



**MERCEDES-BENZ:
ЕВРОПЕЙСКИЕ
ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА**

**WOLF – НА СТРАЖЕ
ВАШЕГО КОМФОРТА!**

МАТТИАС ШЕПП:
«НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС
ПЛАНИРУЕТ НЕ НА ГОДЫ,
А НА ПОКОЛЕНИЯ»

РОССИЯ-
ГЕРМАНИЯ



ENG+RUS

МАРИУС ШУБЕРТ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ВИССМАНН»:

**«РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫЙ.
И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ РОСТА ЗДЕСЬ БОЛЬШЕ,
ЧЕМ В ЕВРОПЕ».**

Roto NX

Всегда
верное
решение



Roto NX

Иновационная система поворотно-откидной
фурнитуры для окон и балконных дверей



Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, д.20, стр.3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.

e-mail: mail@b-d-m.ru

тел.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 47

Подписано в печать 28.06.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: <https://ru.depositphotos.com>

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Anzhelika Viktorovna Nedelko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Proofreader: **Marina Bashkirova**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50 доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 47

Passed for printing on 28.06.2019 г.

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: <https://ru.depositphotos.com>

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

2

МАТТИАС ШЕПП: «НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС ПЛАНИРУЕТ НЕ НА ГОДЫ,
А НА ПОКОЛЕНИЯ»

**MATTHIAS SCHEPP: GERMAN BUSINESS IS FOCUSED NOT ON YEARS,
BUT ON GENERATIONS!**

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ INDUSTRY LEADERS

6

WOLF – НА СТРАЖЕ ВАШЕГО КОМФОРТА!

WOLF – ON GUARD OF YOUR COMFORT!

14

MERCEDES-BENZ: ЕВРОПЕЙСКИЕ ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА

MERCEDES-BENZ: EUROPEAN QUALITY TRADITIONS

18

МАРИУС ШУБЕРТ, VIESSMANN: «ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ РОСТА ЗДЕСЬ БОЛЬШЕ,
ЧЕМ В ЕВРОПЕ»

**MARIUS SCHUBERT, VIESSMANN: "THE GROWTH OPPORTUNITIES HERE
ARE LARGER THAN IN EUROPE"**

24

ВИЛЬГЕЛЬМ РОЛЬФЕС: «МОИ СОТРУДНИКИ ДОЛЖНЫ СПРАВЛЯТЬСЯ
С ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ БЕЗ СТРАХА»

ВИКТОР МЕЛИХОВ: «ДЛЯ «РОТО ФРАНК» КАЧЕСТВО —
ВОПРОС ПРИНЦИПАЛЬНЫЙ»

**WILHELM ROLFES: "MY EMPLOYEES MUST HANDLE RESPONSIBILITY
WITHOUT FEAR"**

VIKTOR MELIKHOV: "QUALITY IS THE ESSENTIAL ISSUE FOR ROTO FRANK"

34

КОМПАНИЯ «ХЮБНЕР»: СОЛО НА «ГАРМОШКЕ» ДЛЯ ТРАНСПОРТА

HUBNER COMPANY: TRANSPORT "ACCORDION" SOLO

ВОКРУГ БИЗНЕСА AROUND BUSINESS

40

«РУСДЖАМ СТЕКЛОТАРА ХОЛДИНГ» –

СОВЕРШЕННЫЙ ВИД СТЕКЛОТАРЫ
**RUSCAM GLASS PACKAGING HOLDING –
THE PERFECT LOOK OF BOTTLES**

44

БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

48

ЭКОСИСТЕМА ОЭЗ ПОЗВОЛЯЕТ ВЫХОДИТЬ ЗА ПРЕДЕЛЫ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО
БИЗНЕС-ПЛАНА КОМПАНИИ

**THE ECOSYSTEM OF THE SEZ ALLOWS TO GO BEYOND THE INITIAL
BUSINESS PLAN OF THE COMPANY**



Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП) насчитывает в настоящий момент 900 компаний-членов. Это единственное иностранное бизнес-объединение, количество членов которого за последние два года выросло на 10 процентов. О сотрудничестве в экономике России и Германии мы беседуем с Маттиасом Шеппом, председателем правления ВТП.

Маттиас Шепп:

«Немецкий бизнес планирует не на годы, а на поколения!»



– Г-н Шепп, как работает немецкому бизнесу в условиях сегодняшних экономических реалий? Что мешает?

– Конечно, американские санкции: они приносят немецким компаниям миллиардные потери. Так, в последнем опросе по деловому климату 93% членов Российской-Германской внешнеторговой палаты высказались за отмену санкций. У нас очень давняя история сотрудничества с Россией, и мы заинтересованы в том, чтобы и дальше строить бизнес на этом историческом фундаменте. Компании хотят вернуться к тем временам, когда деятельность не была омрачена санкциями.

Но, невзирая на санкции, немецкому бизнесу в России удается расти. В том же опросе немецкий бизнес оценил и деловой климат в России: 27% оценили его развитие положительно, 43% не видят изменений. То есть 70% компаний оценивают деловой климат как «удовлетворительный» или лучше.

– Тем не менее, одна треть компаний считает, что деловой климат ухудшается. Собирается ли немецкий бизнес инвестировать дальше?

– По данным Бундесбанка, прямые германские инвестиции в Россию в прошлом году достигли 3,2 миллиарда евро – это рекордный показатель с момента финансового кризиса 2008

года. Речь идет о нетто-инвестициях с учетом вложений и вывода средств. Сумма могла бы быть еще больше при условии отмены санкций. Основной причиной является слабый курс рубля. Инвестировать в России сейчас очень выгодно. Так, к примеру, приобретение завода или создание совместного предприятия обойдется в евро вдвое дешевле.

Посещение министром экономики Германии Петером Альмайером Петербургского экономического форума и подписание меморандума о намерениях по эффективности российско-германского партнерства с Дмитрием Орешкиным, министром экономики РФ, стало важным сигналом для диалога и нового сближения. Члены ВТП однозначно выступают за более интенсивное сотрудничество и общение на всех уровнях. Ответ: да, и не просто собираются, а уже инвестируют вопреки конъюнктуре.

– Все это свидетельствует о том, что немецкий бизнес по-прежнему заинтересован в сотрудничестве с Россией?

– Немецкий бизнес ратует за партнерские отношения, за то, чтобы улучшились рамочные условия, которые могли бы стать платформой для вовлеченности немецких компаний в новые активности на территории России.

На вопрос немецким компаниям: планируете ли вы на ближайшие 12 месяцев бизнес в России, утвердительно ответили 39%. Это значит, что 39% готовы вложить инвестиции в экономику России, несмотря американские санкции. Суммарный объем инвестиций составит примерно 400 млн евро. Хочу подчеркнуть, что в прошлом году только 30% компаний готовы были инвестировать. Это говорит о том, что немецкий бизнес приспособился к существующим условиям российского рынка. Свидетельством тому – миллиардный договор нашего концерна Uniper с «Газпромом». И это не единственный пример, учитывая статистику. В России почти 4 500 компаний с немецким участием.

– Как вы считаете, бизнес приспособился к режиму санкций?

– Немецкий бизнес можно похвалить за то, что он быстро адаптируется к самым сложным условиям. Конечно, члены палаты однозначно выступают против санкций. Но есть компании с немецким капиталом, которые даже выиграли от ограничительных мер. Их, кстати, не так мало. В их число входит предприятие «ЭкоНива» – лидер по производству молока в России и Европе, которому удалось нарастить объемы после введения российских контрсанкций в 2014 году, которые запретили ввоз молочных продуктов из Европы. Санкции США, к сожалению, нацелены против проекта газопровода «Северный поток-2». Тем не менее, 93% наших респондентов выступают за то, чтобы он был завершен, невзирая ни на какое политическое давление.

– Почему?

– Энергетическая безопасность Германии – это стратегическая задача Германии. А проект «Северного потока-2» необходим всей Европе для сохранения надежности энергопоставок. Германия хочет в перспективе отказаться от использования угля в энергетике. Но сейчас это преждевременно, мы не можем пока перейти и на солнечную и ветровую энергетику.

Приведу еще один пример. Концерн Volkswagen производит в год 160 тысяч автомобилей, и каждый четвертый, который производится здесь, экспортируется в другие страны. Или пример Группы компаний Bosch. Если вы откроете капот автомобиля, то вы увидите свечи зажигания, которые производятся в Самаре, это как раз то развитие, которое мы приветствуем.

– Одна из главных актуальных проблем в России – переработка мусора. В Германии дело с утилизацией отходов поставлено эффективно. Какую помощь в решении этого вопроса в России может оказать немецкий бизнес?

– Мы видим большие перспективы сотрудничества в этом направлении. Уровень переработки мусора в Германии достигает 60-70%. Остальное сжигается на мусоросжигательных

заводах. Поэтому в стране нет свалок. В России мусор в основном складировать на полигонах. Россияне покупают дорогую технику для переработки отходов. Несмотря на это, почти 90% мусора попадает на свалку. Поэтому целесообразно строить предприятия по сортировке мусора и одновременно установки для его сжигания. При этом получаемую энергию можно использовать для отопления. В России уже почти десять лет активно работает член ВТП – всемирно известный концерн по обращению с отходами Remondis, который еще восемь лет назад внедрил за свой счет раздельный сбор отходов в Саранске.

