



ПЕНЕТРОН ПО-СРЕДИЗЕМНОМОРСКИ

Генеральный директор и управляющий партнер Penetron Hellas Ltd. Теодор Ментзикофакис (Teodor Mentzikofakis), приглашенный в качестве западного эксперта на XIV Международную дилерскую конференцию ГК «Пенетрон-Россия», поделился опытом работы в кризисных условиях и подружился с российскими коллегами. По завершении конференции он любезно ответил на вопросы журнала «Сухой закон» об особенностях ведения бизнеса в Греции и Балканских странах.

– Теодор, как давно работает ваша компания Penetron Hellas?

– Наша деятельность началась в 2006 году после заключения эксклюзивного договора с ICS/Penetron International. Головной офис нашей компании расположен в Афинах. В целом же деятельность распространяется, помимо Греции и Кипра, на территорию Юго-Восточной Европы.

– Экономика региона в последние годы не отличается стабильностью. Как удается преодолевать кризисные явления?

– Действительно Греция и большая часть Балканского полуострова уже семь лет в состоянии финансового кризиса. Кто хочет добиваться успеха, а Penetron Hellas в первом ряду таких компаний, тому приходится вносить изменения в стратегию. Нужно не просто защитить свои позиции, но создавать новые возможности для развития бизнеса. В условиях экономического спада сжимается рынок, обостряется конкуренция. Для меня все это далеко не новость, поскольку с 1996 по 2006 годы я работал в структуре компании Sika и отвечал за продажи в Юго-Восточной Европе. Мне хорошо известно, что кон-

куренты не дремлют. Однако за последний год, когда экономика в целом упала на 2 процента, мы увеличили продажи на 30 процентов.

– На каких узловых моментах основан бизнес вашей компании?

– Прежде всего, мы основываем нашу деятельность на сильном бренде Penetron. Основное внимание, конечно же, уделяется реализации продукции Пенетрон. У нас 120 торговых точек только в Греции. Вместе с продукцией мы предоставляем нашим дилерам консультации по сопровождению, повышению эффективности продаж, начиная буквально с рекомендаций по выкладке продукции.

Серьезное внимание уделяем маркетинговому планированию. Это участие в специализированных и торговых выставках. Далее – рекламные кампании: в рекламных целях у нас подготовлено 82 вида только раздаточных материалов. Сотрудники компании не упускают из поля зрения социальные сети. Считаем для себя важным спонсорство мероприятий дружественных организаций. На постоянной основе налажено взаимодействие с научными организациями и учебными



На фото Теодор Ментзикофакис (справа), дилер на Кипре Саввас Неоклеус (слева)

заведениями. Также действует собственная учебная академия Penetron Hellas, в которой прошли курсы повышения квалификации более 3 тысяч специалистов гидроизоляционных работ.

Сильным элементом нашей организации, я считаю, является техническая поддержка клиентов. Наши специалисты обязаны профессионально подготовить и представить клиенту эффективное и рациональное решение. Начиная с разработки проекта и заканчивая лабораторным тестированием, организацией при необходимости специального семинара на месте.

– *Существует ли у вас техническая скорая помощь?*

– Обязательно. Это практически боевое подразделение. Специальная мобильная, экипированная всем необходимым группа поддержки. И она всегда готова к выезду, буквально по экстренному звонку. Мы придаем этому большое значение, и клиенты такую помощь ценят по-особому высоко.

– *В каких основных отраслях вы применяете материалы и технологии Пенетрон?*

– Важной областью стало сотрудничество с госслужбами водоснабжения. Для нашего жаркого региона вода – это жизнь. Мы обеспечили гидроизоляцию канализационно-очистных сооружений (КОС) в Салониках, благодаря чему увеличена их мощность. Такой объект, как КОС в Афинах, нам удалось получить, обойдя конкурентов: наши доводы и преимущества оказались более

весомыми. Кстати, обеспечили на этом объекте скорость нанесения проникающего состава «Пенетрон» до 3 тысяч м² в день. Безусловно, большой проект – канал Морнос (Mornos Canal), главная артерия питьевой воды для Афин. Интересный проект – Музей современного искусства, подземные сооружения которого уходят за отметку минус 23 метра. Для обеспечения гидроизоляции использовали добавку в бетон «Пенетрон Адмикс» и жгут «Пенебар». Объекты последнего времени – это плотины Пирос и Парапирос (Piros and Parapiros) и водоочистные сооружения в Патрасе (Patras) на юго-западе Греции. Наши материалы использованы в гидроизоляции на КОС Боснии и Герцеговины.

Широко востребованы наши услуги по гидрозащите подземных сооружений. В Румынии помогли решить проблему защиты от воды в тоннеле метро. Гидроизолировали резервуар питьевой воды в здании Парламента Румынии. На Кипре, как и в Греции, очень интересный сектор – 4-5-звездочные гостиницы. Около тысячи таких отелей. На Кипре несколько большая активность в строительстве. Строится новый стадион в районе Ларнаки. Большое количество частных резиденций в прибрежной зоне обработаны материалами Пенетрон. В новом офисе компании кипрско-белорусской компании «Варгаминг» (Wargaming) нам пришлось устранять недоделки, которые ранее оставили конкуренты: потребовалась практически вся линейка материалов Пенетрон.

– *Есть ли среди ваших клиентов заказчики из России, стран СНГ? Какие особенности в*

работе с ними вы могли бы отметить?

– Да, за последние годы я встретил много россиян, особенно, на Кипре, в Греции и в Болгарии. Часть этих клиентов – инвесторы, которые вкладывают деньги в строительство отелей, коммерческой недвижимости. Другая часть – частные инвесторы, которые строят виллы и другие объекты жилищной сферы. У русских высокие требования, особенно в отношении качества. Но они хорошие переговорщики, с ними можно договариваться.

– Теодор, ясно, что экономическая ситуация не изменится по велению богов с Олимпа, тем не менее поговорим о планах, среднесрочной перспективе.

– Наши приоритеты на следующие несколько месяцев – это новая учебная академия и центр технической поддержки. В географическом плане – расширение работы в Хорватии, Боснии и Герцеговине, регионе Черногория (Черногория), где мы уже достаточно хорошо представлены.

Я очень надеюсь, что вскоре мы сможем открыть производственную площадку в Греции. Этот проект был на время заморожен из-за экономической нестабильности в Греции. С сильным и узнаваемым брендом гораздо легче увеличивать продуктовую линейку, повышать цены и прибыльность, а также завоевывать высокие позиции на рынке.



Офис компании «Варгаминг», г. Никосия, Кипр

Плотины Пирос и Парापирос

