



Рассвет Eos Corrugated

Интервью с Филиппом Косте Рамиресом (Philippe Coste Ramirez), президентом и исполнительным директором группы компаний Eos Corrugated (Bricq, Rodicut, Tools Corrugated)

Interview with Philippe Coste Ramirez, president and CEO of the group of companies Eos Corrugated (Bricq, Rodicut, Tools Corrugated)

Как пришла идея создать компанию? Каковы ее идея и миссия?

- Я занялся восстановлением компаний Rodicut SA (полиуретановая продукция для производства картона: бандажи, краш-ролики и т. д.) и Tools Corrugated SL (производство ротационных штампов для картонной промышленности) почти 5 лет назад. Обе компании с более чем 30-летним опытом существования были практически банкротами, имеющими огромные займы, большие проблемы с профсоюзами и общим беспорядком в целом. В тот момент группа, к которой они принадлежали, не смогла, по разным причинам, обратить эту тенденцию вспять и решила принять поражение, закрыв предприятия. Под свой контроль, в качестве президента и генерального директора, я взял обе организации в январе 2010 года. Тогда фактический штат насчитывал 67 человек, консолидированный годовой оборот составлял 6600 тыс. евро, финансовая задолженность – 2300 тыс. евро, и потери – около 600 тыс. евро/год. Я получил ком-

панию с бастующим персоналом и отказом какого-либо финансирования со стороны банков.

Как занимали место на рынке?

- Стратегия роста на рынке заключалась в увеличении нашего коммерческого присутствия и в постоянстве и последовательности в качестве, цене и сервисе нашей продукции.

Расскажите о текущей ситуации в компании. Какие задачи стоят на сегодняшний день?

- В 2014 году планируемый оборот компаний Rodicut и Tools – 1,4 млн евро и результатом 2,2 млн евро до вычета налогов, без каких-либо задолженностей. Если есть возможность, инвестируем сами наличными, избегая кредитов. Мое видение – реинвестировать 100% результатов в усовершенствование процессов, оборудование, новые разработки, обучение и т. д. Ведь лучший банк, чтобы вложить свои сбережения, – это ваша компания. Я составил планы на будущее и взял направление на создание группы компаний, производящих технические

расходные части для индустрии, но с рыночной логикой. Позвольте мне объяснить: я пытаюсь включить компании, основная деятельность которых заключается в производстве расходных и комплектующих материалов для гофропромышленности, чтобы создать синергию на уровне нашей сети продаж. На сегодняшний день у нас более 30 представительств, которые распространяют нашу продукцию в более чем в 60 странах. Это взаимодополняющие комплектующие, направленные на использование одними и теми же клиентами. Такая стратегия укрепляет нашу позицию и дает более глобальное видение деятельности наших клиентов. Каждая из наших компаний имеет от 50% до 90% своего бизнеса в гофропромышленности. Остальная продукция является дополнительным источником и направлена на другие ведущие отрасли, такие как производство шин, военная авиация и т. п., но всегда это продукция, которая является частью процесса, а не предназначена для применения широкой публикой.

Что касается производства гофрокартона, постепенно весь персонал отдела продаж углубляет общие знания процесса, и теперь они – не просто продавцы. Благодаря образовательным тренингам они приобретают умение всестороннего анализа производства и переработки гофрокартона. Это хорошо для тех клиентов, которые хотят улучшить свою продукцию, и плохо для тех, кто хочет обвинить нашу продукцию в какой-либо проблеме, так как мы можем отличить, откуда действительно она возникла. Но даже если проблема не связана с нашей продукцией, мы никогда не оставим клиента и всегда постараемся найти решения и/или предоставить нужного человека.

Сегодня созданная мною Группа имеет название Eos Corrugated (с греческого «утренняя заря») и пока насчитывает 150 штатных сотрудников, в составе Tools Corrugated в Испании (дизайн, производство ротационных штампов, 20 чел. и площадь 1 тыс. м²), Rodicut Industry SA в Испании (проектирование, изготовление полиуретановых деталей, бандажей, краш-роликов, роликов подачи и т. п., 48 чел. и площадь 4 тыс. м²), Rodicut China в Китае (производство и продажа исключительно для китайского рынка бандажей, роликов и т.п., 30 чел., площадь 3,7 тыс. м²), Bricq SAS во Франции (производство тяжелых промышленных текстильных изделий и сукон для гофроагрегатов, 52 чел. и площадь 17 тыс. м²) и Bricq USA Inc. (компания, занимающаяся продажей продуктов Bricq на рынке США, 2 сотрудника). В России сушильные сукна Bricq представляет ЗАО «Гофро Технологии». Совокупный оборот группы составляет около 18 млн евро без учета производства в Китае, эти данные секретны, как и общий результат.