– Чем немецкий бизнес в России отличается от других иностранных компаний в нашей стране?

– Немецкий бизнес – это не только крупные компании Volkswagen, DMG MORI, Wilo, Mercedes-Benz, но в первую очередь малые и средние семейные предприятия. Управление такими малыми компаниями остается в семейных руках и переходит из поколения в поколение. Таким образом, немецкий бизнес планирует не на годы, а на поколения вперед. В этом – главный секрет его успеха и его сила одновременно. Например, компании Bayer, Siemens, Merck работают на российском рынке больше 100 лет. Они пережили две мировые войны, валютные реформы, времена холодной войны, пережили и нынешнюю конъюнктуру и политику санкций.

А еще немцы – лидеры по эффективности. Мы внедряем в России современные технологии. На наших заводах стоит самое современное оборудование. Немецкая экономика эффективна еще и тем, что наименьшим количеством сотрудников достигается максимум эффективности труда. Цифры инвестиции в Россию как раз свидетельствуют о том, что мы постоянно идем во взаимовыгодные сферы совместного сотрудничества. Наши предприятия, обладающие современными технологиями, растут по обороту, такие предприятия работают «по полной», как говорят у русских, «засучив рукава».

Беседовала Татьяна Чемоданова





Matthias Schepp: “German business is focused not on years, but on generations!”

The Russian-German Chamber of Commerce represents the interests of all German companies active on the Russian market and supports Russian business in Germany. Currently, The Russian-German Chamber of Commerce has 900 member companies, it is the only foreign business association, the number of members of which has increased 10 per cent over the last two years. Matthias Schepp, Chairman of the Board at the German-Russian Chamber of Commerce told us about the economic cooperation between Russia and Germany.

– *Matthias Schepp, what is your opinion on German business in the conditions of today's economic realities? What difficulties does it face?*

– Of course, American sanctions bring large financial losses to the German companies. Thus, the business environment survey has shown that 93% members of the Russian-German Chamber of Commerce favour the lifting of sanctions. We have a very long history of cooperation with Russia, and we are interested in developing our business on this historical platform. Companies want to return to those times when the activity was not overshadowed by the sanctions.

Anyway, despite of the sanctions, the German business in Russia manages to grow. The same survey tried to find out how the German companies estimate the business climate in the Russian Federation. The survey results have shown the following: 27% surveyed estimate the development as positive, 43% do not see changes. This way 70% of companies estimate the business climate as “satisfactory” or better.

According to the Bundesbank, direct German investments in Russia last year reached 3.2 billion euros - a record figure since the 2008 financial crisis. We speak about net investments taking into account

the investment and withdrawal options. The amount could be even more subject to the lifting of sanctions. Low ruble exchange rate is the core reason. Now it is very profitable to invest in Russia. For example, acquisition of a plant or formation of a joint venture is twice cheaper in euro.

The visit of the Petersburg Economic Forum by the German Economics Minister, Peter Altmaier and the signing the declaration of intent on the efficiency of Russian-German partnership with Maxim Oreshkin, the Minister for Economic Development of the Russian Federation is a landmark event for beginning the dialog and new rapprochement. The members of the Russian-German Chamber of Commerce fully support more intensive cooperation and communication at all levels.

– *Does it all prove that German business is still interested in cooperation with Russia?*

– German business stands for partnership, for the improvement of the framework conditions, which could be a platform for the involvement of German companies in new activities in Russia.

The 39% of respondents affirmatively answered to the question of whether they are going to manage business in Russia in the

next 12 months. It means that 39% are ready to invest in the Russian economy, despite the US sanctions. The total investment volume is about 400 million euros. I want to emphasize that last year only 30% of companies were going to invest. It shows that the German business has adapted to the existing conditions of the Russian market. The billionth contract of our concern RUHRGAS with Gazprom is the evidence of this. And this is not the only example, if we have a look at the statistics. There are almost 4,500 companies with German participation in Russia.

- Do you think the business has adapted to the sanctions regime?

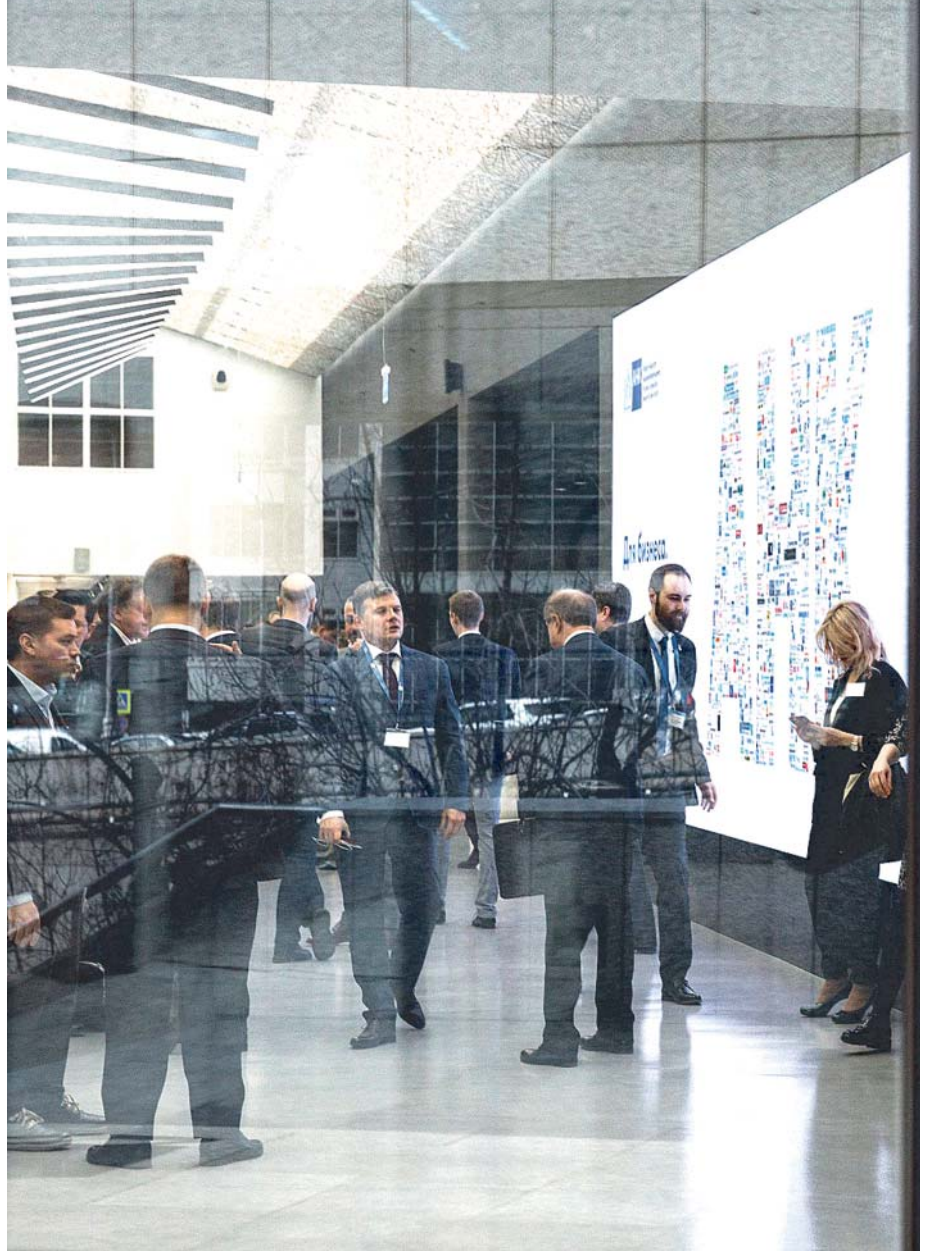
- German business can be honored for its quick adaptation to the most difficult conditions. Of course, members of the House speak out against the sanctions. But there are companies with German capital that have even managed to take advantage from the restrictive measures. And by the way, they are not few. EkoNiva enterprise, the leader in milk production in Russia and Europe is among them. It has managed to increase the output after Russian counter-sanctions in 2014, which have banned importation of the dairy products from Europe.

The US sanctions, unfortunately, are aimed against the "Nord Stream 2" gas pipeline project. Nevertheless, 93% of our respondents argue that it should be completed despite any political pressure.

- Why?

- The energy security of Germany is a strategic task for Germany. And the "Nord Stream 2" project is needed throughout Europe to support the reliability of energy supplies. In perspective Germany wants to refuse from the use of coal in the energy sector. But now it is premature, we cannot switch to solar and wind energy yet.

I'll give one more example. Volkswagen manufacturing company produces 160 thousand cars a year, and each fourth of them is exported to other countries. We can also mention the Bosch Group of Companies as an example. If you open motor hood, then you see spark plugs, which are manufactured in Samara. All this are the examples of the development that we welcome.



- What are peculiarities of German business in Russia, how does it differ from the business with the other foreign companies in the country?

- German business is represented by not only such large companies as Volkswagen, DMG MORI, Wilo, Mercedes-Benz, but first and foremost by the small and medium-sized family enterprises. The management of such small companies remains in family hands and passes from generation to generation. Thus, the German business is oriented not for years, but for generations to come. This is the main secret of its success and its strength. Bayer, Siemens, Merck companies have been operating in the Russian market for more than 100 years. They had survived two world wars, currency reforms, the Cold War

times, so they also will survive the current conjuncture and the policy of sanctions.

