



Компания: «Техлен»

Санкт-Петербург, пр. Елизарова, 40,
тел./факс: +7 (812) 346-55-02,
e-mail: info@tehlen.ru
www.tehlen.ru

Залог успеха – доверительные отношения

На прошедшей не так давно в Москве выставке «Современное хлебопечение – 2007» было представлено немало интересных участников. Нам же заинтересовал стенд петербургской компании «Техлен», изготавливающей инвентарь для хлебопечения. К тому же интерес подогревался тем, что компания здесь выставляется впервые. Генеральный директор фирмы Николай Сергеевич Дубинин любезно согласился ответить на вопросы журнала.

– Николай Сергеевич, после трехлетнего перерыва ваша компания вновь на выставке. С какой продукцией вы ходите к потенциальным партнерам?

– Мы предлагаем предприятиям, работающим в сфере хлебопекарного и кондитерского производства, инвентарь. Это тележки, листы и формы для выпечки. Наше преимущество перед аналогичными производителями не только в ассортименте демонстрируемых товаров, но в готовности сотрудничать с хлебопеками, стараясь создать такую продукцию, которая помогла бы расширить ассортимент и повысить качество выпекаемых хлебобулочных изделий.

Помимо того, что мы идем навстречу высказанным пожеланиям, мы изготавливаем и предоставляем потенциальным партнерам образцы продукции на тестирование.

– Это влечет дополнительные расходы. Оправданы ли они?

– Как известно, за все приходится платить. Мы считаем, что такое направление в работе с заказчиком полностью себя оправдывает, поэтому готовы идти на дополнительные затраты. Наши услуги носят эксклюзивный характер. Тем самым мы рассчитываем на возникновение доверия между нами и заказчиками, работаем в открытую. Одно дело – слова, презентации, проспекты, и совсем иное – когда появляется возможность попробовать инвентарь в работе. Согласитесь, во втором случае будут видны все плюсы и минусы. Клиенты высоко оценивают такой подход. И это немаловажный фактор



Генеральный директор компаний «Техлен» Николай Сергеевич Дубинин

в формировании надежных, доверительных отношений.

– Открытая политика компании предполагает активное участие в специализированных выставках...

– Не скажу, что это происходит слишком часто. Выставка – мероприятие затратное. Поэтому особое внимание мы уделяем выставкам с максимальной степенью эффективности. Именно поэтому сегодня мы здесь, на «Современном хлебопечении – 2007».

– Но вот заказ получен. Как происходит работа над его реализацией? Вы ищете готовые решения или вам приходится работать по каждому конкретному случаю отдельно?

– Выпускаемая нами продукция имеет свою степень стандартности. Однако при оформлении заказа, на этапе согласования и даже уже в процессе производства иногда возникают некоторые нюансы, которые очень важны для отдельного клиента.

Зачастую целесообразен выезд нашего специалиста на место, где он проведет все необходимые работы по подготовке документации на изделие: сделает необходимые замеры, изготовит эскизы.

– Другими словами, вы активно участвуете в первичном формировании заказа?

– Именно так. Мы обязаны предоставить заказчику конечный продукт,

который будет отвечать всем требованиям и обеспечит нормальную работу производства. Значит, нам необходимо контролировать весь процесс, дабы избежать ошибок. Мне кажется, такое отношение к делу тоже можно рассматривать как конкурентное преимущество.

Миссия компании «Техлен» – активная помощь предприятиям хлебопекарной и кондитерской сферы в создании качественной и разнообразной продукции. Наши планы амбициозны: мы планируем завоевать репутацию самого надежного поставщика инвентаря из всех ныне существующих.

– Значит ли это, что у «Техлена» имеются в запасе свои «ноу-хау», с помощью которых вы готовы завоевывать рынок?

– Разумеется, свои разработки, не имеющие аналогов в России, у нас есть. Такой инвентарь, как, скажем, листы волнистые перфорированные для выпечки традиционных батонов. Недавно мы освоили выпуск специальных форм для выпечки батонов – аналог поставляемых из-за рубежа для высокопроизводительного оборудования.

Кроме внедрения новых разработок особое внимание мы уделяем долговечности инвентаря. Держим постоянный контакт с заказчиками, скрупулезно собираем всю информацию о работе наших изделий, внимательно ее изучаем, принимаем меры конструктивного характера для повышения износостойкости. Отзывы хлебопеков об инвентаре – важная составляющая нашей работы. Их замечания позволяют нам понять, в каком направлении двигаться: искать ли новые конструктивные решения, переходить ли на другой материал, менять ли поставщика.

В идеале мы хотим сформировать с клиентами такие долгосрочные партнерские отношения, при которых наше сотрудничество позволит выпускать интересную и качественную продукцию. ■