйнштейна о том, что кризис всегда навязывает изменения, и этот кризис заставил нас еще больше понять, насколько важна связь между рынком (клиентом) и производителем, здесь должен быть непрерывный двусторонний диалог. И мы пойдем дальше по этому пути, который за прошедшие месяцы стал ещё больше актуальным и проработанным. Мы всегда открыты для новых проектов не только для рынка древесины, некоторые из них мы уже начали реализовывать в последние годы.

**- Какую оценку Вы можете поставить себе как руководителю/владельцу бизнеса?**

- Не мне судить. Обо всём скажут время и команда компании. Формирование и рост команды являются здесь ключевыми факторами. Поэтому стоит говорить не об одном человеке, а о группе людей, которые растут и понимают, что каждый день мы должны работать над тем, чтобы учиться и совершенствоваться, оценивая работу, сделанную за эти годы.

**- Алессандро, благодарим Вас за интервью. Удачи и успехов Вам и вашей команде!****5 СЛОВ, КОТОРЫЕ ПО МНЕНИЮ НАШЕГО ГЕРОЯ ЧЕТКО ОПИСЫВАЮТ ПЕРИОД ПАНДЕМИИ**

**СЮРПРИЗ.** Мы столкнулись с ситуацией, которая стала неожиданной и опасной и с которой нам придется иметь дело в будущем.

**ТИШИНА.** То, что вы слышите ночью даже в городах.

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ.** Мы поняли, как работает глобализация и как быстро произошло распространение вируса.

**СОЦИАЛЬНОСТЬ.** Понимание того, что отношения всегда можно установить с помощью новых технологий, но физическое столкновение, состоящее из звуков, взглядов, чувств, ощущений, произнесенных и невысказанных слов невозможно перевести в килобайты.

**ЗНАКОМСТВО.** Или тот факт, что подобное событие открывает для тебя людей с новой стороны. И в этом смысле у нас есть свидетельства любви к нам и к нашей стране, в том числе и с вашей стороны, за которые я хотел бы поблагодарить вас (*команду ART индустрии*) от имени всех моих сотрудников, потому что вы принимали активное участие в работе с нами, помогая нам без всяких «если» и «но», в том числе и в непростое время карантина и задолго до того, как другие страны и учреждения были вовлечены туда.