The Germans are the leaders in efficiency. We introduce modern technologies in Russia. Our factories have the most modern equipment. The German economy is also effective because the smallest number of employees achieve maximum labor efficiency. The figures of investments in Russia show that we are constantly moving into mutually beneficial areas of joint cooperation. Our enterprises with modern technologies show the constant increase of the output, such enterprises work "to the greatest possible extent", as the Russians say, "rolling up the sleeves."

Interviewed by Tatyana Chemodanova

Маттиас Шепп

председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты



СПРАВКА

WOLF GMBH – КОМПЛЕКСНЫЙ ПОСТАВЩИК ВЕНТИЛЯЦИОННЫХ И ОТОПИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ ИЗ ГЕРМАНИИ. СУЩЕСТВУЕТ С 1963 ГОДА, В РОССИИ – С 2012 ГОДА. ПО ДОЛЕ РЫНКА ООО «ВОЛЬФ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ СИСТЕМЫ» ВХОДИТ В ТОП-5 ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ КОНДЕНСАЦИОННОГО ОТОПИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И В ТОП-3 ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ. СИСТЕМЫ WOLF КОНДИЦИОНИРУЮТ ВОЗДУХ В ГОСУДАРСТВЕННОМ КРЕМЛЕВСКОМ ДВОРЦЕ, АЭРОПОРТУ ДОМОДЕДОВО, НА ЗАВОДЕ «МЕРСЕДЕС-БЕНЦ МОСКОВИЯ» И МНОГИХ ДРУГИХ ОБЪЕКТАХ. ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ РОССИЙСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ – WWW.WOLFRUS.RU



WOLF – на страже вашего комфорта!

Группу компаний WOLF выгодно отличает от других достаточный уровень свободы, который даёт штаб-квартира дочерним предприятиям в стратегии развития бизнеса. Руководство отдаёт себе отчёт в особенностях каждого региона и доверяет компаниям на местах. В разные годы российская «дочка» WOLF GmbH проходила разные стадии развития, динамично завоёвывая рынок, а в прошлом году, после реструктуризации бизнеса, выделила 2 основных бизнес-юнита, на каждый из которых был назначен свой генеральный директор. Отопительные системы взяла под своё руководство Эльвира Богданова, возглавлявшая в течение многих лет финансы в компании. Промышленную вентиляцию возглавил Максим Гончаров, также много лет работавший на WOLF с ключевыми клиентами. Коллеги работают в паре уже год и отмечают, что это было единственно верным решением, которое приносит свои положительные результаты и в управлении персоналом, и в управлении бизнесом в российской действительности.

НАСТРОЕН НА ТЕБЯ.



– Компания WOLF является крупнейшим поставщиком систем обработки воздуха в Европе. В чем ваши преимущества и отличительные черты от компаний со схожим производством? Что вы можете предложить клиенту особенно, чтобы он остановил свой выбор на вас?

Максим Гончаров: – Да, мы можем говорить о том, что с момента основания компании в 1963 году WOLF стал лидером на европейском рынке. Многолетний опыт решения сложных технических задач по обеспечению климата и внушительный перечень крупных и известных объектов по всему миру позволяет нам заявлять об этом. В частности, на российском рынке мы на протяжении нескольких лет входим в топ-3 поставщиков промышленной вентиляции по объему реализованного оборудования. Среди наших преимуществ – точность и грамотность расчета и подбора оборудования, надежность и немецкое качество продукта, обеспечивающее самые высокие требования по европейским стандартам и самые короткие сроки поставки любого объема размещенного в заказ оборудования. Мы готовы выполнить любые требования проекта и оказать максимальную техническую поддержку проектным организациям, занимающимся разработкой решений любых объектов общественного и промышленного назначения, транспортных инфраструктур, крупнейших аэропортов, современных спортивных и зрелищных сооружений, в том числе ледовых арен.

– У вас очень масштабное производство с представительствами в разных странах, скажите, вы работаете только с крупными заказчиками или же можете спроектировать и установить оборудование для индивидуально-го клиента? Скажем, для одного жилого дома или квартиры?

Эльвира Богданова: – Это, пожалуй, ко мне вопрос. Бытовая вентиляция для жилого дома или квартиры – один из наших флагманских продуктов. С ним интересно работать, мы только формируем рынок, наращиваем знание и видим большой интерес. Люди хотят заботиться о своём здоровье, дышать свежим воздухом, при этом сохраняя оптимальную температуру в доме и экономя ресурсы, которые тратятся при естественном проветривании. Но давайте не забывать также про отопительные системы WOLF. Они рассчитаны на обслуживание как крупных объектов (когенерационные установки, котельные), так и на частного клиента. Продуктовая линейка уникальна тем, что мы поставляем целый комплекс для отопления дома – высокотехнологичные газовые котлы с повышенным уровнем безопасности и ультрасовременной автоматикой и геосистемы, которые могут отапливать дом, используя бесплатную энергию солнца. Весь этот комплекс вкпе

бытовой вентиляцией может работать вместе, управляясь одним модулем, составляя систему умного энергоэффективного дома. Да ещё и с удалённым доступом из любой точки мира со смартфона. Это уже будущее!

– Когда к вам обращается клиент, он уже приходит со своим проектом, или вы сами изучаете объект и составляете проект?

Максим Гончаров: – Мы готовы выслушать и принять заявку от любого клиента и предложить расчет оборудования самостоятельно, если клиент имеет уже сформированное техническое задание. В каких-то случаях мы перенаправляем клиента к одному из наших партнеров, которые являются инженеринговыми компаниями, имеют опыт работы с нашим оборудованием и предлагают услуги проектирования, монтажа и обслуживания наших систем. Конечно, под нашим чутким руководством. Мы мониторим каждый наш проект.



Эльвира Богданова: – У нас тесная связь с каждым звеном, которое участвует в обеспечении комфортного климата в квартирах и домах. Мы обучаем сотрудников наших партнеров, чтобы их клиенты получили оптимальное решение в соответствии с их потребностями. Мы передаем свои знания и опыт монтажникам специалистам, от качества работы которых зависит безопасность и удобство эксплуатации оборудования. В нашем штате работают сотрудники высокого технического уровня, которые готовы помочь в любом вопросе. Нередко наши представители участвуют в проектировании и даже иногда выезжают на объекты частных заказчиков для участия в монтаже бытовой вентиляции или консультирования по установке отопительного оборудования. Нам интересно наблюдать за реализованными проектами, технически нестандартными задачами, за климатическими решениями с использованием наших новинок, и, конечно, нам приятно максимально участвовать в проектах с комплексом климатических решений от WOLF.

– После того как работа над проектом окончена, оборудование смонтировано и запущено, предлагаете ли вы услуги по его сопровождению? Что входит в этот перечень услуг?

Максим Гончаров: – Для крупных объектов с промышленной вентиляцией WOLF, которые могут себе позволить постоянный персонал, самый работающий вариант – обучение специалистов службы эксплуатации нашими сервисными инженерами на объекте или в нашей Академии WOLF, или на заводе-производителе в Германии, в зависимости от сложности проекта. Мы также оказываем помощь и даём рекомендации в формировании правильного комплекта запасных частей и расходных материалов (фильтры и т.п.). Кроме того, в разных регионах страны есть наши аккредитованные сервисные центры, и мы рекомендуем заключать обслуживание с ними. Но в любом случае мы не можем позволить себе забыть о нашей поставке, и наши сервисные инженеры все-

гда на связи с клиентами. Перечень услуг определяется индивидуально от сложности и особенностей оборудования (количества осмотров, частота замены фильтр-элементов и т.д.). Всё определяется местными климатическими условиями и особенностями агрегатов в комплекте вентиляционной системы. Более того, представители завода, включая руководителей, лично посещают все значимые объекты после поставки для общения с клиентами и осмотра результатов поставок и обеспечения гарантий и сервиса. Обеспечение и поддержка имиджа компании как надежного и ответственного поставщика – это всегда в приоритете!

Эльвира Богданова: – Да, обучение проводится регулярно и для самих сервисных центров, которые готовы по необходимости оперативно устранить неполадки и взять на себя регулярное сервисное обслуживание. Но дополнительно к этому мы сейчас разрабатываем расширенную гарантию на отопительное оборудование и бытовую вентиляцию. При правильной установке специально обученными и сертифици-



цированными монтажниками пользоваться оборудованием WOLF можно бесконечно долго и совсем необременительно. Погодозависимая автоматика подстраивается под внешние факторы, экономя вам ежемесячную плату, немецкое качество не ломается, управление через интернет сильно облегчает жизнь, а специалисты горячей линии всегда на связи, если возникнет какой-то вопрос.

– Как мы видим, в компании WOLF очень развита система поддержки и обслуживания клиентов, как долго компания шла к этому?

