

МИРЕЛЛА САРДИНИ:

«МЫ ХОТИМ БЫТЬ ПАРТНЕРОМ, А НЕ ПРОСТО ПОСТАВЩИКОМ!»

Компания ИМА итальянский производитель настильно-раскройных комплексов в период пандемии предложила швейному рынку множество инновационных решений, новых продуктов. О том как это удается осуществить и о многом другом мы поговорили с главой компании **Миреллой Сардини**.



Беседовала
?

Мирелла, мы с вами виделись последний раз на выставке ITMA в Барселоне в 2019 году на стенде вашей компании. Это было всего чуть более двух лет назад, но как будто в другой жизни, настолько все изменилось. А как изменилась жизнь компании ИМА?

После ITMA в июне 2019 года действительно произошло много событий, которые полностью изменили не только нашу личную жизнь, но и повлияли на фирму ИМА.

31 декабря 2019 наш Капитан Лучано Сардини, мой отец, оставил нас, и сразу после этого разразилась пандемия Covid-19. Действительно, было тяжело, несмотря на то, что путь для каждого из нас был намечен нашим Капитаном. Задача была ясна: не останавливаться и немедленно приступить к работе, чтобы реализовать наш проект и проложить путь в будущее с дальновидностью, энтузиазмом и решимостью, которые всегда его

отличали. Тем временем в мире появился коронавирус, затронувший всех без исключения. Помимо уныния первых моментов, мы отреагировали адекватно, поменяли свои привычки и максимально использовали несколько положительных аспектов, выявленных пандемией. Оцифровка компании уже началась до пандемии, в непосредственной связи с нашими клиентами, но очевиден тот факт, что она ускорила, закрепила и продвинула процесс исследования и разработки новых технологических продуктов с инновационными решениями для раскройного цеха.

Кризис, как всегда, имеет две стороны: с одной — создает трудности, с другой — открывает новые возможности. У компании ИМА появились новые возможности?

Кризис заставил нас освоить новый способ быть вместе и делиться важными моментами,



используя современные технологии для преодоления ограничений текущих обстоятельств, трансформируя саму идею мероприятия в новый опыт. Несмотря на все трудности мы провели первое цифровое мероприятие и были удивлены его успехом. Мы воспользовались преимуществами сети, которая соединяет через разделяющие нас большие расстояния, и получили обратную связь в виде положительной оценки наших клиентов. Это было настолько мощно и эффективно, что мы очень хотели встретиться снова, вспомнить и продемонстрировать нашему Капитану спустя год после его внезапной смерти, что мы никогда не останавливались, никогда не унывали и действительно хотели бы показать нашим клиентам и сотрудникам, что мы можем быть вместе несмотря ни на что, как это демонстрировала компания IMA на протяжении более 40 лет, создавая технологические решения для раскройного цеха.

За последние два года в каких областях были наиболее востребованы автоматизированные раскройные комплексы IMA и другие продукты?

Сейчас мы говорим о двух годах, за которые некоторые отрасли вошли в кризис, а другие выросли экспоненциально и мы, как производители, адаптировали наши предложения и технологические решения. Я бы сказала, что пандемия дала толчок к трансформации нескольких компаний, которые стали заниматься медицинским сектором с целью не прекращать свою деятельность, а реорганизовав ее, начав производство масок и медицинской одежды, все еще пользующихся большим спросом. Другой сектор — дизайн, мебель, домашний текстиль — стал важным и получил неожиданное развитие. Люди, вынужденные быть дома, решили заняться уютом, чтобы легче и комфортнее было пережить этот момент изоляции.

Что удивительно, и для меня в том числе, несмотря на вызовы и трудности текущего времени, у вашей компании необыкновенный подъем. Появились новые решения, разработки — программное обеспечение MAXIMA, вслед за головой кроя Thuroon 920.70 появилась Tempest Plus 30 и многие другие продукты. Что послужило поводом к такому прорыву?

Дело в том, что IMA никогда не останавливалась и несмотря на текущие сложности интенсивно занималась поиском инновационных технологических решений.

