



ФЛЕКСО Плюс

FLEXO Plus

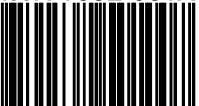
LABEL & PACKAGING

16+



**РОССИЙСКИЕ
ПРОИЗВОДСТВА
КРАСОК:
УФ, СПИРТ, ВОДА**

ISSN 1562-501X



9 771562 501007 >

**НОВЫЕ КИТАЙСКИЕ МАШИНЫ В РОССИИ: ФЛЕКСО И ЦИФРА
АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФОТОПОЛИМЕРОВ
НОВЫЕ ФЛЕКСОГРАФСКИЕ ФОРМЫ С ТАЙВАНЯ
ФОРМНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ДЛЯ ПЕЧАТИ ПО ГОФРОКАРТОНУ**



Анна Перова, «Танзор»: «В сегодняшних обстоятельствах нам всем нужна уверенность друг в друге»



Нынешний год для многих стал временем серьезных перемен в жизни, бизнесе и карьере. В силу сложившихся обстоятельств людям приходится менять работу, а порой и место жительства. Рвутся отношения между государствами, меняются судьбы людей. Но сегодня мы расскажем оптимистичную историю. Анна Перова, чье имя последние 25 лет было неразрывно связано с немецким концерном Koenig & Bauer, 1 сентября 2022 г. присоединилась к команде ООО «Танзор», став первым заместителем генерального директора и заместителем генерального директора по маркетингу и продажам.

— Анна, расскажите, пожалуйста, о Ваших впечатлениях после первых месяцев работы.

— Я очень рада, что теперь являюсь членом замечательного коллектива опытных профессионалов, которые не только хорошо знают свое дело, но и любят свою работу, тепло относятся друг к другу и клиентам. Компания «Танзор» работает на российском рынке уже 28 лет, но, на мой взгляд, не все участники рынка имеют о нас полную информацию. А это важная информация, которая говорит о стабильности компании и ее клиентоориентированности. Во-первых, «Танзор» — одна из немногих российских компаний, имеющих собственное производство, причем достаточно давно. Еще в 1999 г. в Белгородской области заработала производственная площадка, которая начала свою деятельность с изготовления воднодисперсионных и УФ-лаков. В 2021 г. произошло расширение, и ассортимент пополнился флексографскими УФ-красками. Это знаковое событие говорит о серьезном подходе компании к развитию отечественного рынка. Даже несмотря на то, что значительная часть сырьевых ингредиентов импортные, это большой шаг для нашей полиграфии.

Во-вторых, компанию основали и продолжают ею руководить профессиональные химики, поэтому очень большое внимание уделяется химии процессов. С 2000 г. в России работает сеть колористических лабораторий и станций смешения, где ведется разработка и корректировка продуктов под конкретные запросы клиентов. Наши химики готовы по требованию изменить вязкость, реактивность и другие параметры лаков и красок, чтобы результат полностью удовлетворял заказчика.

Еще одной сильной стороной компании «Танзор» является технологическая поддержка. Например,

у нас есть так называемый «технический совет», на котором раз в две недели все технические специалисты собираются и обсуждают возникшие проблемы и насущные вопросы, новые материалы и направления. Большое внимание уделяется разбору претензий клиентов, каждый случай подробно рассматривается и всегда доводится до логического конца.

Большая филиальная сеть позволяет максимально охватывать рынок и быть ближе к клиентам. У нас есть офисы продаж в Москве, Санкт-Петербурге, Твери, Нижнем Новгороде, Саратове, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Екатеринбурге, Новосибирске. Склады — в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде.

На протяжении последних 10 лет годовая оборот «Танзор» стабильно держался на уровне более 14 млн евро в год, в 2018 г. начал плавно расти, достигнув в 2021 г. суммы более 17,5 млн евро, а в этом году мы совершили значительный рывок — по предварительным оценкам наш оборот составит 27,8 млн евро.

— Что сейчас в ассортименте компании «Танзор»?