Максим Гончаров: – В целом завод шел к этому со дня его основания, и европейский требовательный заказчик никогда ни купит оборудование без сервиса и поддержки. Тот же принцип компания обеспечивает и в России. Бренд WOLF на российском рынке более 25 лет, но первые поставки осуществлялись российскими дистрибьюторами завода. С 2012 года, после основания в России дочернего предприятия, мы гарантированно можем обеспечить полный цикл работы с заказчиком – от расчета и подбора до реализации и выполнения постгарантийных и сервисных услуг. Дополнительно мы постоянно расширяем географию наших сервисных АСЦ, обучая персонал на местах, помогая заключать сервисные контракты, контролируя наличие запчастей и расходных материалов в регионах.

Эльвира Богданова: – Мы занимаемся технически сложным оборудованием. Обычным пользователям действительно бывает непросто определить собственные потребности, найти оптимальное решение. Очевидно, что на каждое оборудование существует подробная инструкция. Но каждый из нас понимает, что вопросы быстрее и эффективнее решаются при личном общении со специалистом. Потребность эта проявилась с самого начала продаж, и, наблюдая за входящими запросами, мы постоянно совершенствуем способы, скорость и качество реакции на эти запросы – горячая линия, e-mail сервисной службы, чат с технической поддержкой на сайте, мессенджеры и даже комментарии в соцсетях. Если появится

ещё какой-то ресурс, который пользователи смогут использовать для обращения в компанию, мы первые его задействуем.

– Системы вентиляции и кондиционирования, несомненно, приносят большую пользу людям, но, тем не менее, иногда они вредны для здоровья, так как накапливают в себе опасные бактерии и вирусы. Так ли это? И что необходимо делать (при производстве и эксплуатации), чтобы не нанести вред здоровью?

Максим Гончаров: – Общеизвестно, что любая техсистема без правильного обслуживания согласно установленных регламентов регионов и инструкций производителей будет оказывать негативное влияние и снижать свой ресурс. И автомобиль, и сложный бытовой прибор, и система подачи воздуха «чистого помещения» обязаны иметь свой порядок обслуживания, который будет обеспечивать все расчетные параметры данного агрегата. И тогда не будет негативного влияния никогда. Мы как современный поставщик всегда обеспечиваем максимальную гигиеничность наших установок, применяя самые последние разработки фильтрующих элементов, систем увлажнения и осушения, спецпокрытия поверхностей, которые не дают возможности развитию бактерий, всегда применяются конструкции, обеспечивающие быстрый отвод конденсата из секций установок при процессах увлажнения и охлаждения. Все секции имеют легкий доступ для ревизии и очистки, системы автоматики проконтролируют и вовремя подскажут клиенту о необходимости проверки или замены, отправив информацию или в систему диспетчеризации, или прямо на мобильный телефон. Существует много запатентованных решений, в частности, у нас в линейке бытовой вентиляции применяются воздухопроводы со специальным гигиеническим покрытием, которые могут использоваться до 10-15 лет без замены и спецобслуживания.

Эльвира Богданова: – В целом у вентустановок может быть такая проблема, но не у WOLF;) Всё это давно решено технически и испытано на практике. Ещё вы могли слы-

шать нарекания по шуму вентустановок, но это также зависит от квалификации монтажника. Правильная установка и корректное разведение потоков воздуха – вот секрет здоровой вентиляции. Свежий воздух защитит от аллергии, выхлопных газов, вирусов, сократит головную боль, даст выспаться и увеличит ваш личный КПД.

– Компания WOLF работает с инвесторами, или же в оборот производства идут собственные средства? Не повлияли ли на вас введенные санкции? Как удается справляться с трудностями, возникшими из-за этого?

Максим Гончаров: – Возвращаясь к нашему первому вопросу, ещё раз подчеркну, что WOLF GmbH – крупная европейская компания, которая, в свою очередь, входит в группу CentroTech, объединяющую ведущие мировые технические и торговые компании. Нам, как 100% европейской дочерней компании крупнейшей группы, доступны различные методы работы с финансовыми средствами и многие варианты взаимодействия с финансистами заказчиков. И это еще одно наше дополнительное конкурентное преимущество. Последнее время, например, мы часто работаем по аккредитиву, выпускаем банковские гарантии, если заказчик выдвигает данное требование. Что касается санкций, они, конечно, не добавляют комфорта в работе никому на российском рынке, тем более иностранному производителю. Однако несмотря на снижение доли иностранных производителей на российском рынке, наш оборот, количество поставок оборудования и проектов с каждым годом увеличиваются. Санкции серьезно усилили позиции российских производителей, конкуренция возросла, борьба за проекты стала более напряженной, но в этом нет ничего плохого, даже наоборот. Побеждает всегда сильнейший, а мы уверены в своем оборудовании и высокой технической подготовке наших сотрудников.

Эльвира Богданова: – Группа представлена на разных мировых рынках в смежных направлениях, и, кроме финансовой гибкости, мы с удовольствием пользуемся интеллектуальной поддержкой коллег по цеху. В этой ситуации проще решиться на дальнейшие стратегически важные проекты. Санкции у нас такие же, как у всех, мы не воспринимаем их как трудности, мы подстраиваемся под нашу постоянно меняющуюся реальность, стараемся быть гибкими и трудолюбивыми. Прислушиваться к рыночным изменениям и прикладывать максимальные усилия, чтобы получить желаемый результат. В целом рынок большой, неохваченный потенциал есть, а у нашей компании уже прекрасные результаты, большие планы на будущее и профессиональная команда, которая любит свое дело.



WOLF – ON GUARD OF YOUR COMFORT!

The WOLF group of companies has a distinguishing feature – it's a sufficient level of freedom that headquarters give to subsidiaries in terms of their business development strategy. The management is aware of the characteristics of each region and relies on local companies. Over the years, the Russian subsidiary WOLF GmbH went through different stages of development, dynamically conquering the market, and last year, after restructuring the business, singled out 2 main business units, each had its own general director appointed. The heating systems were taken under the leadership of Elvira Bogdanova, who for many years headed the company's finances. The industrial ventilation unit was headed by Maxim Goncharov, who also worked for WOLF with key clients for many years. Colleagues have been working together for a year now and they note that this was the only right decision that brings positive results both in personnel management and business management in Russian reality.

INFORMATION:

WOLF GMBH IS A FULL-SERVICE SUPPLIER OF HEATING AND AIR HANDLING SYSTEMS FROM GERMANY. IT EXISTS SINCE 1963, IN RUSSIA – SINCE 2012. IN TERMS OF MARKET SHARE, WOLF ENER-GOSBEREGAYUSH-CHIYE SISTEMY LLC IS AMONG THE TOP 5 FOREIGN SUPPLIERS OF CONDENSING HEATING EQUIPMENT AND THE TOP 3 IN INDUSTRIAL VENTILATION. WOLF SYSTEMS ARE INSTALLED IN THE STATE KREMLIN PALACE, DOMODEDOVO AIRPORT, AT THE MERCEDES-BENZ MOSCOVIA PLANT AND MANY OTHER FACILITIES. THE OFFICIAL SITE OF THE RUSSIAN BRANCH – WWW.WOLFRUS.RU



– WOLF is the largest supplier of air handling systems in Europe. What are your advantages and what makes you different from companies with similar production? What special offers can you give to a client so that they choose you?



Maxim Goncharov: – Yes, we can say that since company's foundation in 1963, WOLF has become the leader in the European market. Years of experience in solving complex technical tasks and an impressive list of large and well-known objects around the world allows us to declare this. In particular, we have been in the top 3 suppliers of industrial ventilation in terms of the volume of equipment sold for several years in the Russian market. Among our advantages are the accuracy and literacy of the calculation and selection of equipment, reliability and German quality of the product, ensuring the highest requirements in accordance with European standards and the shortest delivery times for any volume of equipment placed in the order. We are ready to fulfill any project requirements, provide maximum flexibility in implementing standard solutions in the field of ventilation and complex individual technical tasks, offer maximum technical support for design organizations involved in developing solutions for any public and industrial facilities, transportation infrastructures, major airports, modern sports and entertainment facilities, including ice arenas.

– You have a very large-scale production with offices in different countries? Do you work only with large customers, or can you design and install equipment for an individual client? Say, for a residential building or apartment?

Elvira Bogdanova: – This is perhaps a question for me. Household ventilation for a residential house or apartment is one of our flagship products. It is interesting to work with it, we only form the market, increase knowledge and see great interest.

People want to take care of their health, breathe fresh air, while maintaining the optimum temperature in their house and saving resources that are used during natural ventilation. But let's not forget about the WOLF heating systems. They are designed for servicing both large objects (cogeneration plants, boiler houses) and private clients. The product line is unique because we supply a whole complex for home heating – high-tech gas boilers with an increased level of security and state-of-the-art automation and solar systems that can heat a house using free solar energy. This entire system, together with household ventilation, can work together, being controlled by one module, making up the system of a smart, energy-efficient home with remote access from anywhere in the world from a smartphone. This is the future!

– When clients contacts you, do they already come with their project, or do you study the object yourself and make a project?

Maxim Goncharov: – We are ready to listen and accept an application from any client and offer the equipment calculation on its own if the client has a ready technical task. In some cases, we redirect the client to one of our partners, which are engineering companies, who have experience with our equipment and offer design, installation and maintenance services for our systems, of course, under our strict guidance. We monitor every our project.



