

# PRIMATEK: КУРС НА ИННОВАЦИИ

## ЗАПАДНЫЙ ПОДХОД ОТЕЧЕСТВЕННОЙ КОМПАНИИ

Мария Бжезинская



В КАЖДОЙ ОТРАСЛИ ИМЕЮТСЯ СВОИ ЛИДЕРЫ, КОТОРЫЕ БЫСТРЕЕ ДРУГИХ ОСВАИВАЮТ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, НАРАЩИВАЮТ ТЕМПЫ ПРОИЗВОДСТВА И УВЕЛИЧИВАЮТ ОХВАТ РЫНКА. ОДНИМ ИЗ ТАКИХ ЛИДЕРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ ЯВЛЯЕТСЯ КОМПАНИЯ **PRIMATEK**.

УЖЕ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ КОЛЛЕКТИВ ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕОТСТУПНО СЛЕДУЕТ СВОЕЙ МИССИИ: РЕАЛИЗОВЫВАТЬ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ПОРОШКОВОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ОКРАШИВАНИЯ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ОКРАСКИ НА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВАХ.

О ТОМ, КАК КОМПАНИИ PRIMATEK УДАЕТСЯ УДЕРЖИВАТЬ ПОЗИЦИИ ЛИДЕРА В СТОЛЬ НЕПРОСТОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ОБСТАНОВКЕ, НАМ РАССКАЗАЛ **ДМИТРИЙ ДРОНЬ**, ЕЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР.



**– Дмитрий, ваша компания известна «западным стилем» ведения дел. Чем это обусловлено?**

– Внешнее окружение, в котором приходится работать нашей компании, – это в основном крупные международные компании. Поставщики сырья, оборудования, технологий, большая часть других партнеров, не говоря уже о конкурентах, – представителях западного стиля менеджмента и менталитета. Наша задача – максимально перенять у них все лучшее. Особенно нам интересны такие традиционно слабые у российских производств аспекты, как культура производства, внедрение стандартов и менеджмента качества, постоянная ориентация на потребителя, четкое финансовое управление. Однако мы никогда не забываем использовать и свои отечественные преимущества, среди которых я выделяю оперативность принятия решений, гибкость, высокий уровень инженерно-технического персонала, учет человеческого фактора.

**– Вы полагаете, что можете на равных конкурировать с зарубежными компаниями?**

– Если говорить о качестве продукции и предоставляемом сервисе для клиентов, то, безусловно, да. Завод оснащен оборудованием ведущих мировых производителей, таких как Coperion, Theysohn, Mixaco, BVA, Neumann & Esser. Мы работаем по лицензии одного из

ведущих мировых производителей порошковых красок компании TIGER (Австрия). Используем только импортное сырье, от проверенных поставщиков. Так что с качеством у нас все очень хорошо. При этом в структуре завода имеются собственная дистрибьюторская сеть со складами по всей России, Центр разработки порошковых красок, Учебный центр порошкового окрашивания. Ни у какой другой компании в России нет такой инфраструктуры для предоставления максимального сервиса своим потребителям.

**– Какие результаты приносит такой подход к работе?**

– За последние два года мы увеличили долю на российском рынке порошковых красок с 10 до 15%, в основном за счет вытеснения импорта. В 2012 году нашу продукцию в тех или иных объемах закупили более 1100 российских предприятий – а это около 30% всех потенциальных потребителей. Кроме того, мы получили высочайшую оценку от многих партнеров, в том числе зарубежных, которые посетили наше предприятие.

**– Появились ли какие-нибудь новинки в вашем ассортименте в прошедшем году, оценили ли их покупатели?**

– Наш ассортимент сегодня – это более 1500 наименований порошковых красок различного назначения и типа применения. Возможность варьировать структуру поверхности (гладкая,

муар, шагрень и т.д.) и степень глянца (глянцевая, матовая, полуглянцевая) позволяет нашим потребителям решать разнообразные задачи, начиная от эстетической привлекательности и заканчивая необходимостью скрывать дефекты обработки поверхности. Доступна полная цветовая гамма по коллекции RAL – а это более 200 цветов. Кроме того, мы можем разработать порошковую краску нестандартного цветового решения по образцу заказчика.

