

«Эврика»: «Нам доверяют»!

Беседовала:
Мария Стяжкина

Грядет очередной Канцелярский Форум, теперь – в культурной столице, в Санкт-Петербурге. И мы знакомим наших читателей с заметными фигурами на рынке региона. О своей компании и о культурном и доброжелательном подходе к ведению дел нам рассказал Антон Сырников, генеральный директор ООО «Эврика».

Антон, давайте для начала устроим нечто вроде блиц-опроса? Сколько лет работаете, ваши площади, штат, выпускаемая продукция, награды и призы?

– ООО «Эврика» работает на рынке полиграфии с 2000 года. Занимаемые площади – 2800 м². Штат насчитывает свыше 30 человек, непосредственно занятых производством. Выпускаем по прайсу 200 наименований продукции «Эврика», а под брендами наших партнеров более 1000 наименований. В год производится более 100 млн единиц продукции. Главная наша награда – благодарность наших клиентов, которые голосуют за нас заказами и рублем. А остальные наши награды еще впереди!

– Отлично, можно сказать, знакомство состоялось! Теперь давайте подробнее и с самого начала...

– ООО «Эврика» – динамично развивающаяся компания, созданная небольшой группой инициативных единомышленников. Производство началось в 2000 году с одного станка для печати скоросшивателей. Изначально работали по заказам одной всем известной торговой компании. Но вскоре в этих рамках нам стало тесно. И мы с завидным постоянством и настойчивостью начали покупать оборудование и расширять производство, создавая свою клиентскую базу и свой сбалансированный ассортимент. На начальном этапе самостоятельного развития нас очень поддержали компании «Фарм» и «Группа Товарищей». За это низкий им поклон! За годы работы мы выработали алгоритм взаимодействия с заказчиками и с поставщиками. Нам важна не сиюминутная прибыль, а длительные партнерские отношения!

– Насколько гладко шел рост компании? Были ли критические ошибки? Какие самые главные достижения за историю компании можете выделить?

– Создавая бизнес, человек, прежде всего, думает о продукте, о спросе на него, о рентабельности и т.п. Мало кто думает о системе продаж. Но невозможно начать прибыльный бизнес без ее выстраивания. Продукция и услуги должны быть правильно преподнесены и проданы клиентам. Мы постоянно работаем над развитием и совершенствованием системы продаж. Ситуация на рынке всегда в движении, и надо корректировать свою работу. Главное достижение – клиенты уже сами находят нас, сметаю все, что есть, и требуют еще!

– Что вы производили в начале и что производите сейчас? Как можете охарактеризовать свою продукцию?

– Основной специализацией компании «Эврика» является производство офисных бумажно-беловых изделий для компаний, занимающихся корпоративным обслуживанием оптовиков и предприятий. Корпоративный сегмент рынка – наиболее приоритетный для нас. Начиналось все с традиционных картонных скоросшивателей и папок «Дело». Наша продукция сегодня – картонные папки и скоросшиватели, архивные системы, блоки для записей, бланки, бумага для офиса, картонная упаковка, листовая этикетка, упаковочные



материалы для банкнот, адресные папки, наборы для творчества, альбомы для рисования и многое другое – это востребованная все-сезонная продукция. Так же мы производим продукцию по индивидуальным заказам и для поставок выигранных нами и нашими партнерами тендеров. Производственные возможности для этого есть. Сертифицированную продукцию мы производим на современном высокотехнологичном оборудовании из сырья высокого качества.

– Чем она выделяется на полке и среди аналогичной продукции других производителей?

– На полке наша продукция выделяется самым важным для товаров этого сегмента – ценой!



– Расскажите о дизайнах вашей продукции. Что вы предлагаете рынку?

– Основная наша продукция стандартного дизайна и стандартных форм – папка «Дело», скоросшиватель «Дело», обложка «Дело», разнообразные архивные системы, которые отличаются только плотностью картона и цветом. В этой стабильности – наша сила! Ведь не важно, какого цвета ваш скоросшиватель, главное, чтобы на нем было написано «ДЕЛО» (смеется)!

Сейчас мы активно работаем над дизайнами наборов для творчества (цветной картон и цветная бумага), альбомов для рисования на скрепке, бумаги для акварели и для черчения. Это товар, который мы предлагаем для детей. Конечно, дизайны должны быть яркими и стильными, а продукция – качественной и безопасной. Наши наборы для творчества успешно конкурируют с импортными аналогами. Среднегодовые темпы роста продаж

товаров для творчества составляют 20%. Это очень знаковый показатель нашей работы.

– Кто покупает вашу продукцию, из каких регионов и городов ваши клиенты, работаете ли с иностранными компаниями?

– Нам доверяют изготовление бумажно-беловой продукции под своим брендом многие ведущие операторы канцелярского рынка. Нашу продукцию покупают повсюду в России. Наши покупатели активно распространяют изготовленные нами товары в самые дальние уголки нашей страны. С зарубежными покупателями мы пока не сотрудничаем, но через российских поставщиков и они покупают нашу продукцию.

