

GRACO: King на рынке лакокрасочного оборудования

В прошлом номере «Промышленной окраски» мы сообщали о презентации компанией Graco новых усовершенствованных безвоздушных распылителей King® для нанесения защитных покрытий, которая прошла 14 марта в Сочи. Наше издание стало единственным представителем СМИ, которое было приглашено на презентацию. В рамках этого события мы встретились с Питером Блумом, руководителем по продажам стран развивающихся экономик компании Graco, который ответил на несколько вопросов о новом оборудовании, тенденциях рынка и другом.



ПИТЕР БЛУМ

Руководитель по продажам стран развивающихся экономик компании Graco

– Питер, рады знакомству с вами! В первую очередь хочется вас спросить о конкуренции на мировом рынке лакокрасочного оборудования? Какую долю рынка Graco занимает в России?

– Рынок лакокрасочного оборудования характеризуется как высококонкурентный. В России

мы оцениваем свою долю на рынке примерно в 60–70%, если говорить про индустриальный сегмент. Актуальную информацию и точные цифры можно получить из открытых источников и ежегодных отчетов финансовых показателей, которые мы публикуем. Каждый квартал и раз в год мы анонсируем их с разбивкой по бизнес-сегментам, их у нас 3.

В зависимости от региона цифры могут различаться, например, на Ближнем Востоке, в Азиатских странах позиции компании в том или ином сегменте разные. Много зависит от наших дистрибьюторов: мы чаще всего оцениваем объем закупок, который они осуществили.

Вместе с этим мы стараемся быть ближе к конечным потребителям, не для того чтобы иметь возможность реализовывать продукцию напрямую, а понимать, какими тенденциями живет рынок, и какие требования заказчик может предъявлять к новому оборудованию.

Если брать общую статистику, на такой большой кластер, как Ближний Восток, Европа и Африка, в среднем в год идет 3 500 безвоздушных распылителей.

– На ваш взгляд, совпадают ли тенденции развития мирового и Российского рынков? Трудно ли вам работать в России?

– Нужно отметить, что тенденции индустриальных рынков безусловно зависят и от цен на нефть. Если говорить о конкретном распылителе King®, то он используется подрядчиками, работающими с проектами нефтегазовой отрасли,

именно они являются основными потребителями данных установок. Отталкиваясь от цен на нефть, от которых зависит бюджет большинства основных стран региона, мы видим четкую закономерность между этим фактором и нашими продажами, и здесь не должно быть никаких иллюзий. В случае заморозки или закрытия некоторых проектов в нефтегазовой отрасли, происходит корректировка или падение рынка безвоздушных распылителей высокого давления. Напротив, рост цен на нефть позволяет лучше чувствовать себя подрядным организациям, поскольку нефтегазовые компании начинают выделять больше средств на строительство разных объектов, как следствие, наши продажи идут вверх, и это линейная зависимость. Данная тенденция в последние три года может не всегда оказывать положительное влияние на те или иные направления. При этом мы понимаем, что сейчас обстановка стабилизируется, и видим, что момент запуска нашего нового продукта на российский рынок как никогда лучше совпал с позитивным восстановлением экономики.

– Сегодня на презентации один из ваших дистрибьюторов отметил, что нефтегазовая тема теряет свою актуальность...

– Здесь важно разграничивать приобретение подрядчиком нашего оборудования в зависимости от конкретных целей: покупка новых аппаратов или их сервисное обслуживание. Когда есть негативные тенденции на рынке, в частности в нефтегазовой сфере, это

не означает, что на объектах инфраструктуры отрасли перестают производить работы. Подрядчик в этом случае чаще ремонтирует существующие установки, больше обслуживает, вкладывает средства в ремкомплекты, запчасти, чем закупает новое оборудование.

- На ваш взгляд, какие инновационные разработки в сфере окрасочного оборудования будут в дальнейшем влиять на развитие этого сегмента рынка?

- Если говорить о нашей компании, то мы никогда не копируем каких-либо технологий, а создаем свои. Например, представленный на презентации в Сочи новый безвоздушный распылитель King® – это наша разработка. Скажу больше, Graco – законодатель новых технологий в сегменте окрасочного оборудования, и копируют чаще всего именно нас. Это говорит о том, что основными приоритетами для нас являются качество продукции, удобство в эксплуатации и обслуживании.

