



Евгений ГАЛУШКО: «Российские пекари часто не видят возможностей, которые сами просятя им в руки»

Главный редактор журнала «Партнер» Семен БОРЗЕНКО беседует с руководителем отдела продаж оборудования компании «Алитет» Евгением ГАЛУШКО.

- Евгений, в прайс-листах «Алитета» сотни моделей оборудования, десятки торговых марок. А еще есть широкий ассортимент импортных ингредиентов. Можно ли вас назвать магазином для хлебобулочных и кондитерских предприятий?

- Наверное, все-таки не магазином, хотя «Алитет» и имеет широкие возможности удовлетворить запросы своих клиентов. Магазин это не только широкий ассортимент и понятные цены, это еще и стандартизированный подход к продажам. Мы же работаем «на потоке», постоянно применяем новые схемы. Для каждого конкретного случая нужны индивидуальные решения, а они не лежат в готовом виде, как на магазинной полке. Это как создание меню в ресторане. Надо понять какие блюда в нем должны появиться, на

кого они должны быть рассчитаны, какая ценовая категория этих блюд, подача и сопровождение — дизайн зала и только потом появляются рецептуры. В нашем случае — продукт, количества, технология и затем подбор оборудования. Хотя и рецептуры тоже! В «Алитете» есть штат профессиональных технологов, хорошо разбирающихся в современном рынке хлебобулочных изделий, они готовы дать консультацию заказчику, обучить своих коллег с производства.

- Как я понимаю, Вы сейчас говорите об обучающих центрах «Алитета», которые есть в петербургском и московском офисах?

- Да, конечно. Эти центры очень важны, учитывая, что направление продаж ингредиентов развивается в нашей компании

так же активно, как и направление продаж оборудования. Мы должны показать технологию применения предлагаемого ингредиента, научить им пользоваться. В наших центрах можно и приготовить тесто, и провести выпечку, и создать кондитерское изделие.

- С чего «Алитет» начинает разговор с потенциальным покупателем оборудования?

- С выяснения, какой продукт партнеры собираются выпускать, в каком количестве, почему они задумались о данном продукте. Это всегда диалог. Часто бывает, что производитель хочет расширить ассортимент за счет выпуска изделий, которые на практике он сделать качественно не сможет. Надо выяснить, что для него реально и эффективно. Но нередко сталкиваемся и с обратным

— предприниматель не видит возможностей, которые сами просятся ему в руки.

- Каким должен быть менеджер «Алитета», который работает с клиентами? Когда вы берете на работу человека, на что обращаете внимание?

- У нас должны работать динамичные люди, с высшей школой за плечами. Хорошо ориентирующиеся не только в конкретных машинах, но и в ситуации на рынке в целом. Знакомые с тем, что продают конкуренты. Понимающие технологию производства. Все это необходимо, чтобы понять место нашего оборудования и говорить о нем, максимально эффективно затрачивая на переговорах время партнера и свое собственное. Очень сложно убедить не имеющего опыта клиента, что профессиональная техника стоит того, что бы в нее инвестировать.

- И все-таки за последние 10 лет с заказчиками проще стало разговаривать?

- Безусловно. Представители отраслевых производств получают опыт, посещают международные выставки. Рынок быстро растет, предприниматели ищут новые технологии, новые продукты, интересуются новым оборудованием. Параллельно с этим сравнивают то, что есть у них, и то, что предлагаем мы. Общая закономерность — чем дольше человек занимается развитием производством, тем проще ему объяснить сильные стороны предлагаемого нами профессионального оборудования и почему за него надо платить больше, чем за более простые машины.

- Рынок, как Вы говорите, растет. Но растет и конку-



ренция между поставщиками оборудования.

- Да, условия игры становятся жестче. Количество игроков растет. Но большинство просто продает то или иное оборудование за какие-то деньги. Для того чтобы расти качественно, продавцу любого «железа» нужны знания технологии, продуктов, позиционирования готового продукта на рынке.

- Как развивается филиальная сеть вашей фирмы?

- У нас есть ряд филиалов помимо центрального офиса в Санкт-Петербурге. В Москве он действует автономно, там порядка 30 сотрудников. Существует и успешно развивается филиал и сервисная служба в Екатеринбурге, небольшие филиалы в Иркутске и Саратове, открыт и ведется набор персонала для филиала в Новоси-

бирске. Скоро появится офис на Юге России — в Ростове или Краснодаре. Но если возникает сложная комплексная задача — ее решают в Петербурге, именно здесь мозговой центр. Филиалы наши идеи реализуют.

