



PT-KESKUS:

От продажи кресел-каталок до крупнейших поставок вспомогательных устройств для инвалидов



Исполнительный директор ПЕККА МЕРОНЕН рассказывает, что фирма PT-KESKUS OY была основана более 20 лет тому назад.

В ту пору будущие основатели фирмы, посещая международные выставки, обратили внимание, что используемые в Финляндии инвалидные кресла-каталки отстают от международного уровня...



Особенно это касалось инвалидных кресел для активного перемещения. В домах инвалидов в то время господствовал протекционизм: главное, чтобы все оборудование было отечественным. В результате почти весь инвентарь соответствующих заведений состоял из кресел послевоенной модели «Эрккола» на трех или четырех колесах, из которых одно или два были поворачивающимися. Отсутствие конкуренции тормозило развитие инвалидной техники.

В той ситуации можно было полагаться только на собственные силы, ибо импорт подобного оборудования был очень ограничен. И тогда шестеро инвалидов, страдавших поражением спинного мозга, объединились и основали PT-KESKUS OY. Название было просто сокращением от «Pyörätuolikeskus», что в переводе на русский означает «Центр инвалидных кресел-каталок». Сначала кресла ввозились в страну лишь для собственного пользования, затем друзьям, родственникам и знакомым, а также знакомым знакомых. Организовалась деятельность, из которой развился тот концерн, который сегодня известен в Финляндии и за ее пределами, как PT-Keskus.

Спрашивая исполнительного директора П.Меронена: «Не было ли предубеждения со стороны изготовителей и оптовых торговцев, когда откуда-то из далекой Финляндии приходил запрос на инвалидное оборудование от фирмы, владельцы которой сами находились в креслах с колесами? Каково было отношение к подобным заказчикам?»

«Проблем не было, скорее наоборот. Изготовители быстро поняли, что от этих инвалидов может быть польза в развитии продукции. И, действительно, во многих моделях кресел были приняты во внимание отзывы от финских потребителей, поступивших через PT-Keskus Oy. Были даже разработаны новые модели специально для условий Финляндии». В этой связи Пекка упомянул безупречную совместную работу с фирмами, производящими модели «Sorig», «Easystand» и «Panthera». Сотрудничество с другими партнерами, по его словам, также было удачным.

Почему цена товара поднимается, когда его называют вспомогательным устройством.

Ввиду того, что наша беседа приняла весьма непринужденный характер, решаю спросить у руководителя фирмы П. Меронена — почему подтверждение статуса вспомогательного инвалидного устройства обходится так дорого, иногда даже в три раза дороже, в сравнении, например, с устройствами в сфере техники безопасности?

Меронен ответил, что данная проблема для них не так значительна, как она могла бы быть, если бы речь шла об отечественном, финском производстве. Дело в том, что PT-Keskus ввозит в страну продукцию, главным образом, из стран ЕС. Ввозимые товары уже имеют подтверждение и сертификаты в стране-производителе, которая, как правило, значительно больше Финляндии. Крупные фирмы в состоянии удерживать в оптимальных рамках расходы, связанные с производством и развитием продукции. Поэтому и PT-Keskus может предложить потребителю конкурентоспособное соотношение цены и качества товаров и услуг.

Когда изобретатель разрабатывает новое устройство в Финляндии и добивается для него статуса вспомогательного инвалидного устройства, процесс, как правило, затягивается и

оказывается затруднительным. Свои заключения должны дать Финский центр технологии, центр безопасности, учреждение по контролю за электробезопасностью, медицинское ведомство и многие другие организации. Соискание патента занимает чрезвычайно много времени, а сам патент в нынешней его форме не имеет силы даже в половине стран мира, не говоря уже о защите модели. Идея успевает устареть, потому что кто-нибудь изобретает менее дорогостоящую версию где-нибудь в значительно более дешевой стране.

Но самые большие проблемы для финского производства начинаются в стадии изготовления. Малые размеры финского рынка не могут обеспечить достаточно большие серии производимого товара. Оказываются невозможными такие вложения в развитие продукции, которые необходимы в условиях международной конкуренции. Уравнение, таким образом, не решается. Доходы, полученные от внутренней продажи инвалидных кресел не могут покрыть производственные затраты и те средства, что были вложены в развитие продукции.