История бренда King® берет свое начало в 1956 г., с момента своего создания установка стала самым копируемым аппаратом на рынке. Многие компании и сейчас продолжают делать это, опираясь на имя King®. Именно поэтому мы решили вернуться к старому известному всем на рынке бренду, но при этом изменить саму концепцию аппарата. Таким образом, сегодня перед вами новые улучшенные технологии под старым брендом.

Конечно, стремление других производителей оборудования подражать нам является своего рода признанием, что в этой отрасли мы являемся лучшими.

- На презентации в Сочи многие говорили о подделках, когда неоригинальное оборудование продают под видом GRACO, пытаясь выдать его за оригинальные установки. Скажите, пожалуйста, какие меры защиты ваша компания предпринимает в борьбе с контрафактной продукцией?



История бренда King® берет свое начало в 1956 г., с момента своего создания установка стала самым копируемым аппаратом на рынке. Многие компании и сейчас продолжают делать это, опираясь на имя King®.



АНТИКОР
ХИМ™

**В АГРЕССИВНОЙ
СРЕДЕ ПРИ ЛЮБОЙ
ПОГОДЕ ЗАЩИТА
ГАРАНТИРОВАНА**



НАНОСИТСЯ
ОТ -25 °С
ДО +30 °С



ЭКСПЛУАТАЦИЯ
ОТ -60 °С
ДО +120 °С



ВЫСОКАЯ
ХИМИЧЕСКАЯ
СТОЙКОСТЬ



СРОК
СЛУЖБЫ
ДО 15 ЛЕТ

АО ПКФ
СПЕКТР
Производство промышленных
лакокрасочных материалов

www.spektrikm.ru
8 (800) 555 64 74



Департамент новых разработок и инженерии Graco не стоит на месте, ежегодно запускаются в производство новые аксессуары, небольшие дополнения для оборудования. Процесс доработки и создания в компании Graco является постоянным...

– Подделку легко отличить по качеству и цене. Любой здравомыслящий специалист так и делает. Если появились сомнения в подлинности приобретаемого оборудования, вы можете обратиться к нам, мы всегда готовы подсказать, помочь: обратная связь с клиентами в компании выстроена таким образом, что любой человек может задать вопрос президенту Graco и получить на него гарантированный ответ.

По опыту могу сказать, что многие конечные пользователи, которые выбрали недорогие аналоги других производителей, рано или поздно возвращаются к нашей качественной оригинальной продукции.

Важно отметить, что наша компания предлагает решения под любые задачи. Например,

одна из последних разработок компании – аппарат eXtreme® с электрическим приводом, который по сути заменяет собой пневматический аппарат King® и компрессор. Если заказчик осознает, что у него нет возможности инвестировать средства и в пневматический аппарат, и в компрессор, он всегда может заменить их eXtreme®, который выполняет близкие задачи, но требуя только стандартного подключения электричества. Это один из качественных примеров, который позволяет нам предлагать заказчику на рынке необходимые ему решения исходя из его возможностей.

– Какие виды окрасочного оборудования производит CRACO?

– Как я уже говорил, у GRACO есть 3 больших бизнес-сегмента, которые ориентированы на разные отрасли и решения. Продукция компании Graco применяется для транспортировки, измерения, контроля и распыления широкого диапазона жидкостей и вязких материалов, используемых в разных областях промышленности и на транспорте. Graco предлагает оборудование для окраски, нанесения защитных покрытий, смазки, рециркуляции краски, нанесения высоковязких мастик и герметиков, а также для электростатического нанесения.

Главный двигатель Graco, помимо высокого качества продукции, – авторизованная и профессиональная дистрибьюторская сеть: технический сервис, оперативность поставок, близость к клиенту, а следовательно, оперативная поддержка, помощь, обучение и т.д. Независимо

от того, в каком регионе России вы находитесь, с большой долей вероятности рядом с вами будет находиться наш дистрибьютор. Сегодня на презентации вы сами могли наблюдать наших представителей из Краснодара, Ростова, Саратова, Омска, Екатеринбурга, Москвы, Санкт-Петербурга и т.д. Это далеко неполный их перечень. Мы активно проводим политику по региональной экспансии профессиональной дистрибьюторской сети.

