

# Акцент на Weilburger



**Михаил Бычков,**  
руководитель направления  
полиграфических лаков  
«ОктоТрейд РУС»  
[ Москва ]

1 апреля 2016 г. компания «ОктоТрейд РУС», входящая в группу компаний «ОКТО», является эксклюзивным поставщиком полиграфических лаков и красок Weilburger Graphics, входящей в концерн Grebe Group. Компания «ОктоТрейд РУС», организованная в 2007 г., имеет долгосрочные партнерские отношения с концерном, представляя на российском рынке специальные покрытия для различных отраслей промышленности, производимые Weilburger. Благодаря проверенным и успешным отношениям между компаниями концерн Grebe Group принял решение передать «ОктоТрейд РУС» эксклюзивные права на продажу полиграфических лаков и красок Weilburger на территории России. Продажа материалов Weilburger будет осуществляться через сбытовую сеть компании «ОктоПринт Сервис», также входящую в группу компаний «ОКТО». Руководить этим направлением будет Михаил Бычков, хорошо известный в отрасли специалист по продажам расходных материалов для полиграфии.

**Ф:** Михаил, почему решили сменить место работы?

**МБ:** Я больше 15 лет занимаюсь продажами расходных материалов в полиграфии и до недавнего времени работал в крупной международной компании. Но в определенный момент стало понятно, что в ее рамках дальнейшего развития для меня не будет. За эти 15 лет мы с командой коллег высокого профессионального уровня добились значительных результатов, как с точки зрения количественных показателей (доля рынка по отдельным продуктам достигла более 25%), так и по качественным

финансовым показателям (прежде всего речь идет о показателях по оборачиваемости активов и прибыльности компании). Бизнес-процессы были четко организованы, и дальнейший рост мог быть только количественным. И мне захотелось сфокусироваться на небольшом, но весьма перспективном, на мой взгляд, направлении, где можно было бы, используя накопленный организационно-управленческий опыт, реализовать новые идеи и самое главное «успеть» увидеть результат в рамках соответствующей структуры. В полиграфии, кажется, наиболее активный рост возможен в упаковке, в области ее декорирования, в частности лакирования. А наиболее подходящей структурой для реализации этого проекта я считаю группу компаний «ОКТО», фокусирующейся исключительно на бизнесе расходных материалов.

**Ф:** Как вы пришли к работе с Weilburger?

**МБ:** С продукцией этой компании я активно работал и на прошлом месте — поставляли ее в достаточно больших количествах. Weilburger очень чутко реагирует на потребности рынка и всегда предлагает наилучшие решения. Будучи в тесном контакте с руководством концерна Grebe Group, мы даже прорабатывали возможность организации производства некоторых видов их продукции в России. Но, к сожалению, пару лет назад ситуация на нашем рынке существенным образом изменилась, и теперь многие западные компании осторожничают с активными инвестициями в Россию. Тем более, что у Weilburger был другой партнер, который поставлял в Россию, во-первых, различные неполиграфические продукты головного концерна Grebe, а во-вторых, продукцию Weilburger (правда, под собственными торговыми марками).

**Ф:** Это был «ОктоТрейд РУС»?

**МБ:** Да. В конце прошлого года во время очередных переговоров с руководством Weilburger стало понятно, что открывать свое производство в России они пока не намерены, создавать собственную дочернюю компанию также, и при этом нужно было как-то активизировать бизнес. В результате было принято решение, что единственным каналом поставки материалов Weilburger в Россию станет группа «ОКТО» и я получил предложение от обеих компаний возглавить это направление.

**Ф:** И какие у вас планы?

**МБ:** Начиная с сегодняшнего дня, вся структура поставок продукции Weilburger как полиграфических, так и неполигра-

фических материалов будет состоять из двух этапов. Официальным импортером продукции становится «ОктоТрейд», а дистрибуторской сетью становится вся сбытовая структура «ОктоПринт Сервис». И это моя сфера ответственности. Но не только. Мы собираемся более активно заняться продажей и продвижением различных продуктов, которые можно условно назвать «лаками». Такие продукты есть и у нашего основного партнера — концерна Huber, есть и другие лаки, в частности бюджетная линейка товаров азиатского производства. Так что мы планируем более гибко подходить к формированию линейки товаров, при этом достигнуть не менее 25–30% доли рынка во всех сегментах данного направления в течение ближайших 2-х лет. Какие-то позиции мы будем продвигать более активно, какие-то обязаны иметь на складе как дочерняя компания концерна Huber (для поддержания международных обязательств перед международными печатающими компаниями).

**Ф:** Тогда почему акцент именно на Weilburger?

**МБ:** Продукцию этой компании мы хотим сделать нашей основной по трем причинам. У нее очень хороший ассортимент лаков для самых разных задач. Огромный опыт работы в полиграфии в целом и в упаковке в частности, что гарантирует успешность применения лаков Weilburger при печати на самых разных и самых сложных материалах. Ну и, наконец, у Weilburger есть огромная лаборатория, которая позволяет анализировать любые проблемные ситуации и «кастомизировать» продукцию. Если у нашего клиента возникает какая-то проблема, а лучше сказать «задача» по нанесению лака на материал, эта задача анализируется лабораторией Weilburger и выдаются нужные рекомендации или при необходимости вносится корректировка в рецептуру лаков и покрытий. На мой взгляд только Weilburger обладает всеми указанными преимуществами. Ну и еще можно добавить, что именно Weilburger первым из мировых производителей смог сертифицировать свои УФ-лаки для непрямого контакта с пищевыми продуктами, то есть их можно использовать в производстве пищевой упаковки.

**Ф:** В общем, настрой боевой?

**МБ:** Ну а как иначе! Я занимаюсь продажей расходных материалов для полиграфии достаточно давно, опыт есть, и я надеюсь, что смогу его реализовать с еще большим успехом в новой для себя структуре.