

ШАРОВОЙ КРАН = BUGATTI

Компания «Бугатти» уже 14 лет специализируется на поставке всевозможных итальянских изделий для систем отопления и водоснабжения — шаровой запорной и регулирующей арматуры, гибкой подводки, фитингов, насосов и др. Об успехах, перспективах и приоритетных направлениях развития компании рассказывают Максим Матвийчук, генеральный директор ООО «Бугатти», и Константин Перфилов, заместитель генерального директора.

Максим, что такое Bugatti сегодня?

М. М. Это такое же нарицательное имя, как Хероx. На рынке много марок копируемых аппаратов, но в народе их все равно называют «ксерокс», обозначая тем самым товар определенного вида. Так же и с шаровыми кранами. Производителей много, но все знают Bugatti.

Наша компания с 1996 года является официальным представителем итальянского производителя шаровой арматуры

Bugatti. Завод Valvosanitaria Bugatti, расположенный в городе Брешиа, работает в области выпуска латунных шаровых кранов с 1948 года. Производств в других странах нет.

Именно мы познакомили российский рынок с маркой Bugatti. Как представительство мы занимаемся не только продажами, но и вопросами сертификации продукции, продвижением бренда, поддержанием имиджа марки. Помимо нас, в России су-

ществуют также импортеры, которые везут краны Bugatti самостоятельно и занимаются продажами.

Константин, расскажите подробнее об ассортименте.

К. П. Продукция завода Valvosanitaria Bugatti состоит из 25 серий шаровых кранов (для различных типов присоединений для разных трубопроводов различного назначения; арматура резьбовая — от 1/8 до 4 дюймов), серии обратных клапанов и фильтров и трех серий фитингов для трубы из ПНД. Помимо знакомой всем продукции, предприятие производит трубопроводную арматуру под торговой маркой Waterwoks Bugatti, предназначенную для создания наружных систем водоснабжения зданий и включающую запорную арматуру, фитинги и приспособления для подключения к готовым подземным трубопроводам, а также узлы подключения приборов учета.

При производстве шаровых кранов используются только горячекованные латунные заготовки. Из других материалов кранов не делают.

Отличительная особенность всех шаровых кранов Bugatti — их ремонтпригодность. В конструкции шарового крана предусмотрена специальная гайка для регулировки сальникового уплотнения, подввернув которую, вновь приводят фторопластовое кольцо-уплотнение в рабочее состояние. Тем самым ресурс крана увеличивается до 20 000 циклов «закрыто-открыто».

На складе нашей компании постоянно поддерживается наличие 14 серий шаровых кранов, сертифицированных в РФ, обратные клапаны и фильтры, фитинги серии 3000 (Valvopat) — всего более 410 наименований продукции.

В каких странах продаются краны Bugatti?

