

# Компания HUB: партнеры уверены в стабильном качестве нашей продукции

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

2020-й год был полон трудностей, а также сюрпризов для нашей компании. Что касается бизнеса, у нас, как и у многих других компаний, было тяжелое начало 2020 года из-за COVID-19. Пандемия значительно влияла на логистику и производительность компании в январе-феврале, но мы быстро решили новые для нас задачи и вернулись к нашим прежним объемам продаж, а затем даже увеличили их. В итоге, рост продаж компании HUB в 2020-м году составил 12%, если сравнивать с 2019 годом.

Несмотря на ущерб, нанесенный пандемией COVID-19, компания HUB продолжала развивать свою международную сеть партнеров. В 2020-м году мы помогли трем нашим дистрибьюторам создать свои отделения в Саудовской Аравии, Европе и на Мааврикии, а также установили деловые отношения с 96 новыми международными партнерами.

Мы успешно обновили новые стандарты тестирования тонера в наших лабораториях в Юйчжоу и Чжухае, также добавили новое оборудование для тестирования. Мы разработали совместно с нашим японским партнером 8 новых тонерных формул, 4 из них уже активно используются в производстве, тонеры по ним успешно производятся и поставляются на мировой рынок. Один из новых тонеров выиграл международный конкурс Open Quality Printing Contest. Планы по разработкам новых картриджей были завершены всего на 82%, так как разработка некоторых моделей немного "загормозилась" из-за трудности с ввозом и доставкой из-за границы копиров и принтеров для тестирования разрабатываемых моделей.

Как идут дела с российскими партнерами? Изменился ли спрос на вашу продукцию? Появились ли новые направления сотрудничества?

Мы считаем, что партнерство и доверительные отношения с нашими российскими партнерами стали крепче, чем раньше, так как и HUB и наши партнеры в России старались поддерживать друг друга в этот сложный период. Мы стали свидетелями того, что некоторые клиенты пострадали из-за падения спроса, вызванного правительственными карантинными мерами против COVID-19. Не

все наши российские партнеры сохранили прежние объемы продаж, такие как, например, в 2019 году, но мы заметили, что некоторые из наших партнеров создали новые товарные линейки, представив в них новые товары, разработанные компанией HUB, такие как сервисный пылесос, озоновый фильтр (для домашнего офиса) и тонеры, изготовленные по новым формулам. Эти товары создают новые возможности для расширения бизнеса наших партнеров.

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

Компания HUB никогда не перестает следить за рыночными сегментами, в которых существует спрос на ориентированные на качество товары. Несмотря на различия в типах продукции, нет никаких особых различий в композиции рынка между Россией и остальным миром. Всегда существует группа людей, которые заявляют, что их рынок полон спроса только на дешевые товары, и им трудно выжить и так далее. Но, по нашему мнению, всё зависит от стратегии компании, которая решает, на каких сегментах рынка ей следует сконцентрироваться, а также планирует объемы вложений в оборудование и кадры. Исходя из принятых решений, компания контактирует с поставщиками, которые могут предложить необходимые ей товары для интересующих рыночных сегментов.

Эпидемия COVID-19 направила жизнь и коммерцию в новое русло, и компаниям требуется информация, тщательный анализ и творческое начало, чтобы выявить новые для себя возможности на этот период. Это относится и к компании HUB, и к нашим клиентам в России.

Что изменилось в организации работы Вашей компании из-за пандемии COVID-19. Какова доля сотрудников, работающих удаленно? Какие дополнительные меры введены на производстве и в офисе компании для защиты здоровья сотрудников?

Благодаря нашему правительству и учёным, введено множество новых правил и предлагаются новые методы. В Китае мы прошли через период (в январе), когда была запрещена любая производственная деятельность, чтобы обеспечить на 100% безопасность людей. Поэ-

Винсент Чен, Президент компании HUB, отвечает на вопросы Информационного Агентства «Бизнес-Информ»



Винсент Чен

тому в это время 100% наших сотрудников работали из дома. Затем, в феврале, компания HUB попала в одну из первых групп производителей, которым разрешили начать производство в рамках правил защиты (protection regulations). Нам приходилось проводить антивирусную чистку каждый день, сотрудники возвращались на работу постепенно и работали на удалении друг от друга. Дважды в день проводилось ультрафиолетовое облучение, у 100% сотрудников компании были надеты маски, каждая рабочая секция имела достаточно средств персональной защиты для всех ее сотрудников. У всего персонала компании HUB был свой QR-код, отслеживающий историю посещения и прочее (подробнее о принятых мерах по защите от COVID-19 вы можете прочитать на сайте компании по адресу: <https://www.allforcopiers.com/news/hyb-resumed-production-since-february-10th.html>).

Компания HUB является международной компанией, у нас есть персонал в других странах, так что штаб-квартира компании HUB также подготовила товары для персональной защиты и рекомендации по безопасности для соблюдения работниками в других странах (<https://www.allforcopiers.com/news/hyb-special-care-for-their-overseas-workmates.html>).

Какие основные достоинства Вашей компании и Вашей продукции определяют решение Ваших международных партнеров поставлять продукцию именно Вашей компании?

Компания HUB является производителем, поставляющим продукцию более 700 международным импортёрам в 77

## Лидеры мировой индустрии

---

странах. У компании имеются три зарегистрированные торговые марки, имеющие хорошую репутацию в 40 странах, а 38 дистрибьюторов нашей компании гордятся тем, что продают товары под нашими торговыми марками. Это одна из причин, почему компания HUB выиграла Global Brand Award 2020, при этом именно за неё проголосовали 14 профессионалов индустрии из разных стран. Международные партнеры компании HUB строят основу бизнеса вместе с производителем. Уверенность в стабильном качестве и постоянном развитии позволяет им предлагать своим клиентам такие новые товары, как тонерные картриджи по новым тонерным формулам и запасные части; что отражает то, как работает интеллектуальная собственность HUB. Партнеры остаются верны компании HUB, так как получают целостное решение для товаров в сегменте дорогого оборудования (копировальные устройства, МФУ). Это серьезно экономит расходы клиентов, если сравнивать с приобретением тонера, картриджей, компонентов и запасных частей от разных поставщиков.