



Предприятие месяца «Туликиви»

Нужно заслужить свое место

TULIKIVI
Потому что мир холоден

Прибывший для интервью в офис на улице Bulevardi в Хельсинки генеральный директор концерна «Туликиви» Хейкки Ваухконен широко улыбается. Симпатичный «хабитус» главы предприятия говорит о том, что дела фирмы идут успешно. Назначение и роль каминов и печей сегодня сильно изменились.

Ваухконен рассказывает, что еще пару десятков лет назад камин или печь имели практически одно единственное назначение — обогрев жилища. В настоящее время на них все больше смотрят как на часть интерьера. Выход на первый план фактора внутреннего дизайна, вопросов достаточности обогрева и экономичности топлива привел к тому, что во многих домах решающим лицом при выборе камина или печи становится не муж, а жена. «Не знаю преуспевающего торговца каминами, который недооценивал бы женщин».

Целостность интерьера должна достигаться теперь совершенно иным образом. Для разных людей нужно изготавливать разные камины.

Рейо и Элиза Ваухконен основали фирму в 1980 году. Вначале она называлась Suomen Vuolukivi Oy. В переводе «вуолюкиви» означает горшечный камень. (Официальное название горшечного камня — талькомагнезит). Но затем имя смени-

лось на более звучное Tulikivi Oy, что значит огненный камень. На первых порах у предприятия не было даже машин для обработки камня. Их пришлось проектировать самим предпринимателям в содружестве с конструкторами.

В настоящее время семейная фирма «Туликиви» котируется на фондовой бирже и совместно с дочерними предприятиями образует концерн «Туликиви», являющийся крупнейшим в мире производителем теплоаккумулирующих каминов и печей.

Концерн известен своими печами и каминами из талькомагнезита и другими изделиями из природного камня, а также моделями каминов и бытовой керамики «Кермасави».

Товарооборот предприятия превышает 80 миллионов евро, из которых более половины приходится на экспорт. Еще в 90-х годах фирма избрала стратегию развития, предполагающую выход на международную арену и ориентирование на экспортную продукцию.

«Туликиви» располагает семью производственными предприятиями. Число работающих в концерне составляет примерно 700 человек.

Прежде, чем стать главой концерна, Хейкки Ваухконен решил овладеть необходимыми знаниями и навыками. Получив экономическое и юридическое образование, он руководил дочерними предприятиями в Америке и работал менеджером по маркетингу в различных странах. «Нужно заслужить свое место».



Хейкки Ваухконен: «Где есть холод, дрова и деньги, там наличествуют все факторы успеха концерна «Туликиви».

«Холод, дрова и деньги»

Два года тому назад, спрос на камины и печи в Европе начал снижаться. В прошлую зиму спрос упал даже в Германии. На энергетическом рынке центральной Европы, где использование дров не является необходимостью, перепады в области потребления отопительной древесины происходят гораздо чаще, чем на европейском севере и в России.

Также изменение климата в мире сделало неясными представления о том, какой, вообще, зима станет в будущем. Все эти факторы повышают значение России, как потенци-

ального рынка сбыта.

Россия является естественным рынком, потому что отопление там всегда необходимость. «Где есть холод, дрова и деньги, там наличествуют все факторы успеха концерна «Туликиви». Россия отвечает основным критериям. К тому же, печи, дровяное отопление и печные лежанки являются общими для культуры восточной Финляндии и России.

В 2004 году «Туликиви» начал активно развивать свой маркетинг в Российской Федерации. В настоящее время фирма систематически инвестирует в российский рынок.

Еще в девятнадцатом веке финское производство горшечного камня было в значительной мере направлено на Россию и Петербург. В этом смысле активизация на рынке России есть возврат к историческим корням. На сегодня Россия является для концерна «Туликиви» четвертой страной по объему экспорта, а темпы роста здесь больше, чем где-либо. Развитию экспорта благоприятствует также повышение цен на энергоносители в России, что делает дровяное отопление более привлекательным.