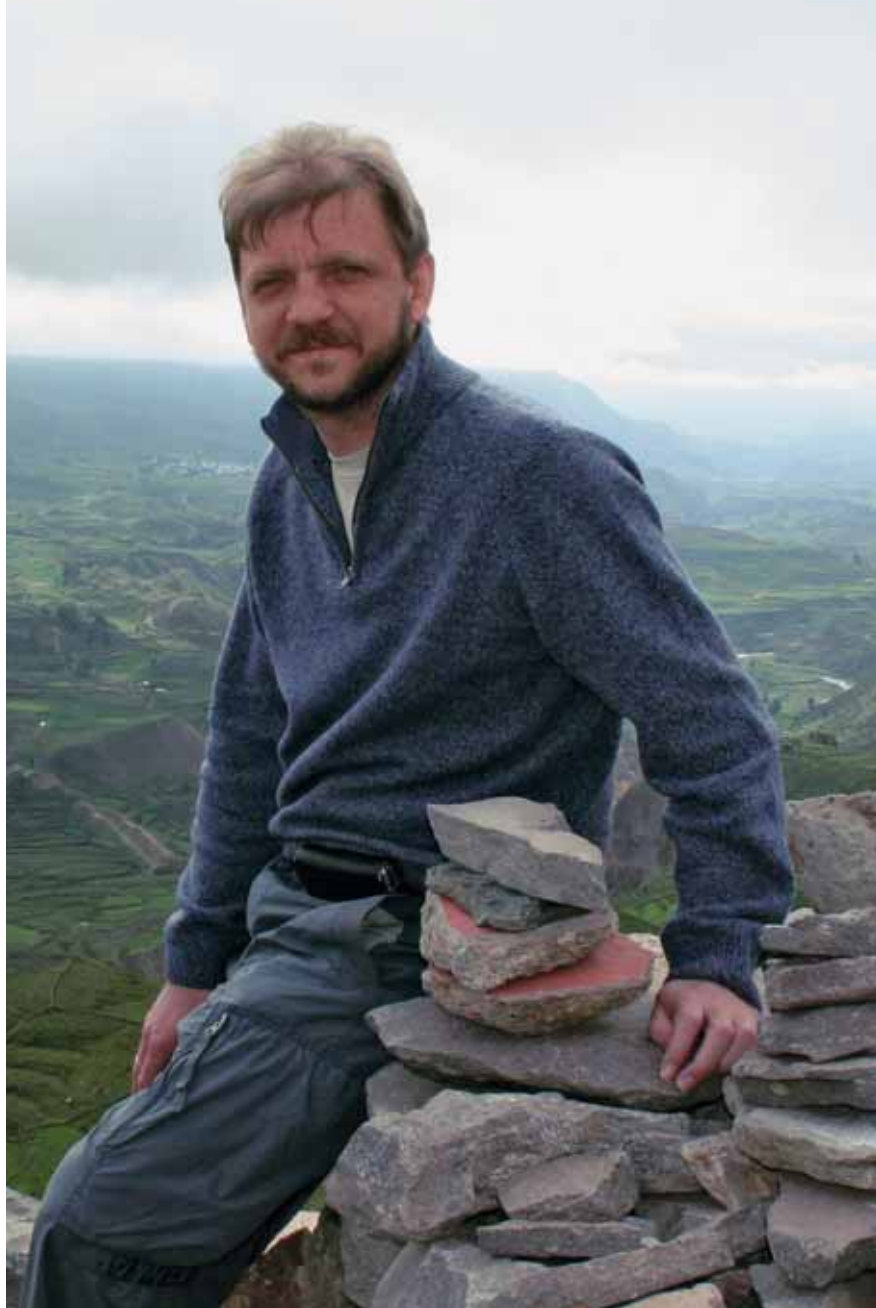
К. П. Шаровые краны Bugatti поставляются в 85 стран мира. Среди производителей итальянской шаровой арматуры они занимают лидирующие позиции и в Америке, и в Европе. И это при том, что везде очень сильная конкуренция: большинство стран поддерживают своих собственных производителей. Американский рынок, пожалуй, самый крупный для Bugatti. Они давно уже его завоевали, выиграли много тендеров, причем не только в США и Канаде, но также в Бразилии, Аргентине, Чили и других странах Латинской Америки.

Если говорить о географии российских поставок, то это вся наша страна — от Калининграда до Петропавловска-Камчатского.

Какова схема поставок техники в регионы?

М. М. Мы работаем по классической двухуровневой схеме — через дистрибьюторов. Со многими нашими партнерами — посредством товарного кредита. Естественно, для дилеров есть система бонусов и скидок.

Максим Матвийчук,
генеральный директор компании «Бугатти»



Ваши дилеры монобрендовые?

М.М. Нет, они представляют многие бренды и различный спектр услуг.

У вашей компании есть договор страхования с компанией «Росно». Расскажите об этом подробнее.

М.М. Вся продукция Bugatti и Parigi (об этой марке мы еще поговорим) застрахована. Потребитель может быть уверен, что в случае аварии, случившейся из-за производственного брака, ему заменят товар и возместят ущерб. Это еще одна наша функция как представительства.