— Наш ассортимент достаточно разнообразен. Это и собственное производство: офсетные и флексографские лаки (воднодисперсионные и УФ) и флексографские УФ-краски, а также различные грунты. Офсетные краски, масляные и УФ, импортируем, работаем с различными направлениями поставок, в том числе с индийскими и китайскими производителями.

После дефицита и панических закупок весны и лета рынок потихоньку насыщается, появились новые поставщики, бренды и производители, налаживается импорт из азиатских стран. В сложный период компания «Танзор» старалась в первую очередь поддерживать своих давних клиентов в объе-



мах их среднемесячного потребления. Отдел планирования распределяет возможный объем производства и поставок между текущими заказчиками в зависимости от уровня их потребления, и только свободные остатки мы можем предлагать новым клиентам. Таким образом, для нас гораздо важнее репутация надежного поставщика, чем возможная сиюминутная прибыль на волне ажиотажного спроса.

— Каковы успехи на флексографском рынке?

— Стабильно растущий рынок флексографских УФ-красок переживает в этом году период повышенного спроса, поэтому мы продолжаем наращивать объемы выпускаемых продуктов. Среди наших клиентов по флексографии крупные и активные типографии, расположенные в разных регионах России, — «Флексо-ПАК» (Белгородская обл.), «Ликофлекс» (Санкт-Петербург), «Еврофлекс» (Воронеж), «Аврора» (Ростовна-Дону), «Профлекс» (Тула), «ПК Альянс» (Челябинская обл.), «Исратэк» (Москва), «Типография РОСТ» (Нижний Новгород), «ССЛ-Контур» (Москва), «Печатный Холдинг» (Краснодар), «Запад-Восток» (Москва), «Резонанс» (Омск), «9 Вал» (Москва), «Атлантис-Пак» (Ростовская обл.).

— Каковы ваши главные принципы работы с клиентами?

— «Танзор» — социально ориентированная компания. Менеджеры «заточены» не только на продажи, но всегда готовы оказать технологическую поддержку своим клиентам. Сейчас это особенно важно, так как качество запечатываемых материалов резко ухудшилось, поэтому технологическая помощь очень востребована, и мы уделяем этому большое внимание.

Мы активно практикуем тестирование наших материалов, всегда готовы предоставить их на пробу, присутствовать на тестах и консультировать наших клиентов при возникновении любых вопросов. В условиях дефицита многие стараются подстраховаться и работать с несколькими поставщиками одновременно — мы, по мере возможностей, стараемся поддер-

живать такое начинание. В нынешней ситуации, когда привычные материалы перестали быть доступны,

«Танзор» — социально ориентированная компания. Менеджеры «заточены» не только на продажи, но всегда готовы оказать технологическую поддержку своим клиентам. Сейчас это особенно важно, так как качество запечатываемых материалов резко ухудшилось, поэтому технологическая помощь очень востребована, и мы уделяем этому большое внимание. Мы активно практикуем тестирование наших материалов, всегда готовы предоставить их на пробу.

квалифицированная помощь при внедрении новых продуктов очень важна. Изменилась также структура заказов в типографиях, появились новые виды упаковки, которые раньше печатались в ближнем зарубежье и приезжали оттуда уже вместе с расфасованной в них продукцией. На пике дефицита красок некоторым производителям пришлось изменить и дизайн упаковки. Все это вносит некоторую неопределенность в полиграфический рынок, и, учитывая все эти обстоятельства, мне кажется, что людям сегодня, как никогда, нужна уверенность друг в друге, как в деловых аспектах, так и просто по-человечески.

Пандемия и события этого года увеличили ценность живого человеческого общения и усилили потребность в нем. Силу персональных контактов никто не отменял, ведь известно, что 25% успеха — это продукт, а 75% — люди и их общение. Несмотря на заявления, что рынок движется в сторону продаж через интернет, все равно наибольшие результаты приносят встречи лицом к лицу. На этом фоне наши 28 лет работы на рынке и собственное производство внушают клиентам доверие к нам как к надежному поставщику. ❖