«Туликиви» в своей деятельности охватывает всю цепь производства от добычи камня до установки изделия клиенту. Глава фирмы подчеркивает, что «установка является важнейшей фазой, которая определяет качество: никто не хочет иметь дома бесполезные дымящиеся руины». В рыночном оповещении главным является довольный клиент, который может порекомендовать соседям и знакомым испробовать печь из горшечного камня. Русские туристы могут также познакомиться с подобными печами во время своего пребывания в Финляндии.

Россия своеобразна

Самое трудное на российском рынке, это понять структурные факторы, «как там делаются дела». Построение сети дистрибьютинга и последующей продажи очерчены неясно. Ваухконен говорит, что «Туликиви» считает важным привязанность компаньонов к продукции кон-

церна. Желательно, чтобы для партнеров работа с «Туликиви» была их главным бизнесом. В настоящее время у концерна есть продавцы в т.ч. в Петрозаводске, Петербурге, Москве, Тольятти, Екатеринбурге и Новосибирске.

Что касается вкусов российского потребителя, то, по мнению Ваухконена, в России большое значение придается натуральной обработке камня в духе давних традиций, когда поверхность во многом сохраняет свой природный вид. С другой стороны, в России ценится изысканная форма, и в почете хороший дизайн.

Какой-то один лишь определенный стиль здесь отсутствует. Размер печи или камина в России больше, чем в других местах. Некоторые клиенты заказывают изделия даже в два раза больше стандартных. Печи делаются и по индивидуальному заказу с замерами на месте. Русские не сдерживают себя в самовыражении и покупают то, что им нравится. Предлагаемая продукция должна быть на виду.

По оценке руководителя концерна экономичное дровяное отопление является превосходным дополнительным источником энергии, особенно в кризисной ситуации и при большом потреблении электроэнергии.

В вопросах развития своей продукции «Туликиви» обращает внимание на защиту воздуха от выброса вредных частиц. Сегодня печи и камины концерна еще более экологичны, чем прежде.



www.tulikivi.com



Выбирая камин, прежде всего, стоит задуматься, для чего он Вам нужен: для украшения помещения, для создания «настроения», или Вы хотите обогреть дом, приготовить вкусные блюда на углях настоящей дровяной печи, погреться на теплой лежанке из натурального камня.

Почти тридцатилетний опыт продаж каминных печей Туликиви по всему миру показывает, что это выбор самых требовательных клиентов, которые ценят и стиль, и качество абсолютно во всем.

Авторизованные Дилеры РОССИЯ: МОСКВА • Камин и печи 310 0060 www.fin-kamin.ru • АРТ Финские камины 649 4012 www.finskiekamini.ru • Кестрой 447 1836 www.kestroy.com • Санкт-Петербург • Элитные камины 717 4221 www.elit-kamin.spb.ru • Екатеринбург • Европейские камины 376 5005 www.evrokamin.ru • Новосибирск • Камин Европы 750 007 www.evrokamin.com • Петрозаводск • Бани и Сауны 276 0691 firma_ksp@mail.ru • Тольятти • Камин и мрамор 930 229 www.kaminskiy.ru • Украина: КИЕВ • Группа компаний Скандик Лайн 253 4307 www.rosendahl.com.ua • ОДЕССА • Сантароза 374 831 www.santarosa.od.ua • **Партнеры** РОССИЯ: МОСКВА • Росса-Ракенне 101 3001 www.honka.ru • Санкт-Петербург • Росса-Ракенне 312 7884 www.honka.ru • КАЗАНЬ • Огниво 609 353 www.ochagkazan.ru • КРАСНОДАР • Арттон-Юг 550 141 artton-kamin@inbox.ru • BSP-Studio 204 144 www.bsp-studio.ru • КРАСНОЯРСК • Камин 555 250 www.salon-kamin.ru • НИЖНИЙ НОВГОРОД • Домашний очаг 342 397 kamin@mail.nnov.ru • ПЕТРОЗАВОДСК • Стройматериалы 275 1144 3110kov@karelia.ru • ТЮМЕНЬ • Европейские Камин 445 474 www.eurokamin.ru • УФА • Агни камин 931 585 agnikamin@ufanet.ru • УКРАИНА: КИЕВ • Honka-Украина, Киев 455 6456 www.honka-ua.com.ua • KAZANKSTAN: ALMATY • Empex – Asia, 929 440 kytto@mail.ru

TULIKIVI
Потому что мир холоден