Elvira Bogdanova: – We have close relationships with each party involved in providing a comfortable climate in apartments and houses. We train employees of our partners so that their clients receive the optimal solution according to their needs. We pass on our knowledge and experience to installation staff. The safety and ease of use of the equipment depend on their work. Our staff employs professional team which is ready to help in any matter. Often, our representatives are involved in the design and even sometimes go to the

objects of private customers to participate in the installation of household ventilation or advising on the installation of heating equipment. It is interesting for us to observe the implemented projects, technically non-standard tasks, climate solutions using our new products, and, of course, we are pleased to participate as much as possible in projects with a set of climate solutions from WOLF.

– After the work on the project is completed, the equipment is mounted and running, do you offer services for its maintenance? What is included in this list of services?

Maxim Goncharov: – For large facilities with industrial ventilation WOLF, which can afford permanent staff, the most working option is training of service specialists by our service engineers at the facility or at our WOLF Academy, or at a manufacturing plant in Germany, depending on the complexity of the project. We also assist and give recommendations in the formation of the correct set of spare parts and consumables (filters, etc.). In addition, there are our accredited service centers in different regions of the country, and we recommend that you enter into service with them. But, in any case, we cannot afford to forget about our delivery, and our service engineers are always in touch with customers. The list of services is determined individually by the complexity and features of the equipment (number of inspections, frequency of replacement of filter elements, etc.). Everything is determined by local climatic conditions and features of the units in the ventilation system set. Moreover, representatives of the plant, including managers, personally visit all important facilities after delivery to communicate with customers and inspect deliveries and provide guarantees and service. Ensuring and maintaining the company's image of a reliable and responsible supplier is always a priority!

Elvira Bogdanova: – Yes, the training is carried out regularly and for the service centers themselves. They are ready to troubleshoot and take on regular service if needed. But in addition to this, we are now developing an extended guarantee for heating equipment and domestic ventilation, because with proper installation by specially trained and certified installers, you can use WOLF equipment forever and a day and it is quite easy to use – weather-dependent automation adjusts to external factors, saving you a monthly fee, German quality does not break, management via the Internet makes life much easier, and the hotline specialists are always in touch if there is any question.

– As we can see, WOLF has a very well-developed system of support and customer service, how long has the company gone to this?

Maxim Goncharov: – In general, the plant has been going to this since its inception, and a demanding customer from Europe will never buy equipment without service and support. The company provides the same principle in Russia. The brand WOLF has been for more than 25 years in the Russian market, but the first deliveries were carried out by Russian distributors of the plant. Since 2012, after the establishment of a subsidiary in Russia, we have been able to provide a full cycle of work with the customer from calculation and selection to the implementation and performance of post-warranty and maintenance services. In addition, we are constantly expanding the geography of our service centers, training local staff, helping to sign service contracts, controlling the availability of spare parts and consumables in the regions.

Elvira Bogdanova: – We are engaged in technically complicated equipment. Ordinary users can really find it difficult to determine their own needs, to find the optimal solution. It is obvious that our equipment has a detailed instruction. But each of us understands that issues are resolved faster and more efficiently through personal communication with a specialist. This need manifested itself from the very beginning of sales, and, watching incoming requests, we are constantly improving the methods, speed and quality of reaction to these requests – a hotline, e-mail service, chat with technical support on the site, instant messengers, and even comments on social networks. If there is another resource that users can use to contact the company, we will be the first to use it.

– Ventilation and air conditioning systems, of course, bring great benefits to people, but, nevertheless, sometimes they are harmful to health, as they accumulate dangerous bacteria and viruses. Is it true? And what should be done (during production and operation) in order not to harm health?

Maxim Goncharov: – It is well known



that any technical system without proper maintenance according to the established regional regulations and manufacturer's instructions will have a negative impact and reduce its resource. Both a car, and a complex household appliance, and an air supply system of a "clean room" must have their own maintenance procedure, which will ensure all the calculated parameters of this unit. And then there will be no negative impact. As a modern supplier, we always ensure maximum hygiene of our installations, applying the latest developments of filter elements, humidification and dehumidification systems, special coatings of surfaces that prevent development of bacteria, designs that provide quick condensate drainage from installation sections during humidification and cooling processes are always used. All sections have easy access for inspections and cleaning, automation systems will check and promptly help the customer to check or replace, sending information either to the dispatching system or directly to a mobile phone. There are many patented solutions, in particular, in our household ventilation line, air ducts with a special hygienic coating are used, which can be used for up to 10-15 years without replacement and special maintenance, as well as without mixing fresh and used air.

Elvira Bogdanova: – In general, ventilation systems can have such a problem, but not WOLF;). All this has long been technically solved and tested in practice. You could also hear complaints about the noise of the ventilation units, but this also depends on the qualifications of the installer. Proper

installation and proper dilution of air flows is the secret of healthy ventilation. Fresh air will protect against allergies, exhaust gases, viruses, reduce headaches. It will help to sleep and increase your personal efficiency.

– Does the WOLF company work with investors, or do you use your own funds in the production turnover? Did the sanctions affect you? How do you cope with the difficulties that have arisen because of them?

Maxim Goncharov: – Returning to your first question, I would like to emphasize once again that WOLF GmbH is a large European company, which belongs to the CentroTech group, which unites the world's leading technical and trading companies. We, as a 100% European subsidiary of the largest group, have access to various methods of working with financial assets and many options for interacting with the financiers of customers. And this is another of our additional competitive advantage. Now, for example, we often work on a letter of credit, issue bank guarantees, if the customer puts forward this requirement. As for the sanctions, they, of course, do not add comfort in the work to anyone in our Russian market, especially to a foreign manufacturer. However, despite the decline in the share of foreign manufacturers in the Russian market, our turnover, the number of deliveries of equipment and projects are increasing every year. Sanctions have seriously strengthened the position of Russian producers, competition has increased, the struggle for projects has become more intense, but there is nothing wrong with that, quite the contrary. The strongest always wins, and we are confident in our equipment and high technical training of our employees.

Elvira Bogdanova: – The group is represented in different world markets in related areas, and, besides financial flexibility, we are pleased to use the intellectual support of our colleagues. In this situation, it is easier to decide on further strategic projects. We have the same sanctions as everyone else, we do not perceive them as difficulties, we adapt to our ever-changing reality, we try to be flexible and hardworking. We observe market changes and make maximum efforts to get the desired result. In general, the market has a large, untapped potential, and our company already has excellent results, big plans for the future and a professional team that loves its work.





Автомобили Mercedes-Benz – мечта любого автолюбителя. «Мерседес» – это престижно, комфортно, представительно. В этом году в Подмоскowie произошло событие, позволившее сделать мечту чуточку ближе, – дело в том, что на территории индустриального парка «Есипово» в Московской области открылся завод по производству автомобилей этой марки. Об этом – в интервью генерального директора ООО «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус» Акселя Бензе.

MERCEDES-BENZ:

европейские традиции качества

– 3 апреля 2019 года состоялась торжественная церемония открытия нового завода по производству легковых автомобилей. Почему местом расположения выбрали именно Московскую область? Чем привлек регион?

– Наше решение о расположении завода в Есипово было принято на основании многих количественных и качественных исследований. Важнейшими аспектами нашей оценки местоположения были развитая транспортная инфраструктура (наличие автомобильных и железных дорог, аэропорта), доступность ресурсов (газо-, водо- и энергоснабжение), наличие поставщиков и высококвалифицированной рабочей силы, экономическая ситуация в регионе в целом, а также надежные правительственные партнеры.

– Насколько будут отличаться легковые автомобили, производимые на новом заводе, от тех, которые производятся в Германии?

– Как в конструктивном, так в качественном плане отличий не будет. Автомобили будут такими же, какими они сходят с конвейера в Германии, ЮАР, Венгрии или в любой другой стране, где у концерна «Даймлер АГ» есть производственные площадки.

Концерн присутствует на рынке вот уже более 130 лет, основывает свою коммерческую деятельность на ценностях, которые являются неизменным атрибутом и драйвером развития нашего бренда, – это качество, инновации, дизайн, безопасность и комфорт. Перед каждым заводом в зависимости от региона ставится первостепенная

задача – обеспечение высокого качества выпускаемого продукта, отвечающего эталонным стандартам компании. Опыт предприятий в других уголках мира показывает, что мы в этом преуспели.

– Мощность нового завода Mercedes-Benz – 25 000 автомобилей в год. Достаточно ли ее для удовлетворения спроса российских потребителей? Будут ли поставляться в Россию легковые автомобили, произведенные на заводах компании в других странах?

– Мы можем только отметить, что проект завода создавался с тем запасом, чтобы быть ближе к нашим российским клиентам. Наши мощности также рассчитаны на оперативную и качественную адаптивность к меняющимся запросам рынка.

– На этом производстве будут использоваться какие-либо новые, прогрессивные технологии, которых нет на других предприятиях глобальной производственной сети Daimler?

– На новом заводе по производству легковых автомобилей руководство Mercedes-Benz делает ставку на так называемую «полностью гибкую сборку» и интеграцию самых современных технологий в производственные процессы. Автономная доставка материалов и трансформируемое оборудование позволят ещё эффективнее реагировать на запросы клиентов. За счёт применения автоматических самоходных тележек, доставляющих компоненты на участки сборочной линии по всему цеху, можно интегрировать

в серийное производство различные типы и модификации кузова, а также их производные варианты.

