

# Мы позиционируем наш бренд Pelikan, как альтернативу OEM-брендам

Стив Видон, генеральный директор Print Rite Pelikan Solutions GmbH (Германия), отвечает на вопросы Информационного Агентства «Бизнес-Информ»

**Каким оказался 2020-й год для компании Pelikan? Каковы основные успехи? Какие планы удалось реализовать, а какие нет?**

2020-й год был трудным годом для всех компаний мира. По мере того, как мир начал осознавать последствия коронавируса, мы узнали, как работать удалённо из дома, как обслужить клиентов, но при этом оставить наших работников дома. К счастью мы смогли всё это сделать и сберечь всех связанных с нами людей от COVID-19.

Воздействие COVID-19 на нашу индустрию вызвало драматический сдвиг от традиционного офисного использования расходных материалов к домашнему использованию и струйной печати. Мы также были вынуждены диверсифицировать свою деятельность, чтобы поддержать наших реселлеров и дистрибьюторов поставками такой продукции, как перчатки, маски и санитайзеры. Мы отреагировали на произошедшие изменения быстро и в последнее время мы видим, что спрос на офисную продукцию возвращается к прежним показателям. В процессе продвижения нашего бренда в Европе мы подписали многие дистрибьюторские соглашения для нашей линейки расходных материалов Pelikan, так как наши клиенты видят, как можно увеличить прибыльность с Pelikan, как с качественным брендом.

**Как идут дела с Вашими международными партнерами? Зависит ли спрос на вашу продукцию от региона? Изменился ли спрос на Вашу продукцию? Появились ли новые направления сотрудничества?**

При том, что наш бизнес по своему содержанию остается одним и тем же, в каждом регионе имеются свои особенности работы. Мы позиционируем наш бренд Pelikan, как альтернативу OEM-бренду, и не планируем понижать цены, чтобы конкурировать с тысячами других вендоров вторичного рынка по цене. Понижение продажной цены на товар, как стратегия, которая наблюдается по всему миру, уже привела к коллапсу стоимости и прибыли во многих компаниях. Сотни ричарджеров исчезли, так как они не могли далее конкурировать подобным способом. Кто-то завтра наверняка будет дешевле, чем вы сегодня. Поэтому ценовая конкуренция - это тупиковая стратегия без будущего для большинства ком-

паний. Наши клиенты ищут альтернативную бизнес-модель, и мы можем им ее предложить, обеспечив нашими товарами Pelikan, которые увеличивают чистую прибыль для реселлеров до 50% и обеспечивают бизнес с защищенной прибылью, благодаря ценности и имиджу бренда Pelikan.

**В каких сегментах рынка Вы видите наилучшие перспективы для Вашей компании в 2021-м году? Зависят ли эти перспективы от региона? Насколько различаются эти перспективы на мировом рынке в целом и в России?**

Компания Pelikan была основана в Ганновере в Германии в 1838 году, что означает, что бренду Pelikan в этом году исполнилось 183 года! Бренд Pelikan считается одним из старейших мировых брендов, синонимом надёжности и доверия в нашей индустрии. Он настолько известен, что многие сталкиваются с ним еще в детском саду или в школе, так как первые карандаши, которые получают дети, имеют бренд Pelikan. Первоначально базируясь в Ганновере, мы распространились по всей Европе, Великобритании и Ирландии, Ближнему Востоку, Греции и далее. Теперь настало время найти новых партнеров в России. Мы останемся гибкими, чтобы отвечать на местные потребности, но у нас есть уникальная позиция по весомым преимуществам для правильных партнеров на российском рынке.

**Что изменилось в работе вашей компании из-за пандемии COVID-19? Какова доля работников, действующих удалённо? Какие меры были приняты на производстве и в офисе для защиты здоровья работников?**

Пандемия COVID-19 изменила жизнь каждого из нас сразу с момента вспышки в Ухане перед китайским новым годом в 2020 году. Скорость, с которой она распространялась по миру, поражает. 2,1 миллиона смертей по всему миру и более 100 миллионов случаев заражения. Мы, в компании Pelikan, восприняли указания по коронавирусу крайне серьезно и адаптировали нашу офисную среду таким образом, чтобы обеспечить защиту и безопасность. Когда правительства Великобритании и Германии, где у нас расположены офисы, запустили локдауны, мы обеспечили всех сотрудников компании необходимым оборудованием для работы из дома, и, таким образом, поддержа-



Стив Видон

ли и будем поддерживать работу нашего бизнеса до тех пор, пока не будет ликвидирован локдаун, и мы сможем вернуться для работы в наши обычные офисы.

