

# Интервью: Марина Семеновна Розенберг исполнительный директор компании "Мир Хомутов"



**— Марина, Вы управляете компанией, которая занимает лидирующие позиции в своём сегменте — в оптовой продаже хомутов и изготовлении их на заказ. Как получилось, что Вы оказались у руля сурового мужского бизнеса?**

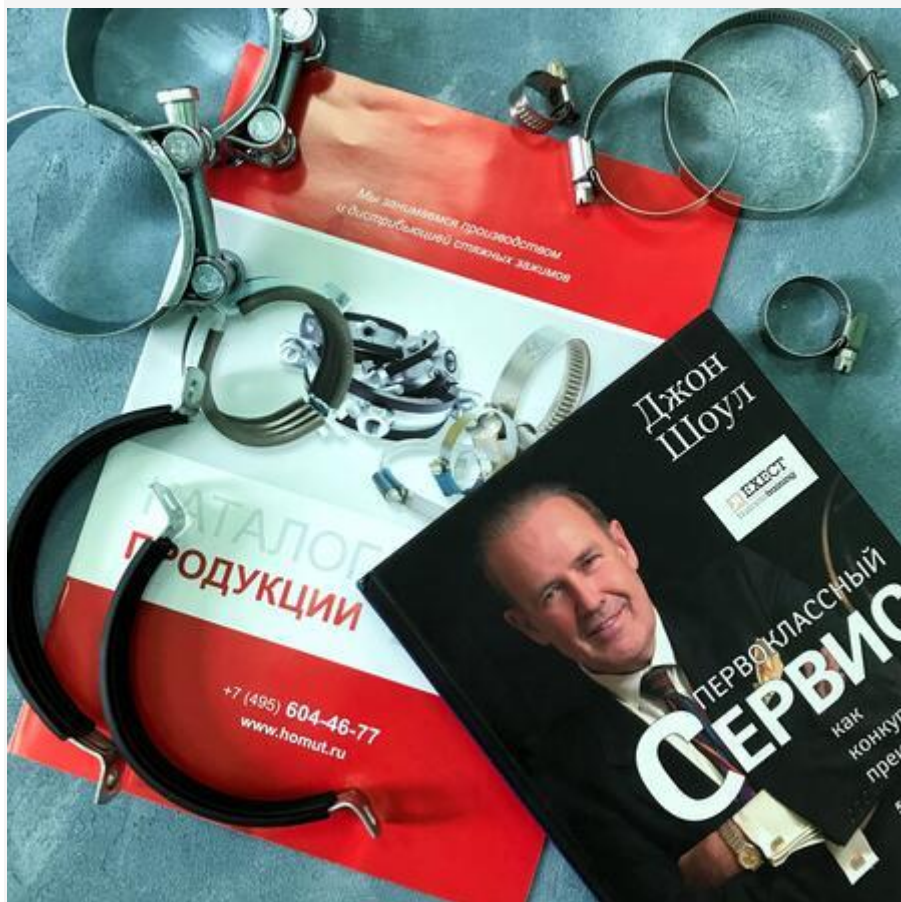
— Заняться крепежами меня заставила судьба. 17 лет назад отец, основавший компанию, надолго попал в больницу. Я была двадцатилетней девчонкой и хомуты, честно говоря, меня не слишком интересовали. Но есть такое слово: «Надо». Я чувствовала ответственность за дело, которое начал отец. Сначала стала его руками, ногами и глазами, затем освоилась и стала сама принимать решения.

**— Удалось ли Вам усилить позиции компании на рынке?**

— Судите сами: я пришла в небольшую компанию с двумя сотрудниками. Сейчас у нас работает тридцать человек, склад занимает 1600 квадратных метров, в ассортименте свыше 7500 товарных наименований. Мы уверенно выигрываем тендеры, выполняем самые сложные заказы. У нас тысячи контрагентов по всему Таможенному союзу — это строительные организации, производственные предприятия, специализированные магазины и крупные торговые сети.

— Как удалось сделать такой рывок?

— Всё просто: мы заботимся о клиенте и решаем его задачи. Мы не работаем по принципу «лишь бы продать, а потом — хоть потоп». Для нас важно, чтобы клиент остался доволен и стал постоянным заказчиком. Поэтому мы вникаем в его нужды, помогаем подобрать хомуты так, чтобы они гарантированно выдержали требуемые нагрузки, обеспечиваем быструю доставку и стараемся максимально разгрузить клиента. Например, можем взять на себя упаковку товара в его коробки, под его этикетками. И при этом следим, чтобы клиент не переплатил.



