

# Бизнес расходных материалов: новый игрок — новые бренды в России

**Ф:** Ваша компания достаточно молодая на рынке поставок расходных материалов. Что заставило вас заняться именно этим бизнесом? Ведь конкуренция в данном сегменте достаточно высокая.

**ЭА:** Действительно, наша компания организована только в ноябре 2009 г. Однако все сотрудники фирмы далеко не новички в полиграфии. Руководители и торговые представители AGService имеют за плечами многолетний опыт работы как в крупных западных, так и российских компаниях по поставке расходных материалов. Просто в определенный момент я для себя понял, что достиг необходимого профессионального уровня и готов к самостоятельной деятельности. Появились единомышленники, которые разделяли мои представления о бизнесе, подход к ведению дел. И в разгар кризиса мы решили организовать свою фирму, о чем не жалеем. Риск себя оправдал.

**Ф:** Какие расходные материалы вы поставляете? И с какими брендами работаете?

**ЭА:** Являясь специализированной компанией по поставкам расходных материалов для полиграфии, мы стремимся к тому, чтобы в нашем ассортименте присутствовали все позиции материалов, необходимых в полиграфическом производстве. На сегодняшний день мы частично предлагаем расходные материалы уже известных и раскрученных марок, но в основном стараемся выводить на рынок новые бренды. Например, мы заключили договор о поставках красок английской фирмы Druckfarben. Пока речь идет только о красках для листового офсета. Это очень достойная продукция и устраивает наших клиентов по соотношению цена-качество. На текущий момент мы предлагаем 4 вида листовых красок для различных видов бумаг и картона, представленных в трех ценовых категориях — эконом, стандарт и премиум. В ближайшее время мы планируем расширять ассортимент поставок фирмы Druckfarben. Товарная линейка у нее достаточно широкая — это и УФ-краски, и различные лаки. Сейчас проводится тестирование этих материалов.

Серьезные успехи у нас есть по продвижению офсетных резинотканевых полотен марки DotMaster. Впоследствии кризиса мы в первую очередь ориентируемся на стоимость материалов, поскольку типографии начали считать деньги и цена для многих стала определяющим фактором, но в то же время не забываем о качестве. Пока нам удается находить такие материалы. И продукция DotMaster хорошо укладывается в политику нашей компании. Сегодня мы самостоятельно осуществляем резку резины DotMaster и



**Эльшан Алиев,**  
генеральный директор  
AGService, [Москва]

достигли приличных объемов по ее продажам — около 1,5 тыс. м<sup>2</sup> резинотканевого полотна в месяц.

**ПС:** Кроме того, мы являемся представителем фирмы Kinuo по поставкам офсетных резинотканевых полотен Air Excel на российский рынок. Сегодня в нашем ассортименте полотна для листового и рулонного офсета, а также специальных видов печати по металлизированным поверхностям, в том числе с использованием УФ-красок. Мы сейчас заказали несколько ходовых форматов резины Kinuo, проведем тестирование и, если все будет нормально, поставщик готов отгрузить большую партию уже в апреле.

**ЭА:** Резина Kinuo хорошо известна нашим типографиям, и, на наш взгляд, имеет смысл расширять долю рынка этого производителя. Проблема в том, что путь поставки продукции Kinuo проходит от завода-производителя в Японии через Европу, поэтому цена для конечного покупателя получается приличная. Мы хотели завозить ту же резину, но дешевле. Для этого нам требовался другой алгоритм поставок. Такую возможность мы обсуждали с европейским представительством Kinuo и добились соглашения по этому вопросу. Сейчас есть договоренность о поставках через Америку, что сразу сказалось на снижении стоимости продукции.



**Павел Сандомирский,**  
коммерческий директор  
AGService, [Москва]

**Ф:** Иными словами, за те 1,5 года, что компания AGService работает на рынке, вы добились уже видимых результатов и определили свою нишу в этом бизнесе. Если взглянуть более широко, в чем причина вашего успешного старта: рынок расходных материалов недооценен или это особенности деятельности конкретно вашей компании?

**ЭА:** Я бы не сказал, что рынок недооценен — конкуренция довольно жесткая. Но мы смогли найти на нем свое место во многом благодаря нашему подходу. Мы не первый год работаем в полиграфии, и главное — мы умеем грамотно продавать. Знаем потребности типографий не только в расходных материалах, что тоже важно, но и какой необходим сервис каждой конкретной компании. Одним нужна оперативность, другим — качество, третьим — технологическая поддержка. Исходя из этого выстраиваем сотрудничество с типографией тем или иным образом. И это помогает нам развиваться.

