

"...робити сьогодні, щоб бути готовими до завтра", - інтерв'ю із представницею компанії Metelli Group Рафаеллою Бассі

дата публікації: 2022.12.04



У непевні часи особливо відчувається важливість надійного та стабільного партнерства.

Одним із таких для компанії VM Parts уже тривалий час лишається Metelli Group - провідний італійський виробник запасних частин, що об'єднує 5 заводів та 6 брендів, під якими виготовляє понад 13000 найменувань продукції, що експортується в більш ніж 90 країн світу. Сьогодні ми поцікавились у представниці бренду Рафаелли Бассі її поглядами на актуальні сьогодні питання: від співпраці з українським дистриб'ютором з початку війни до новинок виробництва та перспектив світового ринку. Тож ділимося з вами усім, що почерпнули з цієї розмови.



ІНТЕРВ'Ю З РАФАЕЛЛОЮ БАССИ

ПРЕДСТАВНИЦЕЮ
METELLI GROUP

- Рафаелло, зараз ви займаєте у компанії Metelli Group посаду регіонального менеджера з продажу, тому особливо добре орієнтуєтесь в тенденціях ринку та, звичайно ж, можете багато розповісти про саму компанію. Але почнемо з початку: що привело вас у афтемаркет та як ви починали свій кар'єрний шлях?

- Регіон Ломбардія, особливо м.Брешія, спеціалізується на металургії. Саме тому, величезна кількість автомобілів компаній розташовані саме тут. Я почала свій шлях в цьому напрямку 9 років тому. Все почалося з відділу LPG і CNG систем.

- Скільки років ви працюєте з Metelli та що привело вас саме у цю компанію?

- Вже 4 роки триває наша співпраця. В Італії та на міжнародному ринку, компанія має дуже високий статус. Ми продаємо продукцію у більш ніж 90 країн. У нашій сфері всі знають Metelli як надійного партнера. Бажання, після 5 років досвіду у такому вузькому сегменті як газові системи, розширити свої компетенції в сфері афтермаркет стало ключовим у прийнятті рішення працювати в Metelli.

- Яким ви бачите сучасний ринок запчастин? Як він змінився за останні роки?

- Щоб представити більш повну картину, я обговорила це питання з колегами. Усі погодилися, що за останні роки наш ринок став більш конкурентним, але акцент зміщений не на цінову політику, а саме на рівень обслуговування. Сервіс, логістика, швидкість реакції - ось що грає ключову роль. Щодо міжнародних тенденцій, то ми помітили прагнення дистриб'юторів об'єднуватися, все це для того, аби швидко реагувати на вимоги ринку. До речі, для себе ми також відзначили, що ваша компанія поза процесом, адже ви маєте ті ж переваги що і великі групи компаній, при цьому зберігаєте незалежність та швидкість прийняття рішень, що наша команда високо оцінила.

- З такими динамічними змінами на ринку, яких змін зазнала ваша компанія аби відповідати запитам сьогодення?

- Останні 10 років наша компанія постійно розширює свої виробничі потужності. Власники компанії вважають, що гарантія успіху - це повний контроль якості і всіх процесів виробництва. Ми не хочемо перепродавати готові вироби, чи мати вузьку спеціалізацію, ігноруючи потреби клієнтів. Ми прагнемо закрити всі процеси та етапи виробництва власними силами, тому навіть нещодавно придбали завод для виробництва корпусів наших помп. Як додатковий сервіс для клієнта, ми постійно розширюємо асортимент, адже наша мета зробити так, аби в клієнта не було потреби купувати кожен продукт в іншого виробника. Також, ми постійно вкладаємо в розвиток R&D-напрямку. Під час зустрічі, яка була перед цим інтерв'ю, я дізналася, що в 2022 році компанія вклала 1,5 млн євро лише в обладнання для тестування продуктів. Історично, ми виробники продукції для вторинного ринку, але останні роки ми почали активно розвивати співпрацю з автоконцернами. Вірите чи ні, але лише сьогодні я дізналася що півмільйона помп в рік йдуть на Fiat Ducato, тобто всі авто цієї моделі укомплектовані водяними помпами Metelli. Сьогодні ми інтенсивно працюємо над розробкою помпи для моделі авто англійського виробництва класу преміум. Зараз продажі продукції на конвеєр складають близько 15%, але ціль - не менше 30%. Для досягнення цих цілей, в нас працює технічний відділ у складі 30 інженерів, з яких 13 працюють лише над розробкою нових продуктів.