– Как вы выстраиваете отношения с клиентами? Есть секрет взаимовыгодного сотрудничества?

– Мы любим и ценим своих клиентов от небольших магазинов до федеральных крупнейших оптовиков. Важно понять, что нет волшебной формулы, которая будет одинаково работать со всеми клиентами подряд. Необходимо отдавать предпочтение качеству над количеством, искренне стараться решить проблемы своего покупателя и ориентироваться на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество, не превращая процесс продажи в рутину. Не только клиент выбирает вас! Вы также должны выбирать тех, с кем хотите работать.

– Расскажите об идеологии вашей компании – «Эврика исполняет ваши обещания».

– Мы культивируем партнерские отношения и индивидуальный подход к каждому клиенту. Наши партнеры – лучшие, и мы стараемся для них больше и лучше, чем другие. Мы производим продукцию, которую, в свою очередь, наши партнеры уже пообещали продать своим клиентам. Обещания – это стратегия бизнеса! Это своего рода бонус доверия, который испытывают к нам клиенты. От того, сможем ли мы выполнять обещания наших клиентов, зависит наша деловая и личная репутация. Клиенты ценят наше стремление помочь в решении их задач, и это дает им уверенность в нашей ответственности и надежности.

– **Насколько гибко вы работаете? Какие преимущества даете?**

– Клиенты всегда хотят иметь альтернативу выбора и поставщика, и продукции. ООО «Эврика» старается серьезно и ответственно подходить к каждому партнеру. Мы предоставляем гибкую систему скидок и отсрочек платежей (при том, что цены и так более чем демократичные), прозрачную и гибкую ценовую политику, готовы к диалогу, готовы пойти на уступки, а так же предложить удобную сумму для минимальной поставки товара. Мы с удовольствием ждем всех в Санкт-Петербурге. Нашим клиентам всегда интересно побывать на производстве и увидеть, как все устроено изнутри. Наши менеджеры ежемесячно информируют клиентов о новинках и об акциях компании. Мы с интересом и благодарностью принимаем от клиентов пожелания по моделям продукции. Это очень способствует расширению ассортимента и развитию взаимовыгодных отношений с партнерами. Любая прихоть приветствуется! Это помогает лучше понять потребности рынка.

– **Ваша основная направленность – офисная. Как планируете расширять ассортимент и почему, в какую сторону будете двигаться?**

– Да, основное наше направление – производство бумажно-беловых товаров для офиса. Корпоративный сегмент наиболее динамично развивающийся и перспективный. У нас нет планов по резкому увеличению ассортимента. Мы стараемся производить товар, который, по нашему мнению и по мнению наших постоянных партнеров, нужен сегодняшнему конечному покупателю – прекрасно, но требовательному. Наша продукция участвует в формировании комфортного офисного пространства, порядка в делах.

И в перспективе мы будем больше внимания уделять именно офисной продукции, конечно, не забывая при этом и о товарах для детей. Естественно, чтобы поддерживать ассортимент в актуальном состоянии, необходимо проводить его мониторинг и постоянно обновлять путем ввода и вывода ассортиментных позиций. И раз обороты ООО «Эврика» постоянно растут, то можно однозначно сказать, что наш ассортимент актуален.

– **Как действует доставка? Как быстро и в какие регионы доставляете?**

– Мы оперативно доставляем нашу продукцию по всем регионам России, от Калининграда до Сахалина. Все заказы формируются

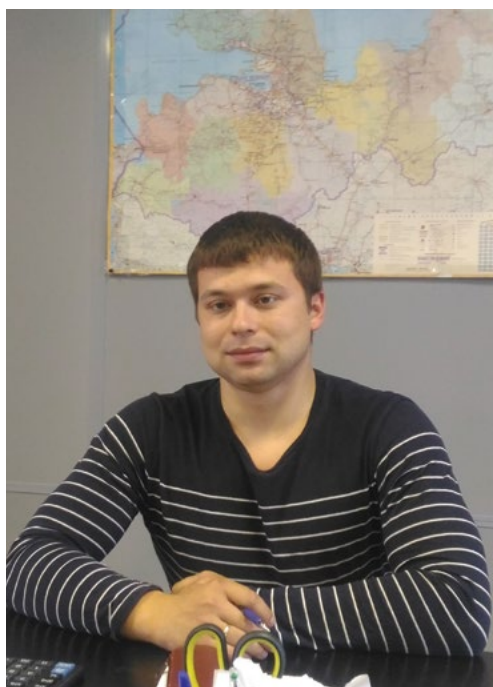
в Санкт-Петербурге. Отгрузка сформированных заказов производится из Санкт-Петербурга и из Москвы.