Завод Mercedes-Benz был задуман и спроектирован согласно концепции one roof. Согласно плану, все цеха располагаются под одной крышей. Это позволяет ускорить пропускную способность сборочной линии и облегчить перемещение сотрудников по территории. Другие меры, предусмотренные в стратегии «Индустрия 4.0», будут реализованы уже в виде инновационных информационных технологий. Завод «Московия» будет интегрирован в единую глобальную сеть Mercedes-Benz Cars, в которой все заводы связаны друг с другом.

Другие технологии и оборудование не будут впервые внедрены в производство, но они являются самыми современными из тех, что использует «Даймлер АГ» на своих заводах по всему миру. Они уже доказали свою надежность и эффективность. Например, одна из них – это новейшая технология окраски кузовов.

Завод «Мерседес-Бенц» в России продолжил правильные европейские традиции применения водорастворимых эмалей. Основная цель – сделать предприятие экологически полноценным. Сложно переоценить отсутствие в составе эмалей органических растворителей, таких как ксилол, бутилацетат, толуол, бутанол, которые крайне негативно влияют на здоровье сотрудников, наносят вред окружающей среде в виде выбросов в воздух и в виде необходимости утилизации опасных отходов, создают опасность возгорания в цехе. У нас



данные растворители заменит вода.

Второй важной особенностью нашей технологии окраски является применение системы IP2, то есть окрашивание кузова без использования вторичного грунта. Наш завод первым в России стал использовать данную систему совместно с применением водорастворимых эмалей. Отсутствие грунта в системе нашего лакокрасочного покрытия дает дополнительные экологические плюсы в виде отсутствия грунта, сохранения энергии на работу роботов и печей, снижения вредных выбросов и сбросов. Естественно, такой процесс более сложный с точки зрения технологии, но нам удалось собрать команду профессионалов (технологов, управленцев), имеющих серьезный опыт работы на автозаводах. Многие из наших сотрудников уже прошли дополнительное обучение на заводах «Мерседес-Бенц» в Германии, Венгрии, Бразилии, Индии. Эти заводы успешно применяют данные технологии для получения окрашенной поверхности класса премиум.

Если говорить об эргономике пространства, наш завод имеет множество инструментов для создания комфортных и безопасных условий работы наших сотрудников. На многих участках, где требуется работа сотрудников с нижней частью автомобиля (пороги, нижние части дверей), установлены электрические подъемные

платформы. В камерах нанесения установлено 18 вспомогательных роботов, которые открывают двери, капот и багажник, для того чтобы распылительные роботы могли нанести лакокрасочные материалы на внутренние поверхности кузова. На многих других заводах внутренние поверхности окрашивают вручную, при этом вредность таких работ очень высока, а качество лакокрасочного покрытия нестабильно. Такой заботой о персонале и их здоровье могут похвастаться очень немногие автозаводы.

В местах использования высокого напряжения при нанесении катафорезного грунта в камерах нанесения эмалей и лака установлена двойная защита от проникновения. Датчики на дверях снимают высокое напряжение в случае попытки проникновения в опасную зону. Также на входах и выходах из камер установлены защитные световые барьеры для надежной защиты жизни и здоровья сотрудников.

– Нельзя обойти стороной и вопрос кадровой политики. Какой уровень квалификации необходим для работы на вашем производстве? С какими трудностями столкнулись при формировании штата? Как проходит обучение специалистов?

– В вопросе отбора и найма сотрудников ООО «МБМР» тесно сотрудничает с региональными и федеральными ведомствами, также рекрутинговыми агентствами. Попробовать себя на должности оператора производственной линии может каждый. Набор

осуществляется с помощью различных инструментов, позволяющих определять опыт, специфику и уровень квалификации кандидатов.

Объявления о вакансиях размещены на порталах поиска работы, на официальном сайте завода в России, в профилях в социальных сетях, также можно встретить рекламу на транспортных средствах и на ярмарках вакансий.

Для обработки всех заявок привлечено агентство, которое осуществляет отбор по строгим инструкциям и специальным критериям компании. Второй уровень отбора реализуется отделом кадров ООО «МБМР».

В компании действует программа наставничества, которая предполагает плавное вхождение в должность, обеспечивает надлежащее обучение и осуществляет контроль навыков и знаний. Только после сдачи экзаменов испытательный срок считается пройденным. Благодаря контролю знаний сотрудник имеет все возможности карьерного роста и развития. Наставники проходят обучение на других заводах «Даймлер» по всему миру, после чего передают полученные знания и навыки своим коллегам. С этой же целью на завод приглашают иностранных специалистов.

Более двухсот сотрудников ООО «МБМР» за 2018 прошли обучение в 6 странах мира.

Карьерный рост определяется не субъективной оценкой менеджера – это выстроенный объективный процесс продвижения специалистов и сотрудников производства.





MERCEDES-BENZ:

european quality traditions

Mercedes-Benz cars are the dream of any motorist. Mercedes is prestigious, comfortable, and representative. This year, an event, which made the dream a little closer, occurred in the Moscow region – a plant for the production of cars of this brand was opened in the territory of the Industrial Park Esipovo in the Moscow region. Read about this in an interview with Axel Bense, CEO of Mercedes-Benz Manufacturing RUS LLC.



– On April 3, 2019, a solemn opening ceremony of a new car plant was held. Why was the Moscow region chosen? What has attracted you in the region?

– Our decision on the location of the plant in Esipovo was made on the basis of many quantitative and qualitative studies. The most important aspects of our location assessment were a developed transport infrastructure (availability of roads and railways, an airport), resource availability (gas, water and energy supply), availability of suppliers and a highly skilled workforce, the economic situation in the region as a whole, and reliable government partners.

– How much will the cars produced in the new plant differ from those produced in Germany?

– There will be no differences both in constructive and quality terms. Cars will be the same as those assembled in Germany, South Africa, Hungary or in any other country where Daimler AG has production sites.

The group has been present on the market for more than 130 years; it bases its commercial activity on the values that

are the invariable attribute and driver of development of our brand – quality, innovation, design, safety and comfort. Each plant is assigned the primary task of ensuring high quality of the manufactured product that meets the company's reference standards. The experience of enterprises in other parts of the world shows that we have succeeded in this.

– The production capacity of the new Mercedes-Benz plant is 25,000 cars per year. Is it enough to meet the demand of Russian consumers? Will cars produced at the company's plants in other countries be supplied to Russia?

– We can only note that the project of the plant was created to be closer to our Russian customers. Our facilities are also designed for operational and high-quality adaptability to changing market demands.

– Will this production use any new, advanced technologies that are not available at other enterprises of the global production network Daimler?

– At the new passenger car plant, Mercedes-Benz management is counting on the so-called “fully flexible assembly” and integration of the most modern technologies into production processes. Autonomous delivery of materials and transformable equipment will allow us to respond to customer requests even more efficiently. Due to the use of automatic self-propelled carts delivering components to the assembly line sites throughout the workshop, various types and modifications of the body, as well as their derived versions can be integrated into mass production.

The Mercedes-Benz plant was conceived and designed according to the one roof concept. According to the plan, all workshops are located under the same roof. This speeds up the assembly line throughput and facilitates the movement of staff across the site. Other measures stipulated in the strategy Industry 4.0 will be implemented in the form of innovative information technologies. The Moskovia plant is integrated into a single global network of Mercedes-Benz Cars, in which all the plants are connected to each other.

Other technologies and equipment will not be introduced into production for the first time, but they are the most advanced of those used by Daimler AG in their plants around the world. They have already proven their reliability and efficiency. For example, one of them is the latest body painting technology.

The Mercedes-Benz plant in Russia continued the sound European tradition of using water-soluble enamels. The main goal is to make the company environmentally friendly. It is difficult to overestimate the absence of organic solvents in the enamels, such as xylene, butyl acetate, toluene, butanol, which have a very negative impact on the health of employees, harm the environment in the form of emissions into the air and the need to dispose of hazardous waste, create a fire hazard in the shop. We have water to replace these solvents.

The second important feature of our painting technology is the use of the IP2



system, that is, the painting of the body without the use of recycled coating. Our plant was the first in Russia to use this system in conjunction with the use of water-soluble enamels. The absence of coating in the system of our paintwork provides additional environmental benefits in the form of lack of coating, saving energy for the work of robots and furnaces, and reducing harmful emissions and discharges. Naturally, such a process is more complicated from the point of view of technology, but we managed to assemble a team of professionals (technologists, managers) with serious experience in car manufacturing. Many of our employees have already completed additional training at Mercedes-Benz factories in Germany, Hungary, Brazil, and India. These plants successfully use these technologies to produce a premium colored surface.

If we talk about ergonomic aspects of space, our plant has many tools to create a comfortable and safe working environment for our employees. In many areas where work with the lower part of the car is required (thresholds, lower parts of doors), electric lifting platforms are installed. 18 auxiliary robots that open doors, hood and trunk, so that spray robots can apply paint and varnish materials to the inner surfaces of the body are installed. In many other factories, internal surfaces are painted by hand, while the harmfulness of such works is very high, and the quality of the paintwork is unstable. Very few car factories can boast such care about the staff and their health.

In places where high voltage is used when applying cataphoresis primer in enamel and lacquer coating chambers, double protection against penetration is established. Sensors on the doors will remove high voltage if there is an attempt to enter the danger zone. Also, at the entrances and exits of the chambers, protective light barriers are installed to reliably protect the life and health of employees.