Сейчас многие компании, воспользовавшись нашим опытом, тоже страхуют свою продукцию. Но в России мы были первыми, кто сделал это.

У завода Valvosanitaria Bugatti есть собственная страховка, которая действует по всему миру. Но далеко не везде есть представительства той страховой компании, с которой заключен договор у производителя. Чтобы российскому потребителю было удобнее, мы заключили отдельный договор с российской страховой компанией.

Имеет значение, кто устанавливал кран?

К.П. Нет. Страховка не распространяется на работы. Ответственность перед третьими лицами возникает только по причине дефекта изделия, вызванного производственным браком.

Здесь же отмечу, что страховка действует, только если вы приобрели кран у официальных дилеров ООО «Бугатти». Кроме того, необходимо сохранять товарный и кассовый чеки на купленный товар в течение двух лет (именно на такой период распространяется страховая ответственность).

Устанавливать и эксплуатировать арматуру или подводку нужно правильно, с учетом рекомендаций производителя. По характеру повреждения всегда можно определить, производственный это брак или ошибки монтажа.

Имеется ли какая-нибудь статистика по страховым случаям?

М.М. Статистика нулевая. Ни одного случая не было.

Насколько злободневна на сегодняшний день тема подделок Bugatti?

М.М. Она злободневна всегда. Время грубых подделок прошло. Лет 5–10 назад подделки можно было определить визуально: по материалу, весу, надписи, качеству исполнения. То есть они были рассчитаны на неискушенных потребителей. Наша работа привела к тому, что подделки стали более изощренными и теперь неспециалисту трудно определить поддельный кран. Зачастую приходится сравнивать материалы (вплоть до проведения химического анализа), что, разумеется, пользователю недоступно.

К.П. В качестве определения в данном случае может выступать цена. Хорошее изделие не может стоить в два раза дешевле, чем базовая цена у производителя. Латунь, рабочая сила, транспортные расходы — все это стоит денег. Вы должны понимать, что качественный латунный кран не может стоить дешево. Если цена занижена, то либо это кран не того производителя, либо не из того сделан. Третьего не дано.

Можно ли по весу определить подлинность крана?

К.П. По массе подделки тоже приближены к оригинальным изделиям. Например, на кране размером 1,5 дюйма разница в весе у оригинала и подделки составляет 40–50 г. Ведь всегда можно найти материал, который будет схож по весу.

Может, стоило бы ввести какую-нибудь защиту, например голограммы?

К.П. Это сильно удорожит кран — примерно на 5 %.

Какие шаги вы предпринимаете для борьбы с подделками?

М.М. В России из-за множества таможенных входов, которые есть в каждом округе, за всеми каналами поставок подделок не уследишь. Была бы одна таможня — все

было бы намного проще. К сожалению, кроме рекомендации покупать краны у официальных дилеров (а в случае сомнений — звонить нам и узнавать, является ли дилер официальным), мы ничего порекомендовать не можем.

В Европе проблема подделок кранов Bugatti такая же острая?

К.П. В Европе эта проблема не такая масштабная. Там ведь много производителей запорной арматуры.

В России среди запорной арматуры подделывают только Bugatti или продукцию других брендов тоже?

К.П. Чем более популярна марка, тем больше встречается подделок под нее. Bugatti как наиболее известный бренд подделывают чаще всего.

Кстати, подделки везут не сами китайцы —

Константин Перфилов, заместитель генерального директора компании «Бугатти»



есть российские заказчики, которые заказывают контрафакт в КНР и везут его в Россию. Зачастую они хорошо информированы о свойствах продукции Bugatti, поскольку мы сами их и обучаем.

Как такое может быть?

М.М. А все очень просто. Это так называемые замесы контрафактной продукции с оригинальной. Злоумышленники заказывают минимально возможное количество оригинальной продукции и тем самым получают для своей фирмы статус официального партнера Bugatti. При этом объемы продаж «кранов Bugatti» у них оказываются в разы или даже в десятки раз больше, чем размер их заказа.