Моя идея заключается в том, чтобы в дальнейшем приобретать дополнительные филиалы каждый раз, когда есть возможность, всегда оценивая прежде всего «ноу-хау», человеческие ресурсы, качества компании и перспективы ее развития.



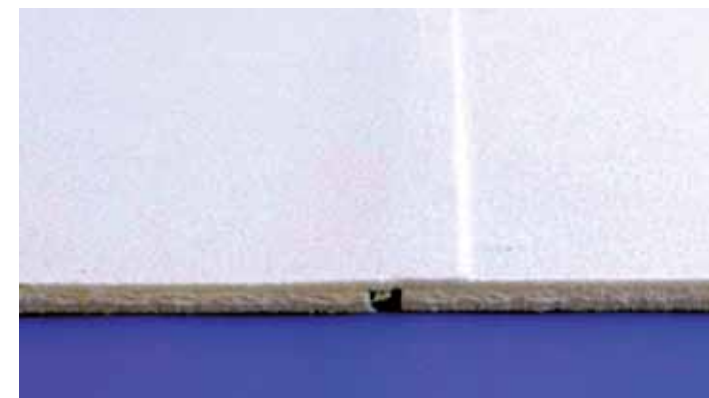
▲ Завод по производству сушильных сукон Bricq



▲ Полиуретановая продукция Rodicut



▲ Сушильные сукна Bricq





▲ Производственная площадка сушильных сукон Вісқа

Расскажите об атмосфере в компании. Какой критерий подбора персонала?

- Мы стараемся подбирать людей с технической или коммерческой подготовкой, владеющих двумя или тремя языками. Однако основной критерий – это желание учиться, продвигаться и позитивное отношение к работе. Существенным моментом является преданность. Я предан моим коллегам и моим клиентам, и прошу того же от других. Я думаю, что атмосфера в компании положительная, но этот вопрос должен быть задан моим сотрудникам непосредственно, так как передо мной они не скажут, что босс – сволочь и компания плохая!

Моя политика – быть личным примером. Пока я езджу в эконом-классе, все тоже путешествуют в экономе. Не нужно летать в облаках, нужно жить в реальности. Существует поговорка: «Чувство собственного превосходства доказывает собственную посредственность». Нужно думать, что завтра все может закончиться, и что лучший способ остаться на плаву – это двигаться вперед, инвестировать, вводить инновации, а не тратить то, что имеешь. Простые и основные вещи в жизни. Это не демагогия для моих сотрудников. Я прошу результатов и постоянных усилий, но я думаю, что они всегда могут рассчитывать на мою помощь в личных проблемах. Хорошим сотрудником является тот, кто сконцентрирован на работе, т. е. не имеет сердечных или денежных проблем.

Какие конкурентные преимущества вашей компании?

- Как я уже говорил, мы конкурентоспособны, потому что мы – не просто продавцы. Мы – партнеры с мировым присутствием и знаниями отрасли. Некоторые клиенты просят нас помочь улучшить качество ротационных штампов, повысить производительность определенных наименований, решить задачи удаления отходов, биговки, и т. д. и т. п. Это лишь маленький пример из многочисленных заявок. Тот, кто хочет знать больше, пусть покупает наш полиуретан и сукна, и третье сукно вам доставит сам президент в плавках. Надеюсь, я не буду президентом к этому времени...

Расскажите о социальной и экологической политике компании.

- Основную политику я подробно описал выше, и в том же ключе строится политика по отношению к окружающей среде. Уважение к другим, уважение к будущим поколениям и, тем самым, к нашей планете, и, как я всегда говорю, это не только обязательство, но и личное убеждение.

Что Вы можете сказать о наградах и достижениях?

- Их так много, что для описания всего потребуются дополнительное интервью!

Какое Ваше видение гофропромышленности в будущем?

- У меня несколько точек зрения. К каждому рынку – особый подход. Плюс в том, что картон является продуктом, который существует уже более ста лет, сумел адаптироваться ко времени и будет продолжать существовать еще много лет. Он имеет многочисленные пре-

имущества перед другими материалами. Теперь приходит наша очередь провести достаточное лоббирование, и мы не должны производить бесплатно «сверхкачество».