- Стрімке зростання Metelli Group насправді важко не помітити. В чому секрет успіху?

- Metelli - сімейний бізнес, тому тут процес прийняття рішень дуже швидкий, у вузькому колі, без бюрократії. Завдяки професійності менеджменту, розумінню потреб ринку та важливості інвестицій, ми можемо сміливо приймати рішення у напрямку, де наш маркетинг бачить можливості для масштабування бізнесу. Раніше я працювала в багатонаціональній компанії, де щоразу рішення проходили довгий процес, тому точно є з чим порівняти.

- Зараз ринок України переживає не найкращі часи, у зв'язку зі вторгненням росії. Як війна вплинула на вашу співпрацю з українськими дистриб'юторами? Якою ви бачите подальшу роботу українського ринку автозапчастин?

- Це глибоко зачепило кожного з нас. Спочатку був шоківий стан, але усі швидко зійшлися на рішення, що найкращий спосіб підтримати українців - не зупиняти постачання продукції. Ми завжди бачили, що український ринок має величезні можливості та перспективи для розвитку і тому з нетерпінням чекаємо завершення цієї війни, аби Україна знову могла повноцінно розвиватись, бути вільною і мати позитивний погляд на майбутнє. Зі свого боку ми бачимо вашу віру в перемогу, ваше бажання працювати навіть у таких складних умовах, підтримувати економіку та розвиватися. Це не може не захоплювати. І ми готові

підтримувати вас. Якщо раніше я говорила слово "Україна" і це значило одне, то зараз це все по-іншому. Коли ми готуємо чергову поставку продукції для "VM Parts", ми докладаємо всіх зусиль, аби поставка відбулась в найкоротші терміни та задовольнила всі потреби. Зараз ми насправді особливо бачимо вас як найбільшого і найсильнішого партнера в Україні.

- Ваша компанія постійно розширює свій портфель брендів. Які у вас плани на майбутнє в цій сфері та якою угодою ви особливо горді?

- Так, це правда, ми постійно розширюємо наш асортимент, але ми це робимо завжди базуючись на нашому технічному ноу хау. Ми ніколи не візьмемось включати в асортимент виробу, над якими не можемо забезпечити повний контроль якості. Тобто всі розширення асортименту завжди відбуваються паралельно з покупкою обладнання для тестування. Якщо ми беремо під свою відповідальність нову групу продуктів, то значить що ми можемо протестувати якість і розвивати асортимент теж з цим обладнанням. Можна сказати, наш асортимент базується на зворотній розробці, тобто ми дуже детально і ґрунтовно вивчаємо продукт з метою розуміння найменших деталей аби зробити все щоб покращити його, виправити помилки та неточності попереднього дизайну, а не просто копіюємо його.

- Яка ваша основна мета: мати вужчу кваліфікацію, чи задовольнити максимальну кількість запитів ринку?

- Зараз у нас є 4 головні групи - ми їх називаємо "сім'ї" продуктів, і всередині цих "сімей" ми намагаємося забезпечити якомога більш повний асортимент. Це значить що наша ціль це комплекти ГРМ, деталі трансмісії, гальмівної системи та двигуна (timing belt kits distribution, transmissions, braking systems, motor parts) наша ціль це не ставити вузькі рамки, навпаки розвивати та розширювати асортимент.

- За яким принципом Metelli Group обирає проекти для інвестування? Які групи товарів, на даний момент, є пріоритетними? Можливо, ви розширюєте можливості своїх дослідних центрів?