Поскольку специалисты таких фирм ходят у нас обучение, они прекрасно осведомлены о том, как сделать подделку наиболее похожей на оригинал. Подобные «краны Bugatti», как уже говорилось, можно выявить только в лаборатории, проведя химический анализ.

Как в магазине покупатель может узнать, что продавец — ваш официальный дилер?

К.П. Все наши официальные дилеры имеют сертификат на право использования товарного знака Bugatti. Срок действия сертификата — один год, затем мы его обновляем.

В каких регионах РФ подделок больше всего?

К.П. На сегодняшний день в Санкт-Петербурге и Москве, а также в большинстве других городов Центральной России продажа контрафакта серьезно сократилась. Все «переехало» на Урал и дальше. Именно там часто наблюдаются «замесы» с оригинальной продукцией. Я даже называю города, где мы выявляем очень много подделок: Красноярск и Екатеринбург. Оттуда я чаще всего получаю информацию от потребителей, что встречается «арматура Bugatti» с ценой ниже отпускной цены завода.

В Москве и в Питере такого уже нет. Видимо, периодическое посещение представителей завода усмирило недобросовестных дилеров. К сожалению, итальянцы не в состоянии объездить всю Россию.

Сейчас во многих крупных городах РФ открылись сетевые гипермаркеты: Metro, Real, Obi и др. Там тоже встречаются подделки?

М.М. Нашей продукции нет в Metro. Она есть в Leroy Merlin и скоро будет в Obi. Информацию о подделках в этих магазинах я не получал.

Кстати, а как дилеры отнеслись к тому, что Bugatti продается в гипермаркетах?

М.М. Цена в этих сетевых магазинах не будет существенно ниже, чем у дилеров. К тому же ассортимент в сетях далеко не самый полный: во-первых, это сугубо бытовой сегмент, а во-вторых, гипермаркеты закупают только самые ходовые позиции.

Можете назвать объекты, где установлены краны Bugatti?

К.П. Мы порой и сами не знаем, где стоят наши краны. Обычно строящиеся объекты не работают с поставщиками напрямую, а объ-

являют тендеры на поставку всего нужного им инженерного оборудования, в том числе и шаровой арматуры. К нам обращаются уже дилеры или партнеры, которые занимаются монтажом и участвуют в таких тендерах.

Могу с уверенностью сказать одно — краны Bugatti встречаются повсеместно, их активно устанавливают и на предприятиях, и в учреждениях, и в жилом секторе.

Какие еще бренды представляет ваша компания?

М.М. Кроме шаровых кранов «Бугатти», в ассортименте нашей компании есть фитинги General Fittings для различных видов труб и гибкая подводка различных модификаций Parigi. На эти два бренда у нас тоже эксклюзив.

В первый же визит на фабрику Valvosanitaria Bugatti мы заинтересовались их мнением о поставщиках смежной продукции, которая может быть интересна российским потребителям и при этом отличается хорошим качеством, чтобы ее было не стыдно поставить рядом с кранами Bugatti. Итальянцы посоветовали нам Parigi.

С 1996 года мы стали эксклюзивными поставщиками этой марки в Россию и по сей день ими являемся, выполняя функции представителя: осуществляем сертификацию продукции, рекламируем бренд, продвигаем его на рынке.

К.П. Также мы предлагаем нашим партнерам регулируемую арматуру для систем отопления и водоснабжения Isma, насосы различного назначения Speroni, комплектующие для радиаторов Raccorderia Metalliche. По этим брендам ООО «Бугатти» имеет статус официального дилера.

Parigi выпускает только гибкую подводку?

М.М. Мы принципиально выбираем производителей, которые специализируются в определенной сфере деятельности. Вот и Parigi выпускает только гибкую подводку, зато она делает это хорошо. Например, срок эксплуатации обычной гибкой подводки для воды — 5 лет, тогда как у Parigi — 10 лет.

Проблема подделок по этому бренду есть?

