

Эдгар Бахманн: «Я чувствую себя послом Азербайджана в Швейцарии» | Edgar Bachmann: "I feel like an Azeri ambassador in Switzerland"

Auteur: Надежда Сикорская, [Цюрих](#) , 19.06.2013.



Эдгар Бахманн в своем кабинете (© Nasha Gazeta.ch)

Уроженец Цюриха вернулся в родной город, чтобы возглавить компанию SOCAR Energy SA, взяв на себя обязанности генерального директора. При этом он вовсе не чувствует себя чужим в коллективе, который быстро стал интернациональным.

|

He returned to his native city to head SOCAR Energy SA. He does not feel like a foreigner in the company which is quickly becoming international.

Edgar Bachmann: "I feel like an Azeri ambassador in Switzerland"

Офис SOCAR Energy SA находится в самом сердце Цюриха, между Uraniastrasse и Lowenstrasse. Если честно, отправляясь на встречу, мы ожидали увидеть нечто суперсовременное, а оказались перед традиционным зданием, обрамляющим круглый внутренний двор и охраняемым государством как памятник архитектуры. Чистая классика!

Внутреннее убранство рабочих кабинетов тоже типично швейцарское: все аккуратно, скромно, функционально, никаких излишеств. Усевшись за стол, который мог бы быть куплен и в ИКЕА, и поставив перед собой по чашечке кофе (разумеется, Nespresso), мы приготовились к разговору. И тут, не дожидаясь вопроса, Эдгар Бахманн начал рассказывать о себе.

Эдгар Бахманн: Мне 46 лет, у меня двое детей. Я родился и вырос в Цюрихе, где закончил экономический факультет университета. Еще в студенческие годы я начал интересоваться нефтяным бизнесом, и сразу после окончания учебы был принят в компанию Shell, в которой проработал 23 года, переезжая сначала в Цуг, а затем и в другие европейские города. В последнее время я начал подумывать о том, что из личных, семейных соображений пора бы вернуться в Цюрих. Так что когда прошлым летом представители SOCAR предложили мне принять участие в их «швейцарском приключении», да еще на таком ответственном посту, я с радостью согласился. С 1 июня 2012 года я в этом офисе, застав уже заключительный этап перехода от Esso к SOCAR.

Наша Газета.ch: Чем конкретно Вы занимаетесь?

В принципе, я



Офис SOCAR в Цюрихе (© Nasha Gazeta.ch)

специалист по маркетингу и продажам, в течение многих лет работал в Shell в отделе розничной торговли, но у меня также есть опыт в финансах. Думаю, такая

двойная специализация и заинтересовала руководство SOCAR.

Какая связь между возглавляемой Вами компанией SOCAR Energy в Цюрихе и SOCAR Trading в Женеве?

Формально – никакой, это две совершенно самостоятельные структуры. Объединяет нас только общее руководство холдинга, находящееся в Баку.

Как отреагировали на Ваш карьерный ход – переход из всемирно известного бренда в почти совсем неизвестный – Ваши швейцарские знакомые?

Вы совершенно правильно выбрали слово – неизвестный. Все неизвестное часто пугает, поэтому и мои знакомые изначально отнеслись к этому решению с опаской. Многие вообще имели очень приблизительное представление о том, где находится Азербайджан, а о компании SOCAR и не слыхивали. Честно говоря, я не многим от них отличался, а потому сразу решил поехать в Баку и увидеть все собственными глазами. Я сразу влюбился в этот город, стал его настоящим его фаном.

Он превзошел Ваши ожидания?

Дело даже не в этом, он просто перевернул их с ног на голову. Я ехал на юг Сицилии, а попал на север Дубая...

Хм... юг Сицилии обычно ассоциируется с мафией. Вы это имели в виду?

Нет-нет (*смеется*)! Я ожидал увидеть нечто более простое, с не столь развитой инфраструктурой и культурой. Баку невероятен сочетанием мусульманских корней и сильного влияния русской культуры, к которым добавляется крайне динамичное развитие по всем направлениям – на Запад и на Восток. Я не мог не обратить внимания на крайне бережное отношение к культуре, к традициям, к Старому городу, по которому так приятно гулять. Что вовсе не мешает бурному строительству самых современных зданий. Кстати, это сочетание выгодно отличает Баку от Дубаи.

А не страшно было гулять по улицам?



В день открытия первой заправки SOCAR - рукопожатие с президентом Азербайджанской государственной нефтяной компании Ровнагом Абдуллаевым (© SOCAR)

Как и в любом незнакомом месте, особенно, если не владеешь местным языком, испытываешь определенное чувство неуверенности. Задаешь себе вопросы, не опасно ли гулять по вечерам? Что делать, если заблудишься? Но могу Вам сказать, что даже я, коренной швейцарец, не часто бывал в местах, где чувствуешь себя настолько в безопасности, и где на улицах так чисто. Плюс, конечно, вкуснейшая еда, обилие культуры, очень дружелюбные люди.... Кстати, все те мои коллеги, которых я с тех пор возил в Баку, разделили мои ощущения. Так что я считаю себя послом Баку в Швейцарии.

Что произвело на Вас наибольшее впечатление?

Почти физически ощущаемая эволюция. Невероятное стремление азербайджанцев достигнуть очень многого в очень короткие сроки. Многие швейцарцы могли бы поучиться у них динамичности, способности всего за несколько лет вывести страну на качественно иной уровень развития. Конечно, если выехать подальше от Баку, видишь, что не все проблемы еще решены, но скорость их решения не может не впечатлять.

То есть Вы не ощущаете себя в SOCAR чужаком? Я имею в виду, отличается ли корпоративная культура компании от тех, где Вам довелось работать раньше?