- Евгений, Вы много времени проводите за рубежом, хорошо знаете предложения западных производителей «железа». Можете сказать, какое оборудование в России еще пока не востребовано, но должно прийти к нам через некоторое время? Что вы держите в уме, но пока что не включаете в прайс-листы?

- Трудно говорить о каких-то отдельных единицах оборудования. Скорее о технологиях, которые определяют это оборудование. Постепенно спрос на современные западные технологии производства хлебобулочных изделий появляется и в

России. Есть компании, желающие производить такую продукцию. Вслед за спросом на технологии появляется и потребность в машинах, с помощью которых их можно реализовывать.

- Некоторое время журнал «Партнер» рассказывал о том, как «Алитет» стал авторизованным дилером немецкой компании Aichinger, предлагающей концептуальные презентации продуктов питания в розничной торговле. Каковы первые результаты вашего сотрудничества? Растет ли рынок с точки зрения профессиональной выкладки продукции в магазинах?

- Подписанные соглашения с Aichinger об авторизованном партнерстве — констатация уже сложившейся реальности. Сейчас мы идем дальше. Ведь компания Aichinger делает решения не только для хлебобулочных магазинов, но и фаст-фудов, специализированных отделов, торгующих рыбой и мясом, продуктами гастрономии.

- Квалифицированных кадров на производстве не хватает.

Может получиться так, что владельцы предприятия купят современное оборудование, но и не найдут людей, которые будут его грамотно эксплуатировать. А если заказчик «Алитета» захочет не только купить машины, но и пригласить специалиста, который технологом укажет на ошибки? Что Вы ответите на такую просьбу?

- Мы можем помочь, и такие случаи были. Приглашали специалистов из Германии, которые не просто знают, как сделать продукты, но и понимают весь процесс строительства пекарного бизнеса от «а» до «я». Речь, конечно, шла о выпуске достаточно сложных в производстве продуктов.

Исторически сложилось, что «Алитет» работает с Германией, мы видим там много интересного, что могло бы функционировать и в России. Мы можем предложить новый интересный продукт и схему его производства, консолидировать достаточно возможностей, чтобы этот проект осуществить. Это в том

числе отличает нас от простых продавцов «железа». Могут сказать, что для ряда компаний такие проекты делаются.

Но мы не замыкаемся на Германии. Возьмем хотя бы сырье «Аграно», эксклюзивные права на продажу которого в России имеет «Алитет». Это швейцарские разработки, и надо понимать, что в Швейцарии один из самых высоких уровней хлебобулочных изделий в мире. У «Аграно» постоянно появляется что-то новое и интересное. Взять хотя бы новую концепцию от «Аграно» - продукт Agrano Mon Village™ - технология замедленной расстойки. Предприятие, особенно ведущему выпечку в месте торговли, эта технология позволяет иметь «под рукой» тесто готовое к выпечке: открыть холодильник, достать сформованную заготовку и тут же отпечь за 15-30 минут, в зависимости от массы изделия. И так в течение 72 часов.

- «Алитет» не планирует создать собственное опытное производство и собственную образцово-показательную торговую точку, которые можно было бы демонстрировать заказчикам?

- Таких планов нет, но я надеюсь, что уже в 2006 году появится предприятие, про которое мы сможем сказать: «Нас здесь выслушали, нас здесь поняли и с нами согласились». Это будет новая фирма, новый сильный бренд, в него инвестируют серьезные деньги.

- Очень интригующая информация. Хочется узнать подробности.

- Если все получится, думаю, все подробно расскажем и покажем на страницах вашего журнала.

Визитная карточка

ЗАО «Алитет»

Крупный поставщик оборудования, инвентаря, ингредиентов, сырья, технологий для кондитерской и хлебопекарной промышленности. Компания представляет на российском рынке многие известные западные фирмы. «Алитету» принадлежат учебные демонстрационные центры в Москве и Санкт-Петербурге, в которых регулярно проходят семинары для технологов, специалистов отрасли. Поставки осуществляются со складов в Санкт-Петербурге, Москве, Иркутске, Екатеринбурге, Саратове.

Центральный офис:

Санкт-Петербург, ул. Красуцкого, 1; тел./факс (812) 718-66-07, 387-05-07, 389-10-55.

Офис в Москве: ул. Енисейская, 42, тел./факс (495) 470-24-95, 185-13-51.

Сайт: www.alitet.spb.ru; mail: info@alitet.com