В настоящее время весь наш персонал работает удалённо, и мы используем платформы MS TEAMS и Zoom для наших встреч, чтобы оставаться на связи. Встречи с клиентами также проходят по видеосвязи по Skype, или по другим аналогичным платформам. Наши производственные линии остановились, так как Китай столкнулся с первичным кризисом, но, к счастью, у нас на тот момент было много складских запасов в Европе, поэтому наш ущерб был минимален. Производство компании через какое-то время вернулось к нормальному, хотя поставки контейнеров и единиц товара все еще остаются затруднительными из-за последствий COVID-19.

Будучи работодателями в Великобритании и Германии, мы осознаём нашу большую в этом плане ответственность. Поэтому здоровье и благополучие нашего персонала имеет для нас решающее значение, и мы предоставляем им столько поддержки, сколько можем предоставлять в эти трудные времена.

**Какие преимущества вашей компании и её продукции определяют решение ваших международных партнеров поставлять продукцию именно вашей компании?**

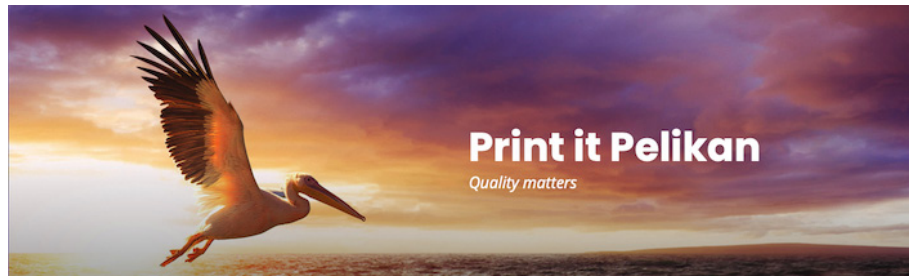
У нас много преимуществ над нашими конкурентами. Например, компания Print Rite собрала более 3000 технологических патентов, что позволяет нашей компании производить совместимые материалы безопасные в плане интеллектуальной собственности. У нас есть самый большой портфолио такой продукции в индустрии. Наш первый совместимый товар был выпущен в 1984 году, задолго до того, как появилась индустрия восстановления.

У нас всегда была сильной юридическая составляющая разработки товара. Сегодня у нас имеется 11 патентных юристов в штате, чтобы всегда быть уверенными, что мы полностью понимаем OEM-патенты и можем разрабатывать обходные решения, чтобы не нарушать права на интеллектуальную собственность сторонних компаний. Это означает, что мы можем законно предлагать наши безопасные с точки зрения интеллектуальной собственности картриджи на таких рынках, как Европа и Северная Америка, где патенты воспринимаются очень серьезно. Благодаря такому подходу, наши товары безопасны с юридической точки зрения везде.

Кроме того, мы являемся крупнейшими мировыми производителями с широчайшей сетью дистрибуции, охватом и признанием. Наш фирменный бренд Pelikan имеет заслуженное признание со стороны конечных пользователей, а за 183 года своей истории он не имеет аналогов в качестве надёжного высококачественного бренда.

Инновации являются ключевым моментом для компании Print Rite. Мы продолжаем инвестировать и создавать инновации там, где другие просто копируют. В 2020 году мы запустили производство товаров на биологической основе под брендом Pelikan. Эти товары уникальны. Мы успешно снизили выброс углекислого газа наших картриджей на биологической основе, используя биотонер, содержащий 48% органических материалов. Мы также используем пластмассу на биологической основе, в которой используется 57% органических материалов. Это позволило нам получить сертификацию TUV за товары на биологической основе, которые снижают выброс углекислого газа. Те из клиентов, которые хотят помочь снизить уровень CO<sub>2</sub> и использовать наилучшие экологичные картриджи, не найдут лучшей совместимой линейки, чем наша. Она уже доказала, что меняет правила игры и открывает двери.