Конечно, корпоративная культура здесь несколько иная. Не надо забывать, что SOCAR вышла на международный рынок недавно, поэтому смешения культур пока не произошло: SOCAR остается преимущественно азербайджанской компанией. Но мне нравится открытость руководства, его готовность принять некоторые аспекты принятого на Западе стиля. Например, мы, швейцарцы, славимся своей организованностью. Мы любим все заранее подготовить, расписать, разложить по полочкам. Азербайджанцы на этом фоне кажутся более спокойными, расслабленными. Но это вовсе не значит, что они менее серьезно относятся к бизнесу. Компания находится в переходном периоде, и это делает мою работу

особенно интересной.

Но состав сотрудников SOCAR Energy Switzerland интернационален?

Думаю, среди 800 с лишним сотрудников можно насчитать представителей свыше 30 национальностей.

Швейцарский рынок – свободный и либеральный. Проблема не в том, чтобы на него войти – для этого достаточно либо открыть свое дело, либо перекупить существующее – а в том, чтобы удержаться, развить свой бренд и стать заметным, уважаемым игроком. Именно этим мы сейчас и занимаемся, стремясь превратить SOCAR в высококачественный бренд с четко определенными ценностями, ориентированный на первоклассные обслуживание и продукцию. Разумеется, важным моментом является создание имиджа.

Трудно ли было SOCAR входить на швейцарский рынок?

Швейцарский рынок – свободный и либеральный. Проблема не в том, чтобы на него войти – для этого достаточно либо открыть свое дело, либо перекупить существующее – а в том, чтобы удержаться, развить свой бренд и стать заметным, уважаемым игроком. Именно этим мы сейчас и занимаемся, стремясь превратить SOCAR в высококачественный бренд с четко определенными ценностями, ориентированный на первоклассные обслуживание и продукцию. Разумеется, важным моментом является создание имиджа.

Я слышала, что для Швейцарии пришлось разрабатывать новый логотип. Так ли это, и если да, то почему?

Да, это так. Мы даже провели опрос общественного мнения после того, как наше пиар-агентство информировало нас, на основе проведенного исследования, что старый имевшийся логотип на швейцарском рынке адекватно воспринят не будет.

А почему все-таки?

Наши специалисты сочли, что изображение черной вышки было недостаточно привлекательным, и могло быть неверно интерпретировано: нефтяная вышка сильно напоминала опору ЛЭП, а мы хотели избежать путаницы. Были созданы различные варианты, опробованные сначала на 325 клиентах, 40,7% которых ответили, что им нравится новый вариант. Это очень высокий показатель. Последнее слово было, конечно, за руководством, и лично я очень доволен полученным результатом, который сегодня украшает уже 35 из 160 наших заправочных станций. К концу этого года его можно будет увидеть уже на всех станциях сети.

Как Вы думаете, распространяется ли недоверие, которое испытывают некоторые швейцарцы к странам бывшего СССР, на Ваш бизнес? Иными словами, есть ли люди, которые сознательно не станут заправляться у SOCAR?

Я думаю, что 99% клиентов не проводят параллель между заправками SOCAR и Азербайджаном. Но есть еще один процент – эти люди не меняют своих взглядов со времен существования СССР и в принципе настроены критически. При этом статистика показывает, что под брендом SOCAR продажи более эффективны, чем под

именем Esso. Это означает, что интеграция прошла успешно.

Наверняка, одной из Ваших задач является обеспечение лояльности клиентов. У большинства сеть бензоколонок есть fidelity cards - «карточки верных пользователей», дающие некоторые преимущества. Собираетесь ли вы вводить нечто подобное?

На сегодняшний день у нас есть три способа завоевания верности клиентов. Первый – это наш персонал: чем приветливей, качественнее обслуживание, тем выше вероятность то, что человек вернется. И это никакими карточками не заменишь. Второй - наше партнерство с сетью MIGROS и Migrolino. Заправляясь у нас, клиент автоматически аккумулирует очки Cumulus, а этой карточкой владеет в Швейцарии более 2 млн человек! Третий – карточка SOCAR для индивидуальных и корпоративных клиентов. Она дает определенные скидки на бензин, право на ВИП-обслуживание, ее обладатель получает в конце месяца счет, который является официальным документом при расчетах НДС. Так что это очень удобно.

Какова Ваша



(© SOCAR)

основная цель на сегодняшний день?

Сегодня мы занимаем 6,5% швейцарского рынка. Мы хотим расширять наше присутствие и войти в тройку крупнейших сетей, наравне с Shell, BP, COOP.

Для Вас, конечно, не секрет, что швейцарская пресса критически настроена по отношению к Азербайджану, и появление SOCAR на рынке сопровождалось целым рядом нелицеприятных статей. Как развивается эта тенденция, на Ваш взгляд?

Мне кажется, пресса постепенно успокаивается. А само это явление я объясняю незнанием, непониманием различий в политических системах, в культурных

традициях. Я верю, что чем заметнее мы будем, чем активнее станем проявлять себя, тем быстрее развеем изначальное недоверие, доказав, что мы качественная швейцарская компании. В конечном итоге, о нас будут судить по нашим делам, а не по тому, что кто-то говорит. Появляющиеся еще порой негативные статьи все чаще повторяют прошлые, так что постепенно они вымрут.

SOCAR занимается и филантропической деятельностью. Каковы Ваши главные проекты?

В этом году нашим основным проектом остается джазовый фестиваль в Монтре – как Вы знаете, мы являемся главным спонсором этого крупнейшего культурного события. Пользуясь случаем, приглашаю всех ваших читателей побывать на нем!

[Швейцария](#)

Source URL:

<http://www.nashagazeta.ch/news/les-gens-de-chez-nous/edgar-bahmann-ya-chuvstvuyu-se-bya-poslom-azerbaydzhana-v-shveycarii>