- Коли наше керівництво вирішує вкластись у щось, щоразу ці рішення означають багатомільйонні інвестиції. І щоб рухати такі засоби, потрібно щоб рішення були добре аргументовані. Зазвичай, головними драйверами є нові закони та вимоги часу. Тобто, наприклад, рішення, що з 2035 року ДВЗ перестануть виготовлятися в Європі. Зрозуміло, що потрібно вже дивитися в цьому напрямку. Також ми активно вивчаємо ринок, аналізуємо статистичні дані щодо покупок автомобілів у світі, радимося з ОЕ-виробниками щоб знати куди вони планують рухатися. Зібравши такі дані, можна розуміти, що потрібно робити сьогодні, щоб бути готовими до завтра. А отже - бути попереду. Наші інженери зараз зосередили багато уваги на Thermal Management в силу змін в напрямку, адже в Європі все більше і більше купують гібридні або електричні авто. На даний момент, ми співпрацюємо з командою інженерів, головною місією яких є розробка рішень саме для таких авто. Ще з 2019 року, спільно з одним університетом ми розпочали працювати в напрямку технологічних рішень для електричних помп. Поки це більше для ОЕ-ринку, але потім ці технології будуть використані і для афтермаркет. Але щоб перейти зі звичайної водяної помпи на електричну, окрім серйозних інвестицій, потрібні спеціалісти, яких ми раніше не наймали, наприклад в сфері електроніки, тощо. Щодо патентів: на даний момент у нас є лише один, інший поки проходить бюрократичні процедури. Щоб зрозуміти чому ми маємо лише два власні патенти, я поспілкувалася з колегами. Ситуація, яку ми маємо сьогодні пов'язана з тим, що раніше ми мало займалися розробками для автовиробників, відповідно потреби в патентах не було. Однак зараз стратегія змінилася і ми запускаємо все більше нових проектів, вартих патенту. Вже зараз ми можемо похвалитися поставками на декілька великих конвеєрів, з

якими маємо давню співпрацю та для яких розробляємо водяні помпи. Але, раніше це було просто осучаснення, без кардинальних змін у технологічному аспекті. Серед наших партнерів є такі виробники як IVECO та STELLANTIS, що також включає в себе PEUGEOT та FIAT, Chrysler Automobiles. Ще 60 років тому моторні запчастини Metelli можна було зустріти в FERRARI, LAMBORGHINI, DUCATI, адже з самого початку це було основною спеціалізацією компанії. Сьогодні основним нашим драйвером є інновації. Ми знаходимося саме на перехідному етапі від традиційного бізнесу до інновативного. Це нова ера для нас і ми віримо, що не варто надто триматися за звичні підходи, адже в такому разі вже завтра можна опинитися позаду конкурентів. Цей механізм вже працює і згодом ви зможете побачити результати.

- Можливо ви б щось порадили представникам нашого ринку? Якась порада команді VM Parts чи дружня рекомендація?

- Складно давати настанови, адже я вже давно сприймаю вас як приклад роботи дистриб'ютора автозапчастин. У 2019 році, коли я мала можливість відвідати вашу компанію, мене щиро вразили ваші сучасні підходи та готовність до нової ери на ринку. Тому, щиро можу сказати, що я не здивована, що навіть за складних умов ви продовжуєте рухатися уперед, адже ви поєднали в собі професіоналізм, швидкість реакції та емпатійність. Навіть на відстані, відчувається що уся ваша команда діє злагоджено задля досягнення спільної мети. Часом, легко забути, що ви працюєте в країні, де триває повномасштабна війна, настільки професійними є ваші дії. Ви ніколи не ставите акцент на труднощі, з якими доводиться боротися щоб працювати. Ви одна з тих компаній, яка завжди працює над тим, аби забезпечувати ринок необхідним і я вважаю, що в реаліях, в яких ви працюєте, це заслуговує лише відмінної оцінки.

Джерело: <https://automaster.net.ua/drukujpdf/artykul/54959>