Цель вполне понятна: быть готовыми на момент ослабления пандемии выйти с новыми разработками и продуктами. Конечно, мотивация была сильной и изоляция от внешнего мира позволило сосредоточиться на новых важных проектах. Вместе с этим, IMA очень внимательно наблюдала за всеми изменениями в своем секторе.

Можете отметить самые важные, базовые разработки компании IMA? Чем вы гордитесь больше всего?

Могу сказать, что с момента своего основания в 1977 году IMA всегда была постоянным ориентиром для других компаний на рынке, потому что смогла внедрить ряд инноваций, многие из которых были запатентованы, и при этом были даже внедрены конкурентами. Все это вместе с сорокалетним опытом работы позволило IMA занять лидирующие позиции на международном рынке. В следующем году IMA отмечает 45 лет своей деятельности, так что повод для гордости уже есть.

Важный этап, который продолжается с аншлагом #45annidaprotagonist ?????, это происходит потому, что объективно компания всегда вносила свой вклад во внедрение инноваций в швейной промышленности и за его пределами. Несомненно, последние 10-12 лет были годами самых важных поворотных моментов и перемен: компания получила статус международной с разветвленной сетью агентов и дилеров по всему миру. Безусловно, самая большая гордость компании заключается в том, что мы входим в ограниченный круг производителей подобного оборудования, которые в состоянии предложить комплексное решение для раскройного цеха, начиная от CAD/САПР, настольных, этикетировки, всех модификаций столов (стандартные, с поддувом, конвейерные и конвейерные многоярусные для всех нужд), до автоматического каттера в разных исполнениях в комплекте с соответствующим программным обеспечением, разработанными в IMA группой инженеров-программистов. Еще одна гордость IMA — это, безусловно, высококвалифицированный технический сервис, предоставляемый нашим клиентам.

В мире очень много производителей раскройных комплексов, и они продолжают появляться, например, в Китае. И при этом в Китай вы тоже поставляете свои машины. Почему так происходит?

Китай — сложная страна и работать там непросто. Мы всегда сознательно и тщательно подходили к выбору партнеров для сотрудничества, и мы нашли таких партнеров.



К сожалению, пандемия остановила процесс развития. Наша цель в этой стране — дать новые возможности компаниям, которые смогли бы получить большую прибыль с помощью наших технологий.

Мы прекрасно осознаем невозможность конкурировать по цене. Китайские производители не только продолжают расти, но также меняют свое мировоззрение: они сегодня не ищут дешевизны и иногда даже не хотят работать с местными компаниями из-за отсутствия стабильности в качестве работы оборудования, что имеет негативные последствия для производства.

«Сделано в Италии/Made in Italy» — синоним качества, и мы поставили перед собой цель предоставить не только оборудование, но и комплексное решение управления раскройным цехом. Целенаправленные программные продукты являются ключевыми для растущего рынка, который стремится к дальнейшему развитию.

Во многом успех компании-поставщика оборудования определяет его послепродажный сервис. Как долго вы курируете своих клиентов и каким образом?

Как уже подчеркивала, компания IMA всегда уделяет большое внимание послепродажному обслуживанию. Для нас продажа — не самоцель. По этой причине мы всегда создаем местную структуру сервиса в новой стране. Мы считаем, что без местной команды невозможно продавать наше оборудование, потому что в основном оно требует хорошей подготовки и обучения пользователей.

Мы постоянно проводим обучение, и это позволяет создавать команды на местах — молодых, подготовленных и серьезных инженеров, которые поддерживают новых клиентов и помогают местному персоналу в установке и обслуживании, и напрямую взаимодействуют с нашими сотрудниками или клиентами путем дистанционного подключения благодаря цифровым технологиям, присутствующим во всех наших машинах. Мы никогда не прекращаем следить за нашими клиентами и поддерживаем высокий уровень взаимодействия в течение многих лет, потому что мы хотим быть партнером, а не просто поставщиком!

А сколько всего стран охватила компания IMA? В какой стране больше всего поставлено оборудования?