К.П. Нет. Есть достаточно количество других производителей гибкой подводки со сравнимым качеством, но находящихся в низшей ценовой зоне. Подделывать более высококачественную продукцию нет смысла.

Какую долю рынка занимает марка Parigi в России?

К.П. Доля рынка у высококачественной продукции в принципе не может быть большой, поскольку основная часть населения, особенно сейчас, старается экономить и выбирает более дешевые аналоги. Что касается промышленного сегмента, то некоторые позиции ассортимента Parigi практически не имеют аналогов. По ним мы держим до 90 % рынка, поскольку здесь у нас нет конкурентов.

Как рынок запорной арматуры отреагировал на кризис?

М.М. Кризис еще не закончился и закончится не скоро, поэтому подводить итоги рано. Думаю, к нынешнему состоянию рынка надо привыкать — еще очень долго дела

будут обстоять не лучше, чем сейчас. На выставке Aquatherm-2010 большинство участников сошлось во мнении, что рынок запорной арматуры упал процентов на 30.

Компания «Бугатти» является спонсором чемпионата Федерации спортивного боулинга Центрального Федерального Округа РФ. Почему был выбран именно боулинг?

М.М. У нас в компании большинство сотрудников имеет спортивное прошлое и не хочет расставаться со спортом. Лет пять назад мы познакомимся с боулингом. Сначала, как и любые посетители боулинг-клубов, просто катали шары. Постепенно пришел опыт, и, чтобы играть профессионально, мы организовали команду и начали участвовать в соревнованиях Центрального Федерального Округа, выезжать на зарубежные турниры. В нашей команде (по совместительству я ее капитан) играют люди, которые весь день проводят вместе, — большая часть игроков работает в ООО «Бугатти».

А чтобы играть было еще интереснее, наша компания выступила официальным титульным спонсором чемпионата Федерации спортивного боулинга Центрального Федерального Округа России (ФСБ ЦФО).

Не планируют ли итальянские заводы, с которыми вы сотрудничаете, открывать производственные филиалы в Китае?

М.М. У меня такой информации нет. Все заводы, с которыми мы работаем, расположены в Италии. Более того, владелец Valvosanitaria Bugatti недавно выкупил земли вблизи собственного завода в размере половины нынешней площади — в целях расширения производства. Так что, несмотря на кризис, компания Bugatti развивается: закупается новое оборудование, растут склады сырья и готовой продукции, обновляется парк сборочных машин.

Завод много инвестирует в производство. Так, недавно было завершено полное обновление технологического оборудования, начавшееся четыре года назад. В итоге появилось множество новых станков. И если раньше Valvosanitaria Bugatti приходилось пользоваться услугами сторонних фирм для первичной обработки сырья, то теперь необходимость в этом отпала.

Сейчас у завода полностью своя металлообработка, сборка кранов и контроль качества. Все это положительно сказывается и на ассортименте продукции: новый годовой каталог Bugatti, который ожидается осенью 2010 года, будет в полтора раза толще предыдущего.

К.П. Добавлю про компанию General Fittings — они тоже прикупили землю «под боком» их нынешнего завода. У них также есть новинки, например радиаторные регулирующие клапаны. Раньше мы могли предложить такие изделия только производства Isma. Кроме того, General Fittings особое внимание уделила коллекторным системам и выпустила новую серию коллекторов для систем отопления пола.

М.М. Как видите, наши итальянские партнеры прежде всего думают о том, как развивать производство, повышая качество и расширяя спектр предложений, а не гонятся за понижением цены.

8-11 ФЕВРАЛЯ

Крокус Экспо • Москва



AQUA-THERM MOSCOW 2011

Новые перспективы развития Вашего бизнеса!

World of
Water & Spa

15-я Международная выставка систем отопления, водоснабжения, вентиляции, сантехники и оборудования для бассейнов

www.aquatherm-moscow.ru

Организаторы:



Тел.: +7 (495) 937 6861



Тел.: +7 (495) 935 7350

Генеральный
информационный партнер:

Израильский центр
AKVA-THERM