

# ТОМ ХАЙНЕР: ИНТЕРНЕТ СЕЙЧАС — ЭТО КЛЮЧ К УСПЕХУ!

ТЕКСТ | ВАДИМ АСКАРОВ  
ФОТО | ИЛЬЯ ОГОРОДНИКОВ

РЕДКО УДАЕТСЯ ПООБЩАТЬСЯ НЕ ПРОСТО С ГЛАВОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ, А С ТЕМ, ЧЬЮ ФАМИЛИЮ ОНО НОСИТ. НА ВЫСТАВКЕ MIMS НАСЛЕДНИК И ДИРЕКТОР НЕМЕЦКОЙ КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОАКСЕССУАРОВ HEYNER РАССКАЗАЛ «ДВИЖКУ» ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ В РОССИИ.



**Б**езусловно, главный вопрос, который интересует: с чем вы приехали на эту выставку, какие новинки вы представляете и какие новые технологии увидят ваши потенциальные партнеры и покупатели?

— На протяжении последних 15 лет каждый год наша компания неизменно приезжает в Россию на одну из крупнейших международных выставок автомобильных компонентов и аксессуаров. Именно сейчас, перед началом нового сезона покупатели наиболее часто задумываются о приобретении нашего товара. И даже, несмотря на сложную финансовую ситуацию в России, мы продолжаем представлять на выставке наши лучшие и самые новые товары.

— Если взглянуть на ваш стенд, можно увидеть, что основной продукт, который вы привезли на выставку, это — щетки стеклоочистителей.

— Абсолютно верно. Щетки на данный момент — основной вид продукции, которым мы располагаем. Новая линейка щеток Super Flat Premium — самая важная новинка в этом году, на которую мы делаем большую ставку.

— Что принципиально нового в этих щетках?

— Помимо традиционного улучшения качества отчистки, новые щетки обладают увеличенным сроком службы за счет нанографитовых технологий и небольшого спойлера, который улучшает прижимную силу щетки на высоких скоростях.

Кроме того, мы изменили систему реализации наших щеток. Если раньше они продавались в основном в специализированных автомагазинах, то теперь их можно найти во многих гипермаркетах. Специально для этого мы разработали новый дизайн прозрачной упаковки, который должен привлечь покупателей.

— Если говорить о ситуации, которая сейчас происходит на российском рынке, насколько она затронула вашу компанию и были ли вы готовы к такому повороту событий?

— Если учесть, что наши щетки одни из лучших на рынке по соотношению цены и качества, то, несмотря на кризис, нам удалось поддерживать стабильный спрос на нашу продукцию, особенно за счет регулярного вывода на рынок новой продукции еще лучшего качества.

— То есть можно с уверенностью сказать, что ваша компания проходит этот сложный период практически без спада продаж?

— На сегодняшний день ситуация по сравнению с прошлым годом стабильна.

— Где производятся ваши щетки — в России или за границей?

— Наша продукция импортная.



— Тогда как на вас повлияло колебание курса валют? Работаете ли вы сейчас себе в убыток, чтобы удержать цены и не потерять рынок?

— Безусловно, курс валют повлиял на незначительное повышение цен на нашу продукцию. Однако в таком положении работают многие наши конкуренты, поэтому мы не потеряли рынок. Тем более что, несмотря на повышение стоимости, конечная цена щеток все равно остается вполне конкурентоспособной. К тому же нам удается удерживать постоянных клиентов за счет регулярного вывода на рынок наших новинок, таких как бескаркасные модели и щетки для стекол заднего вида.

— Какие перспективы у вашей компании на российском рынке ввиду не самой стабильной финансовой ситуации в стране? И какой вектор развития вы выберете, чтобы улучшить показатели деятельности Heyner? Стоит говорить о расширении модельного ряда или выпуске новых товарных групп?

— Сейчас мы рассматриваем возможность вести рублевые взаиморасчеты с нашими партнерами, чтобы избежать дальнейших проблем с колебанием курса валют. Кроме того, мы хотим сконцентрироваться на качестве нашей продукции. Мы не планируем его снижать, чтобы уменьшить издержки, наоборот, планируется увеличить инвестиции в эту область. В кризисное время также нельзя забывать об инвестициях в рекламу.

— До конца года российские потребители увидят еще какие-нибудь новинки от вашей компании?

— Мы планируем вывести на рынок еще один размер гибридных щеток Heyner Hybrid. Это 800-миллиметровые экземпляры.

— В линейке своей продукции вы располагаете отдельными зимними щетками. В чем их кардинальное отличие?

— Во-первых, у них своя уникальная форма, помогающая лучше очищать стекло при низких температурах, во-вторых, это особый состав резины, которая гораздо мягче, что не дает щеткам затвердевать при низких температурах. Кроме того, щетки покрыты специальным антиобледенительным чехлом, исключающим попадание воды или снега в их механизм. Плюс эти щетки располагают новым универсальным адаптером, который позволяет использовать их практически на всех моделях автомобилей.

— Что вы ждете от выставки MIMS? Новых клиентов, новых партнеров или это просто имиджевый проект?

— Безусловно, мы ждем абсолютно новых клиентов, которые нас никогда не видели и не пользовались нашей продукцией. Но и

**МЫ НЕ ПЛАНИРУЕМ СНИЖАТЬ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ, ЧТОБЫ УМЕНЬШИТЬ ИЗДЕРЖКИ, НАОБОРОТ, ПЛАНИРУЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ИНВЕСТИЦИИ В ЭТУ ОБЛАСТЬ**

Торговый знак HEYNER входит в группу ALCA MOBIL AUTO ACCESSORIES GMBH и является одним из самых узнаваемых производителей автоаксессуаров в Европе

о существующих партнерах мы тоже не забываем. Имиджевая составляющая также здесь присутствует, тем более что это отличное место, чтобы продемонстрировать наши новинки. К тому же здесь всегда можно увидеть и проанализировать достижения конкурентов и сделать соответствующие выводы в своей работе. Ну и конечно же, мы не забываем о наших друзьях из медиапространства.

— Видите ли вы еще направление, куда можно двигаться, или вы считаете, что рынок в России сформирован и вам осталось только лишь укреплять свои позиции?

— В первую очередь мы делаем упор на развитие дистрибуции и новых методов продаж в России. В частности, продвижение бренда Heyner с помощью интернета сейчас является неизменным ключом к успеху. **D**

