Управляющий директор WIWA: «Лучшие идеи приходят ко мне всякий раз, когда я представляю себе, что я - мой собственный клиент»

дата публікації: 2018.10.23

Интервью с Петером Турчаком, управляющим директором WIWA

В октябре 2017, Вы взяли на себя управление компанией. Каковы Ваши цели и какие нововведения компания планирует внедрить в будущем?

66-летнее развитие WIWA – это впечатляющая история технических инноваций, успешных продуктов и надежных партнерских отношений. Наряду с нашими агентами в Соединенных Штатах, Китае и на Ближнем Востоке мы превратились в семейное предприятие, теперь уже в третьем поколении, которое представлено на всех важных континентах мира.

По вашему мнению, каковы основные цели вашей компании в будущем?

Мы поставили высокие цели на будущее. Мы намерены и дальше улучшать и оптимизировать наш сервис, а также повышать наши и без того высокие стандарты качества. Здесь, конечно, не обойтись без технических новшеств, которые уже находятся в стадии планирования. Практически все компоненты для наших установок производятся на нашем собственном заводе с применением новейшей технологии. Следовательно, мы можем с гордостью утверждать, что наша продукция действительно „сделана в Германии“. Еще одним ключевым аспектом является содействие развитию способностей наших сотрудников. В конце концов, наш будущий успех зависит от наличия высоко мотивированных кадров.

За последние несколько лет что было самым большим инновационным достижением, с вашей точки зрения?

Нам удалось стать мировым лидером на одном из сегментов рынка благодаря нашей системе

WIWA DUOMIX PFP. В результате, наши противопожарные системы PFP в настоящее время используются на множестве нефтяных платформ по всему миру.

Одна из наших последних инноваций - установка WIWA DUOMIX PU HYDRAULIC, которая является последним дополнением к нашей серии DUOMIX PU. Эта гидравлическая, компактная, мобильная и универсальная система работает практически со всеми видами пенополиуретана и быстроотвердевающей полимочевины. Кроме того, в наших системах была внедрена новая технология - решение для регистрации данных и анализа всех соответствующих рабочих параметров.

Как бы вы охарактеризовали нынешнюю экономическую ситуацию?

Сейчас, конечно, не все так просто, как было раньше. Тем не менее, за нашу 66-летнюю историю мы пережили немало штормов. Поскольку мы имеем возможность быстро и в реальном времени подстроиться под желания наших клиентов, мы, как и раньше, можем «подложить себе соломки» на кризисные времена. Мы переходим в Новый год с несколькими техническими нововведениями, а значит, имеем возможность и дальше отстаивать свою позицию на мировом рынке.

Какие страны вы считаете ключевыми рынками сбыта в настоящее время и в будущем?

Это вопрос, на который я не могу просто ответить одним предложением. Европа по-прежнему является для нас ключевым рынком сбыта. Однако, учитывая, что мы позиционируемся как международная компания, мы всегда готовы работать на новых рынках. Мы последовательно отвечаем требованиям рынка и сознательно адаптируем наш портфель продуктов к местным условиям. Устройства и системы WIWA используются практически во всех секторах бизнеса по всему миру – как на ремесленных, так и на промышленных предприятиях.

Насколько важно для вашей компании иметь свой сайт?

Присутствие в Интернете крайне важно в нашем цифровом мире. Сегодня клиенты, прежде чем связаться с нами, проверяют нашу компанию в Интернете. На нашем сайте потенциальные клиенты могут посмотреть полный каталог нашей продукции, прочитать последние новости, связанные с WIWA, и получить другую информацию.

Какой видит себя компания через пять лет?

В первую очередь, мы считаем себя гибким проводником инноваций и, конечно, мы будем стремиться оставаться надежным партнером для наших дистрибьюторов и клиентов. Мы намерены и дальше расширять наши производственные мощности, чтобы мы могли реагировать на пожелания наших клиентов еще более оперативно. Целью этого является установление еще более тесных связей с нашими клиентами.

Позвольте мне закончить цитатой Чарльза Лазаря: «Лучшие идеи приходят ко мне всякий раз, когда я представляю себе, что я - мой собственный клиент».

Джерело: http://www.coatings.net.ua/drukujpdf/artykul/272