Для улучшения качества жизни

Целью деятельности фирмы PT-Keskus является улучшение условий существования своих клиентов с помощью профессионализма, сервиса и самого лучшего в данной области оборудования. Ассортимент предлагаемых товаров расширился настолько, что в состоянии покрыть почти всю сферу вспомогательного оборудования для инвалидов. Здесь, как нигде в другой области, требуются профессиональное умение и многосторонняя интуиция. Поэтому PT-Keskus очень тщательно осуществляет отбор новых сотрудников для фирмы. Помимо образования физиотерапевта или техника по инвалидному оборудованию, дополнительным плюсом для новобранца могут быть хорошее чувство юмора и некоторый опыт в области вспомогательных инвалидных средств. Здесь можно упомянуть, что в списке персонала PT-Keskus присутствуют два спортсмена на уровне чемпиона Финляндии. Фирма всячески поддерживает инвалидный спорт, в том числе и тем, что ввозит в страну весьма специфические товары: велосипеды с ручным приводом, кресла для игры в баскетбол и регби, пред-

назначенные как для досуга, так и для соревнований. PT-Keskus Oy также является спонсором спортсменов-инвалидов уровня чемпионов мира/олимпийских игр. Например, Л.-П. Тяхти и М. Ниинимяки входят в состав «PT-Keskus Sport Team».

Вспомогательные устройства для инвалидов развивались и развиваются стремительно. Наибольший прогресс, по мнению П. Меронена, наблюдается в сфере различных поддержек для вертикального положения. Они могут быть моторными или приводимыми в действие человеческой силой, предназначенные для различных ситуаций. Среди них совершенно новая модель — электрический аппарат Smove.

Для улучшения качества обслуживания, особенно в отношении тех, кому сложно посетить фирму, PT-Keskus организовал сетевую торговлю для продажи вспомогательных инвалидных устройств. В сетевом магазине можно приобрести кресла-каталки, специальные электрические скутеры и многое другое. Ассортимент сетевой торговли быстро расширяется, но предлагаемая в сети продукция пока не продается за рубеж.

Взгляд в сторону России.

В торговлю с Россией PT-Keskus, по крайней мере, в начале, не отправляется с большим шумом и с большими ожиданиями. Руководители фирмы рассчитывают лишь на установление контактов и доведения информации о продукции до сведения врачей, физиотерапевтов, социальных служб (также как в Финляндии), с тем, чтобы они поначалу оповещали своих подопечных о возможности приобретения инвалидного оборудования в Хельсинки. Такая торговля уже ведется в течение нескольких лет.

Основной целью является найти в ближайшем будущем в районе Санкт-Петербурга компетентного агента по продаже.

Не исключается и мысль о том, что в фирме PT-Keskus со временем могли бы продаваться вспомогательные инвалидные устройства, изготовленные в России. «Ведь развитие техники в стране идет более стремительными темпами, чем во многих западных странах», — констатирует Пекка Меронен.

Но пока, наверное, основными импортерами оборудования для инвалидов еще долгое время останутся Гер-

мания, Англия и США. В частности, можно упомянуть, что долгие годы PT-Keskus являлся самым крупным иностранным покупателем поддержек для вертикального положения, производимых американской фирмой «Easystand».

Наращивая торговлю с Россией и Балтией, PT-Keskus сможет покупать более крупные партии товара, и за счет этого снижать цены на продукцию.

Иностранец может легко найти дорогу в PT-Keskus, посетив веб-сайт www.ptkeskus.fi. На странице размещены данные о расположении фирмы и о способах прибытия к месту.

Конкуренция в Финляндии усиливается.

Как заявляет П. Меронен, конкуренция на внутреннем рынке становится все более сильной. PT-Keskus принимает вызов, но не стремится ограничить соперничество нездоровыми методами.

Получив поддержку соответствующих организаций, крупнейшая оптовая фирма отрасли могла бы закрепить за собой позицию абсолютного лидера, и с помощью кабинетных договоров ограничить возможности потребителя получить для себя наиболее подходящее кресло-каталку. Такие способы PT-Keskus отвергает.

Высокое качество продукции и исключительная компетентность персонала — это то, на чем можно строить долгосрочный успех. Хорошие, даже близкие отношения с изготовителями и значительные объемы закупок гаран-

тируют конкурентоспособные цены. Довольные клиенты, рассказывающие один другому о найденных в PT-Keskus товарах — именно с этого все начиналась 21 год назад. То есть тогда, когда все кресла-каталки были марки Эрккола, изготовленные порой чуть ли не до войны и нередко в плачевном состоянии. Хорошо, если имелись хоть Эрккола. Об активных креслах не было даже и представления, если только не случалось увидеть их на Олимпийских играх для инвалидов.

Теперь подобные спортивные состязания получили известность и популярность, и завоеванные в них медали ценятся на уровне остальных спортивных наград.

Поэтому очень естественно, что главной продукцией фирмы PT-Keskus являются кресла-каталки: электрические или без электропривода, активные и менее активные. Модели на высшем мировом уровне.

Растет также популярность ручных велосипедов. Чтобы кататься на них не обязательно быть инвалидом. Они являются спортивными и быстрыми средствами перемещения для всех, кто любит свежий воздух и движение. Катаясь, не заметишь, как руки станут сильными и крепкими.

PT-KESKUS OY
Malminkaari 9 00700 Helsinki
tel. +358 20 7912 740
fax +358 20 7912 759
ptkeskus@ptkeskus.fi