Другими словами, нужно быть осторожным и не предлагать рынку больше, чем он готов заплатить, предоставляя сверхкачество и тем самым снижая прибыльность. Я всегда думаю, что самыми большими врагами картона являются сами его производители. Это вид деятельности, которому тяжело поддерживать последовательность в ценах. И очень жаль, так как в ценовой войне всегда теряется прибыль/средства на улучшение и инвестиции. Однако если посмотреть, сколько предприятий закрылось по всему миру из-за пресловутого кризиса, то их очень мало, и это, возможно, означает, что производители картона по-прежнему довольно хорошо зарабатывают на жизнь. Я бы хотел, чтобы они имели несколько более высокую наценку на продажи и перестали просить скидки, когда они покупают мои продукты! Подумайте об этом, пожалуйста. Существует очень мало продуктов и элементов нашей жизни, которые не были бы упакованы. Картон группирует, защищает и помогает продавать и при этом имеет очень высокий уровень вторичной переработки. Этот продукт, несомненно, просуществовал многие годы.

Расскажите о себе как о личности.

- Я – парень «из ниоткуда» и не знаю своих биологических родителей. Меня усыновили, когда мне было полтора года. И, возможно, моим наилучшим достижением было превзойти самого себя. Я жил с родителями лишь до 14 лет, после чего поступил во французскую военную академию на пост командования армией. В действительности, в течение двух лет я был самым молодым в командовании (офицеры и унтер-офицеры) всех французских вооруженных сил. Я должен был получить специальное разрешение, чтобы поступить на пост раньше допущенного возраста. Это было и остается (на сентиментальном уровне) моей настоящей семьей. Через несколько лет по причинам, которые не буду упоминать здесь, я решил изменить курс, подтвердить свои титулы на гражданской службе и пройти дальнейшее обучение.

Так, будучи представителем элиты нации, я перешел на должность дизайнера коробок на картонной фабрике. И снова начал с нуля. Затем прошел через бумажную промышленность, снова через производство коробок и, в конце концов, начал продавать упаковочные решения.

Поэтому я с уверенностью говорю, что я знаю ремесло своих клиентов, и это отличает меня от всех моих конкурентов. Я способен войти в ваше положение и понять ваши требования, и того же я прошу от моих коллег.

Моя философия жизни заключается в цитате А. Эйнштейна: «Жизнь – как вождение велосипеда. Чтобы сохранить равновесие, ты должен двигаться». Работа, усердие и стремление лечь спать сегодня немного менее глупым, чем вчера.



▲ Филипп Косте Рамирес (Philippe Coste Ramirez), президент и исполнительный директор группы компаний Eos Corrugated

Что меня беспокоит – это быть не в состоянии правильно предвидеть ситуации и обеспечить будущее семей, которые, в какой-то степени, зависят от меня. Но я не боюсь никого и ничего и обладаю безграничной энергией. Единственным экстремальным случаем могла бы быть только смерть, но я видел ее вблизи и не испуган. В тот день я только буду скучать по моим профсоюзникам и не смогу бороться против их ретроградных идей... Ненавижу синдикализм, он является раком!

Кого бы Вы взяли с собой на необитаемый остров?

- Я не могу честно ответить на этот вопрос, так как моя жена может увидеть этот журнал, и у меня будут серьезные проблемы... шутка. Я взял бы свою супругу на необитаемый остров, кого же, если не ее – без нее я был бы никем! (полагаю, что этим я заработаю несколько очков, если она прочтет эту статью, правда?).

Если бы время и деньги у Вас были не ограничены...

- Скорее всего, я бы купил больше компаний и больше бы работал. Жалею, но я люблю свое ремесло и промышленность.

У Вас есть любимое блюдо, книга?

- У меня нет любимой книги или еды. Когда путешествуешь по всему миру, ты должен быть открыт для всего, абсолютно для всего. Ведь красота заключается в разнообразии, не правда ли?

Что Вы коллекционируете?

- Я не коллекционер, но в любом случае я хотел бы собирать миллионы... чтобы приобрести больше компаний.

Какой лучший подарок для Вас?

- Лучший подарок мне могут сделать сотрудники, думая: «Возможно, этот парень – не самый лучший руководитель, но есть и намного хуже, и пока, хоть это немного странно, решения, которые он принимает, обеспечивают наше профессиональное будущее».

Что Вы цените в людях?

- Добросовестность, преданность, скромность и особенно способность тех, которые меня окружают, меня терпеть... И только за это – большое им спасибо! 🌟