– We cannot ignore the issue of personnel policy. What level of qualification is required to work in your production? What difficulties did you face when forming a team? How do you train specialists?

– In the matter of selection and recruitment of employees, MBMR closely cooperates with regional and federal agencies, as well as recruiting agencies. Everyone can try himself as a production line operator. Recruitment is carried out with the help of various tools that allow determining the experience, specificity and qualification level of candidates.

Vacancy announcements are posted on job search portals, on the official site of the plant in Russia, in profiles on social networks, you can also find advertising on vehicles and at job fairs.

To process all applications, an agency was recruited that selects according to strict instructions and special criteria of the company. The second selection level is implemented by the HR department of MBMR.

The company has a mentoring program, which provides a smooth entry into the position and proper training, exercises control of skills and knowledge. A probationary period is considered passed only after passing the exam. Thanks to the knowledge control, the employee has all the opportunities for career growth and development. Mentors are trained at other Daimler plants around the world, and then pass on their knowledge and skills to their colleagues. With the same purpose, foreign specialists are invited to the plant.

More than two hundred employees of MBMR were trained in 6 countries of the world in 2018.

Career growth is determined not by the subjective assessment of the manager – this is an objective process of promotion of specialists and production staff.





Глобальное потепление – проблема, конечно, острая, однако зимой людей по-прежнему куда больше волнуют вопросы отопления. Да и летом отключение горячей воды не сильно радует тех, к кому она поступает, что называется, «централизованно». Что же касается промышленных предприятий, то для многих из них котлоагрегаты – как сердце, без которого некоторые производственные процессы просто невозможны. С компанией Viessmann – одним из ведущих мировых производителей систем отопления, охлаждения и промышленных установок – наш журнал своих читателей уже знакомил. Одной из важных вех в работе компании на территории России стал запуск в 2016 году нового предприятия в Липецкой особой экономической зоне. О том, насколько оправдались ожидания от запуска этого завода, о том, что радует и огорчает при работе в России, и, конечно же, о планах на будущее – в беседе с генеральным директором ООО «Виссманн» Мариусом Шубертом.

МАРИУС ШУБЕРТ, VISSMANN:

«ВОЗМОЖНОСТЕЙ
ДЛЯ РОСТА ЗДЕСЬ БОЛЬШЕ,
ЧЕМ В ЕВРОПЕ»

**«САМЫЙ ЛУЧШИЙ ГОД
ПРИХОДИЛ ВЧЕРА»**

– Г-н Шуберт, заводу в Липецке третий год, но Viessmann работает в нашей стране уже более 20 лет. Что из задуманного осуществить удалось? Что, может быть, нет... Стал ли очередной – «новый» год работы лучше «старого», как это принято желать в России?

– С удовольствием отмечу, что за всё время присутствия нашей компании в России 20-й – юбилейный для нас год оказался самым успешным. Существующий на сегодняшний день спрос на выпускаемое Липецким заводом оборудование и темпы его роста превзошли наши самые смелые ожидания. Новый завод, инвестиции в строительство которого составили 1,5 млрд рублей, стал самым передовым с точки зрения технического оснащения производством немецкого холдинга. И закончили мы 2018 год на подъеме – с 25% приростом продаж по отношению к году 2017-му.

Нам удалось перевыполнить собственные планы и загрузить Липецкий завод заказами на производство промышленных котлов так, что в итоге пришлось организовать вторую смену. А сегодня разговор идет уже и о третьей смене, так как существующих производственных мощностей уже не хватает.

Изначально завод был рассчитан на выпуск 250-300 промышленных котлов в год. Мы видим, что предприятие вышло на проектную мощность раньше, чем мы планировали. В 2018 году с завода было отгружено порядка 170 котлов.

Кроме того, в нашу программу сбыта входят, конечно же, и бытовые котлы, объем продаж которых составил в прошлом году около 25 тысяч единиц, а также сопутствующий ассортимент: радиаторы и комплектующие для систем отопления, системы вентиляции и водоподготовки.

– То есть кризиса, о котором многие у нас сейчас говорят, падения «покупательской способности» вы не заметили?

– Здесь нужно уточнять, какая именно продукция имеется в виду. Если говорить о промышленных котлах для теплоэнергетики, которые мы поставляем как с завода в Липецке, так и из Германии, то они пользуются большой популярностью. Именно по этой позиции мы заказами и перегружены. Промышленным предприятиям важны эффективность использования топлива и надежность оборудования.

Хороший спрос на промышленные котлы мы видим и со стороны городских теплоснабжающих организаций, муниципальных и государственных предприятий, которые строят новые и модернизируют существующие котельные и ТЭЦ, в том числе в рамках перехода с угля и мазута на газ.

Если же речь идет об оборудовании бы-

товом, ориентированном на частные дома и на квартиры в многоэтажках, то тут динамика явно не хватает. Этот рынок сейчас развивается не так быстро, как хотелось бы и нам, и нашим конкурентам. Тенденция такова, что спросом пользуется более дешевая продукция, а значит, продукция среднего и высшего ценового сегмента оказывается менее востребованной.

**«КОНКУРЕНТОВ МНОГО, НО НАША
ПРОДУКЦИЯ – ЭТАЛОН КАЧЕСТВА»**

– Раз уж заговорили о конкурентах – много ли их у вас здесь, в России? На сколько сопоставимо качество их продукции с вашей?

– В России у нас их очень много, даже больше, чем в других странах, потому что здесь представлены компании из Азии и Европы, но наша компания, равно как и наша продукция, уже давно является двигателем инноваций и эталоном качества. При этом мы следим, чтобы при её выборе определяющим фактором являлась не цена, а эксплуатационные характеристики, которые дают ей массу преимуществ перед продукцией других фирм.

Выпускаемые на нашем предприятии котлы приспособлены для температур подающей линии до 110°C и рассчитаны на рабочее давление 6, 10 или 16 бар. Это оптимальное сочетание характеристик для решения большинства задач, связанных с теплоснабжением промышленных объектов. Кроме того, технические параметры оборудования липецкого завода соответствуют требованиям к теплоносителю, который используется в городских системах центрального теплоснабжения. Это позволяет удовлетворить существующий в России спрос на оборудование для программ модернизации городских тепловых сетей, в том числе в рамках проектов газификации старых котельных. Специально для этой цели в Viessmann разработали комплексные решения в виде предварительно собранных систем на базе котлов Vitomax для сетей горячего водоснабжения. Их применение сокращает сроки монтажа и ввода в эксплуатацию источников теплоснабжения.

– Какое место занимает Россия в объемах продаж компании?

– Наиболее важным стратегическим рынком для компании Viessmann уже много лет остается Германия. В число ключевых рынков также входят такие страны как Россия, США, Великобритания и Китай.. В общей сложности на долю экспорта и продаж зарубежных филиалов сейчас приходится 56% оборота компании Viessmann Group. Российское представительство тоже вносит свой вклад в этот рост, и наша доля в этом обороте постоянно растет.

Локализация производства в Липецке как раз и связана с увеличением спроса на продукцию российского производства. Мы стремимся предоставить нашим партнерам и клиентам наиболее выгодные условия, стать более доступным продуктом на рынке, и запуск производства в России дает нам такую возможность.

– Раз уж завод в Липецке оказался столь удачным проектом, есть ли планы по его расширению?

– Уже на этапе планирования, еще до строительства мы приняли решение о приобретении участка, который позволит расширить наше производство и возводить дополнительные цеха. Именно так, как задумывали, все сейчас и происходит.

Начинали мы производить котлы мощностью от 2,3 до 6 МВт, в прошлом году расширили линейку продукции мощностью ниже 2 МВт – до 800 кВт. Сейчас диапазон мощности продукции варьируется от 800 кВт до 14 МВт. Мы постоянно обсуждаем вопросы расширения номенклатуры продукции и претворяем эти планы в жизнь. У нас есть много интересных идей. Их реализация зависит от рынка и экономической ситуации в России. Мы очень гибкие и настроены на потребности российского рынка. Так, в планах дальнейшее расширение производства, рост количества производимых котлов, увеличение мощностного ряда и расширение продуктовой линейки. В частности, сейчас обсуждается вопрос по производству котлов мощностью 16,5 и 20 МВт.



– Очень важный вопрос – обслуживание техники. Кто занимается сервисом вашего оборудования?

– Даже самое высокое качество машин не гарантирует, что не будет поломок. И связано это, в первую очередь, с несоблюдением условий эксплуатации установок или из-за неправильного обслуживания. Поэтому сервис очень важен. И я очень горд, что наша компания предлагает профессиональный сервис, в том числе промышленный, используя опыт наших инженеров и партнёров. Если говорить о бытовых котлах, у нас есть более 300 авторизованных сервисных центров по всей стране. Представители этих компаний регулярно проходят обучение в нашей Академии, тестируются, подтверждая свои полномочия на проведение гарантийных ремонтов. У нас также есть собственная сервисная служба, которая в сложных ситуациях помогает нашим партнёрам. Ремонт и обслуживанием промышленных котлов занимается служба промышленного сервиса, которая предлагает услуги по гарантийному и постгарантийному ремонту. В этом направлении мы очень активно развиваемся.

– Как вы осуществляете отбор сервисных компаний, и каким требованиям они должны соответствовать?