**Ваша компания планирует попасть на российский рынок. Каковы ваши требования к партнёрам? Какую поддержку вы готовы им оказать? Что ожидаете от вашего сотрудничества с российскими партнёрами в 2021 году?**



В России мы ищем себе серьёзного и схожего по взглядам партнёра или партнёров. Мы по всем своим намерениям и задачам являемся OEM, и мы действуем и выходим на рынок как OEM. Мы стимулируем продажи, а не понижение цены на наши фирменные товары для клиентов. Многие из наших дистрибьюторов заметили сдвиг парадигмы в индустрии, и теперь, когда OEM продают безопасные с точки зрения интеллектуальной собственности расходные материалы, это сделало еще более привлекательной нашу собственную, безопасную с точки зрения интеллектуальной собственности, линейку.

Затихли аргументы со стороны ричардзеров, что все совместимые материалы рискованны, все они плохого качества, дешевые и вредны для окружающей среды. Наши безопасные с точки зрения интеллектуальной собственности совместимые материалы могут быть восстановлены с использованием стандартных материалов и компонентов. Наши товары на биологической основе также восстанавливаемы. В них используется перерабатываемая пластмасса, и они начнут разлагаться на свалке в течение 120 дней, что при этом снизит выброс CO<sub>2</sub>.

Что мы ждём взамен, так это знание партнером местного рынка, опыт и желание быть успешным с нашей поддержкой.

**Когда и как закончится пандемия COVID-19? Как изменится мир, IT-индустрия, управление производством и офисная работа? Как всё это повлияет на отрасль офисной печати и спрос на продукцию вашей компании?**

Будет ли жизнь прежней после пандемии? Я не думаю, что она вообще будет хоть сколько-нибудь прежней. Я недавно пошёл с женой в магазин купить мяса и встал рядом с прилавком с морозильником. Изменение температуры воздуха заставило меня дважды чихнуть. Кто-то постарше меня, схватив жену, перебежал в другой ряд, прокричав, чтобы все слышали: «Он чихнул дважды!». Я не думаю, что мы вернёмся к повседневности, новая повседневность уже настала. Многие продолжают работать из дома, это повышает производительность и обеспечивает дополнительный элемент гибкости. Для бизнеса это выгоднее, это дешевле,

нет счетов за отопление, расходы на электричество меньше. Многие площади теперь не надо арендовать, а это тоже снижает расходы, ведь клиенты же продолжают обслуживаться, но теперь уже из дома.

Наш бизнес основан на офисной печати, а её объёмы значительно снизились, и это влияет на всех: от OEM до небольших ритейлеров. Сетевой бизнес серьёзно вырос. После окончания пандемии COVID-19 мы ожидаем, что спрос на офисные расходные материалы снова вырастет, но многие фирмы все-таки сохраняют нынешние изменения и продолжают стратегию работы из дома.

Поэтому мой совет – будьте сильными и онлайн и офлайн. Мы продолжим ориентироваться на наши ключевые преимущества в плане интеллектуальной собственности, глобальной дистрибуции и ценности бренда Pelikan, что будет хорошо и для наших партнёров.

### О бренде Pelikan:

Компания PRP Solutions GmbH расположена в Ганновере в Германии, а Print Rite Europe Limited расположена в Ноттингеме в Великобритании; обе компании являются участниками Print Rite Group со штаб-квартирой в Гонконге.

В 2017 году компания Print Rite сделала успешное приобретение бренда Pelikan для продвижения в Европе расходных материалов для офисной печати. У компании Print Rite имеется 30-летняя лицензия на бренд Pelikan. С 2017 года, компания активно развивает бизнес, связанный с расходными материалами, в странах Европы, где бренд Pelikan очень популярен. С 2021 года компания планирует начать расширение своего бизнеса на других глобальных рынках. Компания рассматривает растущий российский рынок, как имеющий большой потенциал для бренда Pelikan.

