

«МЫ ДОЛЖНЫ НЕ ТОЛЬКО РЕАГИРОВАТЬ НА ИЗМЕНЕНИЯ, НО И ПРЕДВОСХИЩАТЬ ИХ»

ФИНСКОМУ КОНЦЕРНУ KIILTO В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 100 ЛЕТ.

ЗА ВЕК СЕМЕЙНАЯ ФАБРИКА ИЗ-ПОД ТАМПЕРЕ ВЫРОСЛА В СЕТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДОК И ЦЕНТРОВ R&D, А В СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ДО 2021 ГОДА ЗАКЛАДЫВАЕТ ДВУКРАТНЫЙ РОСТ. ОКОЛО ПЯТОЙ ДОЛИ ДОХОДА КОМПАНИИ ДАЮТ НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ, ГОВОРИТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР KIILTO В РОССИИ ЕВГЕНИЙ АБРИН. КАКИЕ ТРЕНДЫ ОН ВИДИТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ И ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ КОНЦЕРНА — В ИНТЕРВЬЮ SR. ПОДГОТОВИЛ ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

SOCIAL REPORT: С чего началась история Kiilto?

ЕВГЕНИЙ АБРИН: Свои первые шаги компания делала в непростое для Финляндии время, когда в недавно получившей независимость стране не хватало даже самых необходимых товаров. В 1919 году это была небольшая семейная фабрика по производству средств для укладки волос и крема для обуви недалеко от Тампере. Продукты разрабатывались с учетом местных потребностей и стандартов. В переводе с финского Kiilto означает «блеск». Сейчас это, как и при создании, семейная компания, но выросшая в международный концерн с четырьмя бизнес-направлениями — строительство, промышленность, профессиональная чистота и потребительские товары, а также с собственными R&D-центрами.

SR: Как за прошедшее столетие концерн увеличил охват деятельности?

Е. А.: Наряду с Финляндией Kiilto через дочерние предприятия представлен в России, Польше, Эстонии, Латвии, Литве, Швеции, Белоруссии и на Украине. Наша цель — территориальное лидерство на рынке. Деятельность компании в России начиналась в 1995 году с открытия офиса в Петербурге, который занимался дистрибуцией продуктов финского производства. В 2008 году мы запустили первое производство промышленных клеев в Раменском, в 2011-м открыли завод сухих строительных смесей в Калужской области, через два года прошли сертификацию по ISO и в 2017 году запустили полиуретановую линию на заводе в Московской области.

SR: Компания планирует расширять эти производственные площадки?

Е. А.: Текущих мощностей хватает для покрытия потребностей рынка, однако наша глобальная стратегия предусматривает достаточно амбициозный рост — в два раза к 2021 году, поэтому исключать расширение нельзя. Мы считаем высокую скорость принятия решений и быструю адаптацию под потребности рынка одной из своих сильных сторон.

SR: Какие направления для развития в рамках этой стратегии выбрал концерн в качестве ключевых?

Е. А.: Основное — это продукция для устройства полов и гидроизоляции. В промышленном сегменте делается серьезная ставка на решения для упаковочной промышленности. Есть и абсолютно новые сегменты, в которые мы хотим войти, например, огнезащитные покры-



ЕВГЕНИЙ АБРИН

тия, которые позволяют повысить класс пожарной безопасности конструкций и изделий. Существует тренд — и мы ожидаем его развития в России — на повышение качества воздуха в помещениях, для этого нужно обеспечивать герметизацию ограждающих конструкций, и в этом направлении у Kiilto есть интересные разработки. Предполагается развитие и в части клеев для различных секторов промышленности, например судостроения. Кроме того, рост может быть не только органическим: например, относительно недавно Kiilto приобрел шведскую и датскую компании.

SR: Какой промышленный сегмент в России потребляет большую часть продукции компании?

Е. А.: Наши поставки неплохо диверсифицированы, и доли по всем сегментам сопоставимы. Наиболее высокие продажи фиксируются в отделочно-строительных материалах (в первую очередь по системам гидроизоляции), а также в продукции для упаковочной промышленности и на рынке промышленных фильтров, где мы занимаем хорошие позиции.

SR: Что из перспективных продуктов концерна выйдет на российский рынок в 2019 году?

