

# Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи...

**В канун Нового года принято подводить итоги текущего и утверждать планы на следующий год. Это не только чрезвычайно важно, но и крайне трудно в период политической нестабильности в Украине накануне выборов, а также на фоне глобального финансово-экономического кризиса. Тем не менее, международные компании и их украинские партнеры не только встречаются для обсуждения планов сотрудничества, но и приглашают СМИ на такие встречи. 17 декабря украинская компания «Химмед.иа» и швейцарский производитель оборудования KINEMATICA пригласили Главного редактора нашего журнала Галину Зерову (ГЗ) на такую встречу. Планы будущего сотрудничества обсуждали Виктория Глянцева (ВГ), коммерческий директор, Аракел Карапетян (АК), менеджер по продажам, компания «Химмед.иа», Питер Бютлер (ПБ), Региональный менеджер (Восточная Европа и СНГ), компания KINEMATICA**

**ГЗ:** Компания KINEMATICA уже не первый год на рынке Украины. Для укрепления и расширения Вашего бизнеса в Украине Вы заключаете соглашение с компанией «Химмед.иа». Как Вы пришли к этому сотрудничеству?

**ПБ:** С нашей стороны это закономерный и обдуманный шаг. Мы – ведущий швейцарский производитель лабораторных и промышленных гомогенизаторов-диспергаторов, «Химмед.иа» – успешный дистрибу-

тор лабораторного оборудования. Для эффективной работы на каком-либо локальном рынке мы всегда выбираем профессиональных партнеров, которые являются экспертами в своей области и активно работают на данном рынке. «Химмед.иа» хорошо подходит под эти критерии, а лабораторная линейка нашего оборудования отлично дополняет портфель этой компании.

**ГЗ:** О каком ассортименте продукции компании KINEMATICA идет речь?

**ВГ:** Мы говорим о лабораторном оборудовании. Практически весь ассортимент, который представляет на рынке Украины компания «Химмед.иа», – это оборудование, приборы, реактивы известных мировых марок. Все предназначено для лабораторий различного класса: от клинических лабораторий, где берут, например, анализ крови, и заканчивая такой «тяжелой артиллерией», как лаборатории вирусологии, бактериологии, даже лаборатории 3-го класса безопасности при определении штамма вируса гриппа, лаборатории по разработке новых видов продукции, экспериментальные производства и т.д. С компанией KINEMATICA мы сможем предложить широкий ассортимент гомогенизаторов для механической пробоподготовки, мешалки, лабораторные реакторы широко известных моделей POLYTRON, MEGATRON, REACTRON и др.

**ПБ:** Лабораторная продукция компании KINEMATICA включает оборудование для диспергирования, гомогенизации, эмульгирования, суспендирования, экстрагирования и смешивания, начиная от ручного гомогенизатора для диспергирования минимальных количеств вещества, животных и растительных тканей – от 0,1 мл (а это всего 3 капли), до разнообразных настольных версий, отличающихся мощностью привода,

рабочим объемом и соответствующими диспергирующими насадками разных диаметров и геометрии. Наша лабораторная линейка продукции, кроме непосредственно гомогенизаторов, включает несколько сопутствующих продуктов: лабораторная мельница, блендер, мешалка и вискозиметр. Кроме того, мы собираем лабораторные реакторы согласно спецификациям клиента, но ключевыми продуктами для нас всегда были и остаются гомогенизаторы. Погружные – для работы в емкости, и выносные проточные версии с возможностью рециркуляции – все они работают по разработанному основателем нашей компании принципу «ротор-статор», и за более чем 50 лет работы с этой технологией мы можем с уверенностью заявить, что знаем о ней все.

**ГЗ:** В случае партнерства, как будет организовано продвижение продукции?

**ВГ:** Продвижением в Украине будем заниматься мы, поскольку это наш рынок. Но KINEMATICA будет нам всячески помогать в профессиональном плане, рекламной продукцией и информационной поддержкой.

**ПБ:** Мы, со своей стороны не стоим на месте, и к началу 2010 года выпустили новую версию настольного погружного гомогенизатора POLYTRON PT 2500 E, совокупные характеристики которого, в сочетании с более чем конкурентной ценой, сами говорят за себя. Этот гомогенизатор отвечает практически всем запросам лабораторных применений: мощный привод, диспергирующие агрегаты от 3 до 25 мм для работы с объемами от 0,1 до 3000 мл, цифровой дисплей, быстрое присоединение агрегатов, сниженный уровень шума. Кроме того, для выхода на рынок в первые месяцы года компания KINEMATICA дает дополнительную скидку.