– **Вы используете отечественное или зарубежное сырье? Как обстоят дела в целлюлозной промышленности, и как ее состояние сказывается на вас?**

– ООО «Эврика» напрямую сотрудничает с крупнейшими российскими поставщиками и производителями сырья и комплектующих. Мы работаем на отечественном и на импортном сырье. Мы всегда открыты для сотрудничества и ждем новые предложения от поставщиков. Очень огорчает постоянное повышение закупочных цен на сырье и комплектующие. Это веерно распространяется на наши отпускные цены. Но это жизнь! Сегодня каждая прогрессивная компания смотрит на то, что происходит в экономике и на рынке, и старается быть в авангарде, как по издержкам, так и по сервису. Поэтому очень важна программа лояльности, нужно быть очень гибкими, особенно если вопрос касается цены. Бизнес борется за каждый процент прибыли, поэтому необходимо иметь четкую структуру затрат, регулярно сравнивать их с рынком и смотреть, как работают конкуренты.

– **Как производитель, почувствовали ли вы на себе кризисные изменения последних лет? Какие изменения произошли в производственной части, по части спроса, изменилось ли число клиентов?**

– Каждая кризисная ситуация несет в себе потенциальные возможности для бизнеса. Нашему предприятию удалось в полной мере воспользоваться эффектом импортозамещения для обновления и загрузки своего технологического потенциала. Мы смогли предложить оптовикам и потребителям продукцию отличного качества по демократичным ценам. За последние пять лет очень увеличился товарооборот в связи со значительным ростом клиентской базы и производством продукции под брендами крупнейших оптовиков. Но для устойчивой торговли нам необходимо иметь на складе товарные запасы, по стоимости соответствующие товарообороту за два-три месяца, чтобы избежать рисков задержек и срыва поставок. Нужна четкая и отлаженная схема работы. Для этого мы продолжаем увеличивать арсенал нашего оборудования и расширяем складские и производственные помещения, создавая дополнительные рабочие места. Всегда очень ждем квалифицированные рабочие руки.



– Расскажите об особенностях работы в вашем регионе. Все-таки Санкт-Петербург – культурная столица России. Отличается ли ведение бизнеса здесь от других регионов?

– Главная особенность канцелярского рынка Санкт-Петербурга обусловлена географическим положением города и Северо-Западного региона в целом. Оптовый рынок Санкт-Петербурга – не маленькая часть российского рынка. Поскольку основные товарные потоки идут через Москву и Санкт-Петербург, то крупнейшие игроки канцелярского рынка Санкт-Петербурга являются одновременно и крупнейшими федеральными поставщиками. Главное отличие Санкт-Петербурга от Москвы в том, что у нас жизнь течет медленнее, державнее (улыбается). Это накладывает свои особенности на развитие бизнеса. Миллионы туристов ежегодно стремятся оставить свои деньги в Санкт-Петербурге. И каждая приличная фирма старается иметь в нашем городе свое представительство, свой офис. Все ведущие операторы канцелярского рынка последовали этой тенденции! И многие москвичи активно осваивают питерский рынок. А это напрямую связано с необходимостью закупки нашей продукции. Клиенты очень тщательно сравнивают ценовые предложения. Увеличивается количество тендеров не только на государственном, но и на коммерческом уровне. И выигрывают те, кто предлагает более низкие цены. Но и сервис занимает не последнее место. У нас в Санкт-Петербурге главный тормоз в развитии бизнеса – это логистика! Она дороже, чем в Москве. Но высокая компетентность менеджеров отдела продаж и оперативные решения с привлечением руководства компании, которое всегда на связи, понимание партнера «с полуслова» – наша визитная карточка. И мы искренне рады всем! На российском рынке сложилось довольно устойчивое равновесие, которое со стороны самих участников рынка принято объяснять культурой ведения дел во имя общих интересов. При условии хорошего качества продукции и сервиса даже высокие цены на товар не смогут быть препятствием для продуктивного и долгосрочного сотрудничества.

– Вы участвуете в Северо-Западном Канцелярском Форуме. Расскажите, чего вы ожидаете от мероприятия? Участвуете ли вы в других отраслевых мероприятиях?

– Наша компания «Эврика» впервые участвует в отраслевой выставке. Интересно для нас все! И формат, и возможность показать



себя в нашем родном регионе, и возможность близко познакомиться с другими экспонентами, и, конечно, возможность обрести новых надежных партнеров. Такая, своего рода, репетиция к выставке «Скрепка».

– Хватает ли в вашем регионе возможностей для общения между коллегами по цеху?

– Все производители Санкт-Петербурга очень лояльны друг к другу. Со многими из них мы поддерживаем дружеские и взаимовыгодные отношения.

– Антон, давайте завершим нашу такую доброжелательную беседу не менее доброжелательным образом. Пожелаете что-нибудь коллегам и клиентам?

– Прежде всего, хочется пожелать всем стабильной ситуации в стране, оправданных рисков, перспективных проектов, успешных сделок, честных партнеров, довольных и благодарных клиентов. Пусть всегда в голове появляются гениальные идеи, и хватает сил на их реализацию! И чтобы работа была действительно любимой, приносила настоящее удовольствие и прибыль! Вы все удивительные и прекрасные люди! МЫ ВМЕСТЕ!