IMA на сегодняшний день присутствует во всем мире. Самую большую часть оборота мы получаем из азиатских стран, в частности: Бангладеш, Индия, Шри-Ланка, Вьетнам и Пакистан, где присутствуют очень крупные фабрики, включая вертикально интегрированные концерны. В последние годы мы консолидировали наше присутствие в России, Средней Азии, Северной Африке, Европе, в странах бывшей Югославии и в Южной Америке.

Страна с самым важным количеством комплексных линий для раскройного цеха — Бангладеш. Отмечаем интерес и стремление фабрик в Российской Федерации в сторону автоматизации, что очень радует. За эти два года пандемии мы достигли хороших результатов поставки комплексных линий. Надеемся укрепить наше присутствие в России в дальнейшем.

2021 год близится к завершению, наверное, вы уже подводите предварительные итоги. Можете поделиться ими с читателями нашего журнала?



Текущий год уже заканчивается, и можно уже открыто сказать, что по сравнению с предыдущим годом у нас наблюдается положительный баланс, производство значительно увеличилось благодаря растущим запросам, также поощряемым политикой финансирования многих европейских государств и за их пределами для автоматизации фабрик по принципу Индустрии 4.0. Наши комплексные линии для раскройного цеха полностью соответствуют критериям Индустрии 4.0., и мы можем предоставить передовые технологические решения, которые сейчас очень нужны всем клиентам. Я уже могу с уверенно заявить, что 2021 год завершится с хорошими результатами с точки зрения оборота, и мы надеемся, что пандемия находится на завершающей стадии, что вселяет надежду на дальнейшее полноценное

Мы поставили перед собой цель предоставить не только оборудование, но и комплексное решение управления раскройным цехом.

взаимодействие с нашими партнерами и клиентами.

А какие у вас планы на 2022?

Мы планируем в 2022 году вернуться к нормальной жизни, снова свободно путешествовать и встретиться с нашими клиентами. В июне планируется выставка Texprocess в Германии, важная встреча для нашего сектора, особенно после долгого периода закрытия. Мы очень надеемся и готовим новые решения. Планируем представить новый каттер с новым программным обеспечением, который можно будет применять во всех каттерах нового поколения. Также мы совершенствуем настольно-размоточную машину для настилки одного полотна в связи с ростом запросами клиентов в этом направлении. Наконец, мы работаем над новым





дизайном линии настилая. Предполагаем выполнить план до конца 2022 года. В 2017 году к сороковой годовщине мы представили каттер Турноон, а на сорок пятую мы сможем предложить новую линейку оборудования. Это принципиально важная цель: после многих лет мы считаем, что пришло время внести изменения и с эстетической точки зрения.

Очень хочется надеяться, что мы уже встретимся в июне 2022 на выставке во Франкфурте Texprocess и увидим инновационные решения, новые разработки компании IMA. Вы планируете участвовать?

Мы настроены позитивно и очень надеемся, что сможем встретиться в июне 2022 года. Если выставка подтвердится, мы с радостью представляем наши новые решения. Мы никогда не останавливаемся.

Выпуск с вашим интервью выйдет в декабре, он предновогодний. Что вы можете пожелать вашим клиентам в России и читателям журнала?

По сравнению с прошлогодней неопределенностью, мы очень настроены на позитив. К 2022 году мы планируем укрепить свое присутствие в России, на ее огромном и очень важном рынке, и в соседних странах, где мы шаг за шагом создаем технические центры, чтобы стать действительным и надежным технологическим партнером. Мы направим все силы к достижению этой цели. Желаем всем нашим российским клиентам уверенно продолжать процесс автоматизации, в котором они участвуют, и для которого мы можем предложить им эффективные технологические решения для роста производства и обеспечения качества, безупречной организации и рентабельности в цехах. Мы надеемся, что наши клиенты также являются читателями вашего журнала, и что они и дальше будут следить за нами через ваш журнал. Мы желаем всем успешных начинаний в новом году, выздоровления и позитива во всех областях.



IMA SYNCRU CUTTING ROOM 4.0



СИНХРО-РАСКРОЙНЫЙ ЦЕХ ИНДУСТРИИ 4.0

IMA SpA - Via Piantada, 9/A
25036 Palazzolo s/O (BS) Italy
Phone: +39 030 6485011
www.imatealy.ru - info@imatealy.biz