— Но ведь выгоднее, чтобы переплачивал?

— В долгосрочной перспективе выгоднее завоевать доверие. Мы не фирма-однодневка, мы надежный партнёр, с которым можно спокойно работать годами. Кстати, одно из наших конкурентных преимуществ — абсолютно белая бухгалтерия. Как говорится, главбухи контрагентов могут спать спокойно.

— Приходится ли Вам решать нестандартные задачи?

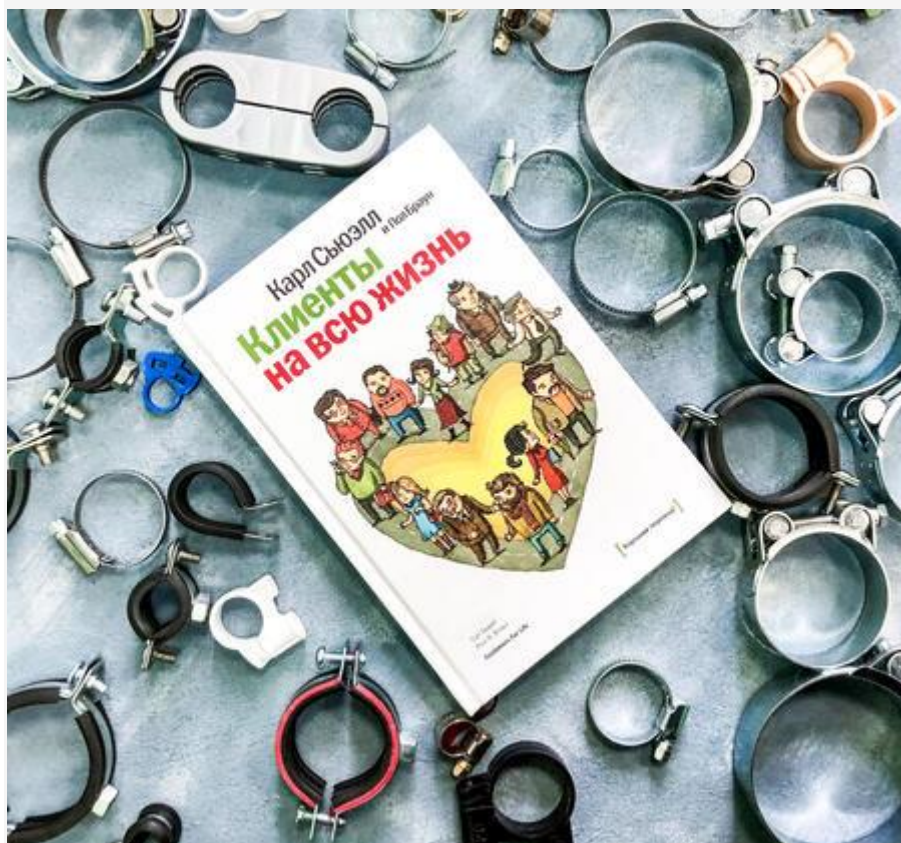
— Конечно. Далеко не всегда стандартные хомуты подходят для задач покупателя. В этом случае мы разрабатываем чертежи и размещаем заказы на заводах-изготовителях. Клиент получает крепежи, изготовленные по заданным параметрам и соответствующие мировым стандартам качества. Проверка с нашей стороны многоступенчатая. Наши инженеры тщательно контролируют производство продукции на заводе, выполняющем заказ, а затем она проверяется в сертифицированной лаборатории.

— Признайтесь, Вам когда-нибудь хотелось сменить сферу деятельности? Заняться чем-то более «женским»?

— Буду откровенна: однажды поймала себя на мысли, что немного устала от сурового мужского бизнеса. «Мир хомутов» окреп, дело вошло в накатанную колею. Мы с подругой решили попробовать себя в «девочковом» бизнесе: открыли интернет-магазин косметики. Но... хватило меня только на три года. Оказалось, что в этой сфере ничуть не проще, конкуренция тоже жестокая, расслабиться не получится. А ещё я поняла, что мне на самом деле... интересны мои хомуты. Я уже настолько глубоко погрузилась в мир крепежей, столько сил вложила в развитие компании, столько планов наметила, что сроднилась с этим бизнесом. Это мой корабль с отличной командой, и вместе мы идём к новым горизонтам.

— **И что сейчас на горизонте?**

— Закрепление на международном рынке. Мы уже работаем с партнёрами из СНГ и планируем выход на рынки других стран.



Ссылка на оригинал:

<https://m.oborudunion.ru/publications/interviews/31140>