

## «ПОТОМУ ЧТО ЛЮБЯТ ИТАЛИЮ»

*Интервью с господином Паскуале Квадри, Президентом компании Clay Paqu.*

Специально для журнала «Все новости света»

— *С чего началось сотрудничество Clay Paqu и ДОКИ?*

— В 1994 году компания Clay Paqu участвовала в выставке SIB в Римини, в то время одной из самых значимых выставок в нашей отрасли в Италии. Подошёл молодой человек и предложил фирму, в которой он работал, в качестве дистрибьютора Clay Paqu на российском рынке. Это был Александр Фокичев, нынешний генеральный директор компании ДОКА. Я хорошо помню впечатление, которое он произвёл на меня, когда я увидел его впервые: очень серьёзный, профессиональный, умный человек. А также стиль его одежды. Поскольку мы привыкли работать с миром ночной жизни, он был чем-то совершенно необычным для нас.

— *Что именно он предложил?*

— В то время ДОКА была уже вполне состоявшейся компанией в России. Её целью был в основном театральный рынок. Александр Фокичев был впечатлён качеством наших прожекторов и инновационным характером нашей продукции, особенно движущимися прожекторами (moving lights), такими как Golden Scan. Поэтому он предложил партнёрство для того, чтобы помочь нам осваивать российский рынок. Clay Paqu никогда не имела реального дистрибьютора в России. Мы только принимали участие в проектах через компании — системные интеграторы, поэтому мы подумали, что это хорошая возможность для нас.

— В то время Clay Paqu в основном занималась производством света для дискотек. ДОКА работала в театральном мире. Всё это выглядело как невероятный союз...

— Это правда. У нас были разные истоки, но нас объединял большой энтузиазм предложить нечто совершенно новое в стране, которая недавно вышла из коммунизма и имела потенциально огромный рынок. Как оказалось, наше развитие технологий идёт именно в этом направлении — show lighting для театров и для профессионального использования. Наше сотрудничество с ДОКОЙ началось с использования прожекторов moving lights в театральной среде, первые приборы были установлены в крупных театрах России: я имею в виду Большой театр, Мариинский и Александринский. Сначала было очень трудно преодолеть сопротивление художников по свету, привыкших использовать традиционное освещение... Было потрясающе наблюдать, как партнёрство ДОКИ и Clay Paqu привело к технологической трансформации в театральном мире.

— Партнёрство между ДОКОЙ и Clay Paqu является одним из примеров наиболее длительного и устоявшегося сотрудничества в отрасли. Почему?

— ДОКА всегда была идеальным партнёром для нас, поскольку она с мастерством и профессионализмом позиционирует себя на рынке. У неё репутация компании, которая предлагает только качественную продукцию, и количество её проектов неуклонно растёт. Поэтому ДОКА является идеальным партнёром для продвижения нашего имиджа на таком важном рынке, каким является российский рынок. Специалисты ДОКИ с первого раза технически правильно освоили наше оборудование до такой степени, что смогли повторить в своём шоу руме очень сложное музыкально-световое шоу, с которым мы гастролировали по всему миру... ДОКА — это стабильная торговая компания, её финансовая устойчивость и подтверждённый профессионализм обеспечили всё остальное.

— *Как развивалось партнёрство на протяжении этих двадцати лет?*

— Мы всё больше и больше увеличивали свое присутствие на российском рынке, принимая участие в самых важных выставках, в семинарах и презентациях, ежегодно организуемых ДОКОЙ. Сначала Ренато Феррари, потом Альберико д'Амато вместе с нашими инженерами службы сбыта организовали бесчисленные поездки по России для проведения промо мероприятий, чтобы демонстрировать оборудование, а также для проведения встреч с профессионалами этой отрасли совместно с представителями ДОКИ. Партнёрство переросло в очень успешное сотрудничество, что год за годом приводило к увеличению продаж. В то же время это укрепило имидж обеих компаний.

— *Есть ещё что-то, что связывает Clay Paqu и ДОКУ?*

— Большая дружба и личное уважение. У нас не только деловые отношения, но, прежде всего, отношения, основанные на дружбе и честной игре. Всякий раз, когда Александр Фокичев приходит в Clay Paqu, он просит встретиться со мной лично, чтобы разобраться с деловыми вопросами и просто поприветствовать.

Александр, Анатолий и Маргарита постоянно говорят, что они любят Италию настолько, что Маргарита научилась говорить по-итальянски, а Александр каждый год проводит свой отпуск в Тоскане!