Мы постоянно следим, как меняются предпочтения на рынке промышленных покрытий, и работаем над обновлением ассортимента. Мы гордимся своей коллекцией красок-спецэффектов, причем многие из них на сегодняшний день в России производим только мы. Например, нашим ноу-хау, восторженно встреченным рынком, стали полиэфирные антики с крупной структурой. Это уникальные рецептура и технология производства. В прошлом году мы запустили в производство коллекцию 3D-спецэффектов – это необыкновенный объемный эффект кожи и велюра. Следуя потребностям рынка, мы предложили производителям алюминиевого профиля порошковую краску, имитирующую цветное анодирование. К весне 2013 года мы готовим серию красок с эффектом «хамелеон»: они изменяют цвет в зависимости от угла зрения, а также по просьбам покупателей начинаем производство глиттер-систем с цветными блестками разных размеров.



**МЫ НИКОГДА НЕ ЗАБЫВАЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ И СВОИ  
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА, СРЕДИ КОТОРЫХ Я ВЫДЕЛЯЮ  
ОПЕРАТИВНОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ, ГИБКОСТЬ, ВЫСОКИЙ  
УРОВЕНЬ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА, УЧЕТ  
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА**

**– Какое значение вы придаете качеству производимой продукции?**

– Качество – это ключевой фактор в функционировании предприятия в целом и на каждом его этапе. Система менеджмента качества предприятия с 2006 года сертифицирована по ISO 9001 и регулярно успешно проходит ресертификацию.

Я могу с уверенностью сказать, что основным фактором успешности торговой марки PrimaTek является постоянно высокое качество продукции. Такое качество нам гарантирует оборудование последнего поколения от лучших европейских производителей, которое минимизирует ручное вмешательство и обеспечивает охрану окружающей среды и безопасность. На заводе действует многоступенчатая система контроля качества, включающая входной контроль сырья, промежуточные исследования на каждом этапе технологического процесса, а также заключительный контроль.

**– Как складываются ваши отношения с потребителями?**

– PrimaTek – клиентоориентированная компания. Каждый наш шаг в развитии связан с заботой о потребителях. Благодаря Центру

разработок порошковых красок мы не только можем подобрать краску, необходимую каждому конкретному покупателю, но и разработать новую, учитывая весь комплекс его требований.

Важной частью нашей деятельности является клиентский сервис. Развитая логистическая система компании включает склады и офисы продаж по всей территории России и Республике Беларусь и позволяет использовать оптимальный вариант доставки продукции от завода до потребителя. У нас также есть служба технического контроля, которая помогает запустить краску в производственный процесс и решает возникающие вопросы. Персонал компании всегда рад общению с клиентами.

**– Каким был для вас прошедший 2012-й год?**

– 2012-й год стал еще одной ступенькой нашего развития. Мы запустили два новых проекта. Один из них – первый в России Учебный центр порошкового окрашивания, который проводит обучение специалистов различного уровня. Центр организует обучающие семинары на территории завода, а также выездные мероприятия на базе потребителей. Семинары посетили специалисты разных

уровней – от маляров окрасочных участков до руководителей промышленных предприятий из разных уголков России. Успешно проведены обучающие программы на нескольких заводах. Востребованной оказалась услуга центра по аудиту окрасочного процесса. Специалисты Учебного центра только за второе полугодие 2012 года посетили более 20 предприятий – от Санкт-Петербурга до Красноярска.

Мы накопили приличный опыт по применению порошковой краски на различном оборудовании в разных отраслях промышленности и с удовольствием делимся им с нашими партнерами.

**– Какие цели и задачи ваша компания ставит перед собой на 2013-й год?**

– Помимо запланированного роста, наращивания производственных мощностей, развития филиальной сети и технологий (в 2013 году готовим внедрение технологии, которой еще нет в России), хочу особо выделить тот факт, что PrimaTek начинает работать на рынке жидких промышленных ЛКМ. Сегодня разработана линейка ЛКМ на основе алкидных, эпоксидных и полиуретановых смол, которая в скором времени будет производиться нами на собственных мощностях. Хотя уже сегодня можно ознакомиться с нашей продукцией, которую мы производим в Голландии. Безусловно, это новый, но очень перспективный рынок для нас. Теперь нам есть, что предложить всем предприятиям, так или иначе занимающимся промышленной окраской. ■