С другой стороны, KINEMATICA активно продвигает свое оборудование на международной арене. И наше участие в таких выставках, как АСНЕСМА, Analytika, «Фармтех», безусловно, имеет отголосок и на украинском рынке. Многие ведущие специалисты украинских предприятий посещают данные мероприятия.

**ГЗ: Производителей фармацевтической продукции, конечно же, интересует вопрос сервисного обслуживания оборудования. Кто будет его осуществлять?**

**ВГ:** Сервисным обслуживанием будем заниматься мы, компания «Химмед.иа». Но, если не будем справляться, попросим помощи у KINEMATICA. Хотя наш менеджер уже прошел обучение, где ознакомился с наиболее распространенными моделями. С более сложными – обратимся к KINEMATICA.

**ПБ:** Настоящее качество не требует особого сервиса. Хотя, конечно, это возможно только при соблюдении правил эксплуатации и, в первую очередь, тщательной очистке инструмента после окончания работы. Собственно говоря, соблюдая простые правила, клиент может рассчитывать на безотказную работу нашего оборудования в течение десятилетий.

До сих пор в рабочем состоянии находятся приборы и инструменты, поставленные 20 лет назад. Иногда, в зависимости от интенсивности использования, на них требуется заменить изнашиваемые части – и они будут работать еще многие годы.

На проведенный в сентябре в Киеве семинар мы «отдолжили» у местного производителя реактор, который работает уже 15 лет. Есть в Киеве и другое оборудование, прослужившее столько же лет – и к нему нет претензий.

**ГЗ: Вы говорили, что первый сотрудник компании «Химмед.иа» уже прошел обучение на KINEMATICA. Существует ли программа обучения сотрудников компании-дилера? Как Вы планируете развивать эту грань сотрудничества?**



Фото слева направо: Виктория Глянцева, Питер Бютлер, Галина Зерова, Наталья Шулешова, Аракел Карапетян

**ПБ:** Мы проводим два разных типа обучения – продажа оборудования и его сервисное обслуживание, по мере необходимости – в Киеве, и дважды в год – в Швейцарии. И мы, конечно же, пригласим «Химмед.иа» участвовать в таких мероприятиях.

Обучение очень важно, поскольку при обсуждении заказа оборудования с клиентом основную нагрузку и ответственность несет сотрудник компании-дилера, а в этот ответственный момент нас нет рядом. Кроме этого, мы можем посещать клиентов вместе, оказывать помощь и давать рекомендации, если есть какие-то особые вопросы.

**ВГ:** Мое личное мнение, что менеджер по продажам – это в какой-то степени врожденная способность. Я за то, чтобы менеджеры обучались сервису, оборудованию, знали ассортимент фирмы, которую они представляют в Украине. Наши менеджеры прошли обучение по оборудованию компании KINEMATICA в Киеве. Но если было бы нужно отправить человека на обучение в Швейцарию – мы бы справились и с этой задачей. Например, наш менеджер ездил в Германию для ознакомления с ассортиментом и особенностями сборки лабораторной мебели, которую мы представляем на украинском рынке. Без обучения на фирмах-изготовителях оборудования мы, естественно, не сможем профессионально и грамотно рассказать потребителю, что же мы продаем.

Если менеджер талантлив – то он сможет продать и воздух. Но в отношении оборудования менеджер несет особую ответственность: ошибка в одном показателе может привести в результате к продаже оборудования, не соответствующего потребностям клиента. А если компания продаст «не то» оборудование, то страдает ее имидж и, естественно, финансовые результаты...

**ГЗ: Какие ожидания компании KINEMATICA от украинского фармацевтического рынка и, в частности, от партнерства с «Химмед.иа»?**

**ПБ:** Мы не ограничиваемся только фармацевтическим рынком, хотя для компании KINEMATICA он очень важен. Для нашего оборудования рынок гораздо шире: это и медицинские пробоподготовки, и фармацевтика, и биотехнология, и вирусология, и косметология, и пищевая промышленность. Также мы работаем с различными лабораториями. И все эти направления имеют огромный потенциал в Украине, особенно учитывая прямые иностранные инвестиции в них.

**ВГ:** Поскольку большинство исследовательских организаций являются государственными, то одна из трудностей, с которыми мы будем сталкиваться в работе, – недостаточное финансирование.

Как уже говорил Питер, гомогенизаторы компании KINEMATICA имеют очень широкий спектр при-



Питер Бютлер вручает Аракелу Карапетяну сертификат о прохождении обучения в компании KINEMATICA

менения – это и косметология, и фармацевтика, и пищевая промышленность. Наша задача – вывести на рынок Украины оборудование компании KINEMATICA. Если мы справимся с этой задачей, то получим признание и, соответственно, прибыль. Что касается потребителей – они будут работать на швейцарском качественном оборудовании.