**Ф:** Именно в сервисной поддержке вы видите ваши основные преимущества?

**ЭА:** Помимо того, что мы предлагаем расходные материалы хорошего качества по приемлемой цене, ставку, безусловно, мы делаем на сервис. Например, не в каждой типографии есть сотрудник, который бы занимался снабжением, и мы

помогаем таким компаниям спланировать потребление расходных материалов и стараемся удовлетворить резко возникшую потребность в них по первому звонку. Оперативность поставок помогает нам обеспечивать собственный автотранспорт, хотя это и нелегко в условиях московского трафика.

**ПС:** В нашем автопарке пока две машины, но в ближайшие месяцы появятся еще две. Кроме того, мы пользуемся услугами транспортных компаний. Минус в том, что график у водителей прописывается довольно жестко, и изменить в течение дня их маршрут уже нельзя. Однако мы стараемся пользоваться услугами одних и тех же водителей. Это один из важных моментов, ведь люди бывают разные, кто-то не может найти адрес, указанный в карте, кто-то ориентируется на месте — к кому обращаться, куда завозить и т. д. На этом можно сэкономить массу времени. Поэтому удобнее работать с теми водителями, которые уже в курсе наших маршрутов.

**Ф:** Вы упомянули, что можете предоставить типографиям также технологическую поддержку.

**ЭА:** Да, у нас в штате есть технолог, очень грамотный, с большим опытом работы как в производстве, так и в продажах, что очень важно. Это позволяет несколько в другом ключе оценивать проблемы типографий. Но мы ее мало видим, она постоянно в разъездах.

**Ф:** Со складскими площадями проблем не испытываете?

**ЭА:** У нас достаточно большой склад в этом же здании, но его уже не хватает. Планируем организовать второй склад за МКАД, где будет храниться основная часть продукции. А этот склад останется для удовлетворения недельной потребности в расходных материалах.

**Ф:** Каков регион ваших поставок?

**ЭА:** В основном мы работаем на Центральный регион — Москва, Московская область и близлежащие области. Продажи в регионы есть, но мало. Возможно, создание региональной структуры будет следующим этапом. Но для этого нужны серьезные инвестиции. Пока такой задачи нет.

**ПС:** Центральный регион достаточно большой, около 60–70% полиграфических компаний сосредоточено именно здесь. Нам пока хватает.

**Ф:** Как планируете развиваться дальше?

**ЭА:** Несмотря на то, что на текущий момент результатом своей работы мы довольны, останавливаться не собираемся. У нас в планах расширяться, искать новые материалы. Конечно, можно было бы пойти по накатанному пути, предлагать продукцию уже раскрученных марок, но это не спортивно и не интересно. Поэтому мы сосредоточили внимание на продвижении новых брендов в России. И стараемся заключать с производителями эксклюзивные соглашения. Сейчас ведем работу над новой торговой маркой, не представленной ранее на российском рынке. Пока называть не буду. Но это полиграфическая химия — смывки, увлажнение, силикон, добавки в краски и другие вспомогательные материалы.

**ПС:** Мы развиваемся с учетом наших возможностей. Высокая трудоспособность нашего коллектива, амбиции и желание двигаться вперед позволили нам достичь хороших результатов за такой короткий срок. В ближайшее время планируем расширять отдел продаж, сейчас там работают 4 сотрудника. Но для того, чтобы контактировать с большим количеством клиентов, нужны человеческие ресурсы.

**ЭА:** Я считаю, что нужно уметь продавать, и если что-то не получается, значит, ты что-то не так делаешь. Поэтому мы никогда не ругаем своих конкурентов, наоборот, их уважаем, стараемся поддерживать хорошие отношения. Считаю, что нужно работать, выкладываться, и тогда можно достичь успеха. ■



**ПО ПЕРВОМУ ЗВОНКУ!**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС  
КАЧЕСТВЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ**



г. Москва, ул. Полярная, д. 31 В, стр. 1  
ТЕЛ: (495) 233-45-33  
ФАКС: (495) 233-45-63  
E-MAIL: INFO@AGSERVICE.RU  
WWW.AGSERVICE.RU

**AS Service**  
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