– Существуют ли у вашей компании какие-то особые требования к ЛКМ?

– У Graco под каждое покрытие есть свое решение. Тенденция, которую мы сейчас наблюдаем в сегменте промышленных сегменте, можно описать одним словом – экологичность. Все больше производителей стремятся к переходу на 100-процентный сухой остаток и сокращение объема растворителей. Данный тренд по переходу на более вязкие составы специалисты Graco предсказывали еще 6 лет назад. Следуя за производителями материалов, специально для этой задачи мы разработали более мощный воздушный мотор и продолжаем совершенствовать свое оборудование.

– На ваш взгляд, какие изменения ждет рынок лакокрасочного оборудования в ближайшие 6–10 лет?

– Большая часть процессов, которые происходят сегодня в лакокрасочной промышленности, регулируются на государственном уровне: это касается, в частности, требований экологии.





ВСЕ БОЛЬШЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРЕМЯТСЯ К ПЕРЕХОДУ НА 100-ПРОЦЕНТНЫЙ СУХОЙ ОСТАТОК И СОКРАЩЕНИЕ РАСТВОРИТЕЛЕЙ. ДАННЫЙ ТРЕНД ПО ПЕРЕХОДУ НА БОЛЕЕ ВЯЗКИЕ СОСТАВЫ СПЕЦИАЛИСТЫ GRACO ПРЕДСКАЗЫВАЛИ ЕЩЕ 6 ЛЕТ НАЗАД. СЛЕДУЯ ЗА ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ МАТЕРИАЛОВ, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ЭТОЙ ЗАДАЧИ МЫ РАЗРАБОТАЛИ БОЛЕЕ МОЩНЫЙ ВОЗДУШНЫЙ МОТОР И ПРОДОЛЖАЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ СВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.

Все больше стран именно экологическую составляющую ставят во главу угла и Россия – не исключение. Разработки Graco также будут двигаться в этом направлении.

– Планируете ли вы в ближайшее время выводить на рынок какие-либо новинки? Это произойдет через 10 лет?

– На самом деле, презентация нового King® – это событие, которое как раз и происходит раз в 10 лет. Запуск в производство нового распылителя мы до последнего дня держали в секрете и анонсировали его только за месяц до события. Презентация нового King® стала массовым мероприятием, потому что эта установка известна в профессиональной среде.

Новые планы и разработки мы стараемся держать при себе, учитывая высокую конкуренцию на рынке. Могу сказать одно, что появление нового аппарата производства компании Graco станет прорывным. Департамент новых разработок и инженерии Graco не стоит на месте, ежегодно мы запускаем в производство новые

аксессуары, небольшие дополнения для нашего оборудования. Процесс доработки и создания в компании Graco является постоянным, у нас много идей, которые можно коммерциализировать, и в будущем, я уверен, это реализуется.

– Питер, на презентации нового оборудования прозвучало мнение, что, несмотря на всеобщую цифровизацию, продажи в сегменте В2В лучше всего осуществлять при личном контакте?

– Я считаю, что здесь должен быть определенный баланс. С точки зрения анонсирования чего-то нового посредством цифровых каналов мы будем использовать все те маркетинговые инструменты, которые существуют. Если мы видим, что клиент долго не может определиться с выбором, то здесь необходим личный контакт, поскольку наша продукция представляет собой технически сложный продукт: может понадобиться тренинг, обучение, консультация, которые может произвести только специально подготовленный человек.

Честно говоря, за всю свою профессиональную карьеру в области лакокрасочного оборудования я не встречал другой компании, которая бы так активно развивала свой маркетинг, как компания Graco. В том числе и это позволяет компании и ее дистрибьюторам быть успешными и востребованными на рынке.

В заключение хочу добавить, что сегодня люди в первую очередь обращают внимание на качественные характеристики покрытия, но при этом забывают, насколько важно при этом правильно применять профессиональное оборудование при его нанесении. Три кита надежного покрытия: качественный материал, профессиональное оборудование, технология нанесения – только все эти составляющие вместе позволяют вам получить по-настоящему превосходный результат.

– Питер, спасибо за интервью, за приглашение на презентацию нового King® в Сочи. Будем следить за новостями компании Graco и держать наших читателей в курсе событий. ■