**ГЗ: Есть ли у Вас бизнес-план с такими показателями, как объемы продаж, возврат на инвестицию в проект?**

**ПБ:** Речь идет не о миллионах евро или швейцарских франков, даже не гривен... Процесс вхождения на рынок, особенно учитывая нынешнюю финансово-экономическую ситуацию, очень трудный и длительный, а участие в тендерах может длиться вечно... Так что мы не будем отталкиваться от бизнес-плана со стремительным ростом продаж и оказывать давление на дилера. Путь нашей компании – в чутком реагировании на потребности рынка и каждого клиента, а не в навязывании своей продукции. И рабочая философия компании «Химмед.иа» созвучна нашей.

**ВГ:** Прибыль, конечно, хорошо, но есть еще и моральная удовлетворенность. Если к Вам на выставку подходит клиент или потенциальный заказчик и благодарит за работу, за качественное оборудо-

вание и своевременное выполнение работ: «Спасибо, с Вами приятно работать». Наверное, большего удовлетворения от работы и не получаешь. Это подтверждение, что ты делаешь свою работу хорошо.

Бизнес я бы поделила на две части: первая – это, конечно, прибыль, а вторая – это чувство удовлетворения. Нужно от бизнеса еще и получать удовольствие.

И, когда по истечении года мы встретимся и у нас будут результаты, тогда мы получим и прибыль, и самоудовлетворение.

**ГЗ: Вопрос к менеджеру по продажам компании «Химмед.иа». Вы недавно прошли обучение в компании KINEMATICA. Работая в компании «Химмед.иа», Вы, конечно же, проходили обучение и в других западных компаниях. Поделитесь, пожалуйста, Вашими впечатлениями.**

**АК:** Во-первых, мне понравилось общаться с Питером, как с человеком. Он очень четко и конкретно «разложил по полочкам» все особенности и характеристики оборудования. Мы разобрались с моделями разных размеров – от самых маленьких до самых больших, от лабораторного до промышленного оборудования. До этого тренинга я ознакомился с информацией об этом оборудовании в Интернете, но тренинг, конечно же, дал мне гораздо больше. И теперь я могу грамотно и профессионально предлагать это оборудование нашим клиентам.

Что касается самой фирмы KINEMATICA – это качество, надежность, гарантия, минимум расходных материалов. У меня теперь есть полная картина по ассортименту, возможностям, и мне легко общаться с потребителями. Да и самому приятно предлагать то, что будет работать и выполнять нужные задачи, не будет ломаться.

Еще один очень большой плюс – индивидуальный подход к каждому клиенту: можно подобрать именно то, что нужно. А это большая редкость. Обычно выбор ограничен всего несколькими моделями.

**ГЗ: Что бы Вы хотели сказать в завершение интервью нашим чи-**

**таталям – Вашим потенциальным клиентам?**

**ВГ:** Мне кажется, что всем украинским производителям – и не только фармацевтам – пора переходить к более качественному оборудованию: потратить один раз в 20 лет более крупную сумму, чем каждый год, на протяжении 20 лет, тратить по мелочам. Через 20 лет, при подведении финансового итога выясняется, что оборудование, купленное 20 лет назад, отработало свой ресурс на 100%. А на ремонт более дешевого оборудования за это же время было потрачено значительно больше средств. И КПД у него был 20–30%. Поэтому я призываю всех производителей переходить на высококачественное оборудование.

Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи! В наше время это оправдывает себя. Особенно учитывая введение обязательных требований GMP, ISO, других регуляторных требований к качеству выпускаемой продукции. У фармпроизводителей нет другого выбора...

**ПБ:** Я желаю всем компаниям продолжать развиваться. В центре Вашего внимания всегда должно оставаться качество. А потенциал отрасли просто огромен. И у местных производителей есть очень много преимуществ, особенно в конкурентной борьбе с иностранными производителями, ведь импортные препараты в нынешних рыночных условиях становятся все дороже.

**ГЗ: Питер, Виктория – благодарю вас за это интервью. Остается пожелать вам успешного старта и много довольных клиентов в новом 2010 году. ■**

## Контактная информация:

Консультации по поводу продукции компании KINEMATICA можно получить в офисе компании «Химмед.иа»:

по телефону: +38 (044) 205-34-80, 205-34-90

по электронной почте:

kip@chimmed.com.ua;

chimmed@chimmed.com.ua