

# Разноплановый «Майер»

## Эдуард Зварич о перспективах компаний в условиях нестабильного рынка

Есть у нас такие точки контроля, которые позволяют измерять пульс полиграфического и рекламного рынка.

Когда-то это были одни игроки, теперь другие.

Зависит от импульса развития и встроенности в рынок.

Одной из таких компаний, на наш взгляд, является группа «Майер».

О том, как прошёл год и что предлагает группа в новом сезоне, мы попросили рассказать Эдуарда Зварича, управляющего группой компаний «Майер», в арсенале которой офсетное, цифровое и широкоформатное производство, а также маркетинговая компания и студия веб-дизайна.





— Эдуард, многие полиграфические компании стали чувствовать себя менее уверенно и заняли выжидательную позицию в развитии, в продвижении, теряя при этом обороты. Расскажите, пожалуйста, как прошёл этот год у группы «Майер».

— Этот год, от весны до весны, прошёл для нас успешно. Более того, мы только в мае 2015-го почувствовали некий спад, который был обусловлен, безусловно, пресловутыми праздниками. За год мы продавали большую работу по автоматизации производства, частично доукомплектовали оборудование, открыли новый УФ-цех, увеличили штат, обновили пул поставщиков, в общем, работа кипит.

— Какова сейчас, на ваш взгляд, конкурентная обстановка на российском полиграфическом рынке и какие стратегии развития и действий на рынке на данный период для своей группы компаний выбрали на данный период вы?

— Обстановка скорее спокойная. Стратегия многих коллег остаётся прежней — демпинг. Более того, мы сами пару лет назад небольшой период работали так же, но однозначно хочу заверить: это путь в никуда.

Наша стратегия поведения остаётся прежней. Тезисно: клиенту должно быть удобно с нами, оперативность, внимание. Про качество даже не пишу, это как само собой разумеющееся.

— К трём площадкам «Майер» (две в СПб и одна в Москве) добавился новый офис. Расскажите о нём, пожалуйста. Оказывает ли он полиграфические услуги и в чём его концепция?

— За счёт консолидации мы сейчас имеем две площадки — одну новую в Москве и наше основное производство в Санкт-Петербурге. Москва самостоятельно оказывает услуги только цифровой и широкоформатной печати, по офсету Москва является отделом продаж Петербурга. В ближайшие несколько лет у нас в планах построить офсетное производство в Москве, и в этом случае мы просто переведём заказы на новую площадку.

— Есть ли на данный момент у «Майер» свободные производственные мощности и резерв по загрузке, чтобы принять больший объём заказов?

— Да, вы знаете, думаю, процентов 25–30 у нас ещё свободно. Это много и очень-очень хорошо.

— В то время как многие компании думают о сокращениях или как минимум об оптимизации штатов, вы постоянно публикуете на своих сайтах новые вакансии. В чём секрет?

— Мы также постоянно думаем об оптимизации. Мы полностью зависим от клиентов: есть проекты — есть команда, которая делает эти проекты. В компании сейчас 150 человек, если объёмы упадут, то снизится и размер штата, если объёмы вырастут, то максимально оперативно вырастет и команда.

— И в заключение... Как обстоят дела со «строительством в пределах Москвы или Московской области нового полиграфического производства. Совместные инвестиции по образцу производства в Санкт-Петербурге. Объём инвестиций от 100 млн рублей» и чего вы ждёте в ближайшей перспективе, что намерены предложить рынку, заказчикам и партнёрам?

— Как я и писал выше, мы планируем его строительство в ближайшие несколько лет. Первый шаг — офис в Москве, уже сделан. В планах построить серьёзное производство, которое будет на уровень выше того, что есть сейчас у нас и у большинства наших коллег по цеху. Ну и посмотрим, как будет развиваться рынок полиграфии в целом.

Интервью подготовил  
Александр Шмаков