Е. А.: Мы очень внимательно относимся к отзывам клиентов и пытаемся подстроить решения под их требования, повышая и безопасность продуктов и их эффективность. Именно новые разработки дают около 20% ежегодных продаж. Если говорить о строительном направлении, то активная работа ведется по разработке сухих смесей, гидроизоляционных материалов, напольных клеев. В промышленном секторе есть планы по выпуску новых специальных составов, в частности тиксотропного заливочного состава для производства промышленных фильтров. Планируется также локализовать часть импортируемой продукции и развивать направление розничного ассортимента для DIY-сетей, например, по фасовке продукции. Мы должны не только реагировать на изменения рынка и требования клиентов, но и предвосхищать их.

SR: Насколько принципы работы Kiilto в России соотносятся с принципами работы в Финляндии?

Е. А.: Мы тесно связаны с материнской компанией. Все, что касается традиций финского качества и заботы об окружающей среде, нам не чуждо. Финские корни помогают уверенно смотреть в будущее и формировать все те принципы, которые используются при работе в России: и стандарты качества, и подход к клиенту, и контроль на всех этапах — от производства до пост-продажного сервиса. Building Sustainable Future — так звучит миссия компании.

SR: К вопросам экологии подход аналогичный?

Е. А.: Лучшие практики из Финляндии мы пытаемся переносить в Россию, хотя это и не всегда легко сделать. Использование возобновляемых ресурсов, использование упаковки, которая не должна наносить вред экологии. Наши финские коллеги достигли существенного прогресса в данном направлении и фасуют сухие смеси в мешки, которые могут быть утилизированы без вреда окружающей среде. В России мы думаем и об этом, и о снижении энергоемкости производства. Глобальная цель — существенно сократить выбросы углерода в атмосферу к 2028 году. В концерне действует и масштабная международная программа Promise to the Environment, подразумевающая бережное отношение к ресурсам и природе.

SR: Каков процесс контроля качества продукции, выпускаемой на российских площадках Kiilto?

Е. А.: Весь процесс — от идеи разработки продукта до фактической поставки

клиенту — четко структурирован и прописан. Действия, связанные с входным контролем качества сырья, качеством готовой продукции, хранением образцов, качеством и сроками доставки, работой с упаковкой, хорошо отработаны. В декабре прошлого года было введено обязательное подтверждение соответствия сухих строительных смесей определенным ГОСТам, которые мы выполняем, а зачастую и превосходим. Естественно, периодически проходим аудит на соответствие стандартам ISO.

SR: Как развивается экспортное направление?

Е. А.: На данный момент российское подразделение преимущественно работает с дочерними структурами Kiilto в других странах, экспортирует продукцию в Прибалтику, Белоруссию, Казахстан и Азербайджан. Есть планы развития новых направлений — Польша и Грузия. Экспорт в страны дальнего зарубежья не всегда целесообразен с точки зрения рентабельности: мы работаем в том сегменте, где стоимость логистики в конечной цене продукции может составлять большую долю, поэтому о подобных поставках можно говорить только в разрезе отдельных продуктов. Основной экспортный фокус — страны СНГ и Европы.

SR: Расскажите об особенностях взаимодействия с российскими клиентами.

Е. А.: Есть несколько принципов. Один из них, которого компания придерживается на всех рынках, — Customer is King. На практике это соблюдение высоких показателей по уровню сервиса и аккуратности доставок. В 2018 году процент полностью выполненных заказов составил 99,64%. Аккуратность доставок мы измеряем отдельно, ее уровень 98,9%. То есть практически все размещенные заказы были доставлены вовремя. Есть еще один показатель, который все чаще используют компаний, — NPS (Net Promoter Score, индекс лояльности). У нас он достигает 70,6 единицы, а считается, что любая цифра выше 40 — уже высокий результат.

Преимущество Kiilto — собственные R&D-центры как в Финляндии, так и в России. Значительное количество продуктов, особенно в промышленном направлении, разрабатывается специально под клиентов, с учетом их пожеланий и особенностей бизнеса. Мы развиваем сайт и социальные сети, которые клиенты активно посещают, и в коллаборации с производителями отделочных материалов предлагаем клиентам готовые решения. ■