– Есть прописанные требования, где упомянуты и теоретические знания, и допуски, и необходимость иметь склад запчастей, и требование 24/7 выезжать на все котельные, в которых установлены наши котлы. Мы проводим у них аудит, проверяя, соответствует ли их сервис стандартам качества нашей компании. Учитываем скорость работы, инструменты, уровень исполнения. Мы активно работаем над расширением сети авторизованных сервисных центров, чтобы наши клиенты могли получать качественное обслуживание своего оборудования.

**«ЗИМА УЖ БЛИЗИТСЯ,
А СОГЛАСОВАНИЙ НЕТ...»**

– В прошлогоднем интервью вы упоминали, что в России, в Сибири и Якутии, реализуется несколько уникальных в

своём роде проектов, которых нет и не может быть в Германии. Работаете ли вы сейчас над чем-то подобным?

– Одним из таких проектов была поставка котлов для одного из крупнейших тепличных хозяйств в Новосибирске. Сейчас именно для них мы в Липецке начали производить специализированные тепличные котлы, которые адаптированы под сибирские условия. Это направление развивается у нас очень активно.

За последний год водогрейные котлы Viessmann были установлены на крупнейших российских объектах. В их числе и котельные компаний на слуху, как, например, котельная АО «Петролеспорт» – одного из крупнейших операторов Большого порта Санкт-Петербурга; лидирующий в области производства ветеринарных вакцин Щелковский биокомбинат; фабрика холдинга «Продукты от Палыча» и многие другие. Можно назвать ещё крупнейшее в стране производство томатной пасты в Астраханской области. Этот завод просто огромный, в Европе таких нет, и там установлены самые большие паровые котлы из тех, что мы производим.

– Чем, по вашему мнению, отличается работа компании в России от работы в других странах? Изменилось ли что-то за 20 лет?

– В работе в России есть как плюсы, так и минусы, как преимущества, так и недостатки по сравнению с европейским рынком. Например, если в Германии всё четко планируется и идет по графику, то в России сначала приходится очень-очень долго ждать, пока тебе согласуют производство. Кажется, что завтра уже продукция должна быть готова – вот-вот снег пойдет, люди без отопления останутся, а согласований нет... Это одна из местных особенностей, которая за эти годы несколько не изменилась. Наверное, это и есть самое главное отличие.

Но здешний рынок крайне интересен для меня лично и для компании Viessmann, на нем можно добиться очень хороших результатов.

– А есть ли различия в спросе? Не зря же есть у нас поговорка «Что русскому хорошо, то немцу – смерть...»

– В России, как мне кажется, можно встретить те же тенденции, что и в Европе, но с некоторым опозданием. Например, в Германии домовладельцы уже практически полностью отказались от котельных в подвалах своих домов, на смену напольным котлам пришли более компактные настенные, которые можно устанавливать в любом помещении – от кухни до мансарды. Сейчас они набирают популярность и в России.

Постепенно растет спрос и на конденсационные котлы. В Западной Европе мы сейчас продаем только их, поскольку установка традиционных котлов до 400 кВт запрещено

законодательно из-за низкой энергоэффективности. Российские потребители тоже начинают понимать, что конденсационная техника более выгодна в эксплуатации. По нашим расчетам, разница в стоимости между конденсационным и обычным газовым котлом окупается за два – два с половиной года, после чего пользователь получает уже чистую экономию. По мере роста цен на энергоносители выгода от использования конденсационного оборудования становится все более ощутимой.

Спрос на энергоэффективные решения в России есть, но пока он не очень высок. В вопросах энергосбережения, на мой взгляд, очень многое зависит от законодательства и государственной поддержки

– Насчёт поддержки не скажу, но для того, чтобы люди начали, наконец, экономить, наши законодатели, кажется, делают слишком много...

– В Европе этот спрос, как и спрос на конденсационное оборудование, стимулирует государственная поддержка, различные субсидии и льготы, на которые могут рассчитывать те, кто выбирает энергоэффективные решения. Более того, если говорить о новом строительстве, домовладельцы обязаны использовать возобновляемые источники энергии в качестве одного из энергоносителей. Это, безусловно, способствует более активному развитию энергосберегающих технологий.

Сегодня группа компаний Viessmann предлагает довольно широкую линейку тепловых насосов. В Россию некоторые их модели мы тоже поставляем, несмотря на то, что спрос на них здесь пока небольшой. Более того, мы стали лауреатом премии Eco Best Award 2018 за уникальный проект модернизации системы теплоснабжения Усть-Илимской ГЭС. Установленные на электростанции три промышленных тепловых насоса позволяют экономить порядка 2,5 млн кВт*ч электроэнергии ежегодно. Источником тепла служит система охлаждения трансформаторов ГЭС. На сегодняшний день этот проект аналогов в России не имеет.

– Имея такой огромный опыт работы на нашем рынке, какие советы вы могли бы дать другим компаниям, желающим на него выйти?

– Российский рынок очень интересный. Здесь еще не все ниши заняты и развиты, и поэтому у компаний есть шанс здесь успешно развиваться. Какие советы можно дать другим компаниям? – Не сдаваться. В России есть очень много непривычных для европейцев вещей, которые могут восприниматься негативно. Но здесь и позитивных моментов немало. Так что они уравновешивают друг друга. Я работаю здесь много лет и знаю, что положительных вещей и возможностей для роста здесь больше, чем в Европе.



MARIUS SCHUBERT, VISSMANN:

“THE GROWTH OPPORTUNITIES HERE ARE LARGER THAN IN EUROPE”



Global warming, of course, is a daunting challenge. Still in winter people are much more worried about heating. And, in summer, indeed, those, who have municipal water supply, are not very happy with hot water outage.

As for industrial enterprises, boiler units for many of them serve like hearts, without which no production processes are possible. Our magazine has already habituated the readers with the Viessmann company – one of the world's leading manufacturers of heating, cooling and industrial installations. Launching the new enterprise in the Lipetsk special economic zone in 2016 is one of the important milestones in the work of the company in Russia. To what extent the launch of this plant came to the expectations, what are advantages and disadvantages of work in Russia and, of course, what are plans of the company for the future – the answers to these and even more questions are in our interview with Mariss Schubert, General Director of Vissmann.

**“THE BEST YEAR OF MY LIFE
CAME UP YESTERDAY”**

– *Mr. Schubert, the Lipetsk plant exists for the third year, while Viessmann has been working in our country for more than 20 years. What plans have you managed to implement? What plans, maybe, failed? Has this “new” year of work become better than the “old” one, as it is traditionally wished in Russia?*

– I can say with pleasure that for all the time of our work in Russia the 20th anniversary year is the most successful for us. The current demands for the equipment manufactured by the plant in Lipetsk and its growth rates have surpassed our wildest expectations. The new plant, the investment in the construction of which amounted 1.5 billion rubles, has become the most advanced in terms of technical equipment. We have finished 2018 on rise – with a 25% increase in sales compared to the rates of 2017.

We’ve managed to move beyond our own plans and the Lipetsk plant has got so many orders for the industrial boilers production, that we had to organize the second shift. Currently the formation of third shift is under discussion, since the existing production capacity is no longer enough.

Initially, the plant was designed for production of 250-300 industrial boilers per year. We see that the company reached its design capacity earlier than we had planned. In 2018, about 170 boilers were released from production.

Besides, our sales program includes domestic boilers, the sales volume of which amounted 25 thousand units last year, and the range of associated goods: radiators and accessories for heating systems, ventilation systems and water treatment.

– *Does it mean that you didn’t notice the massive loss of purchasing power due to the crisis, so widely discussed nowadays?*

– Here it is necessary to clarify what products we are talking about. If we talk about industrial boilers for power engineering, which we supply both from the plant in Lipetsk and from Germany, they are very popular. It is for this position that we are overloaded with orders. Industrial enterprises need fuel efficiency and equipment reliability.

We also observe good demand for industrial boilers from urban heat supply organizations, municipal and state enterprises that are building new and modernizing existing boiler houses and CHP plants, inter alia, in terms of passing from coal and masout to gas.

We can observe a shortage of dynamics in the sphere of household equipment for detached houses and high-rise buildings apartments. This market is not developing as fast as both we and our competitors would like. There is a tendency that cheaper



products are in demand, so that products in the middle and higher price segments are not in demand.

**“THERE ARE MANY COMPETITORS,
BUT OUR PRODUCTS ARE A QUALITY
STANDARD”**

– *Since we started talking about competitors - do you have a lot of them here in Russia? How comparable is the quality of their products with yours?*

– We have many competitors in Russia, even more than in other countries, due to the fact that companies from Asia and Europe are also represented here, but both our company and our products have been an engine for innovation and a quality standard for a long time. So we take care of not the price, but the use reliability which gives our equipment a lot of advantages over other companies’ products to be the shaping factor in the choice of our products.

Boilers produced by our company are adapted for the flow line temperatures up to 110° C and are designed for power pressure of 6, 10 or 16 bar. This is the optimal combination of characteristics for most tasks related to the heat supply of industrial facilities. The technical parameters of the equipment of the Lipetsk plant are compatible with the requirements of the heat carrier which is used in municipal heating systems. It makes possible to satisfy the existing in Russia demand for the equipment for the municipal heating networks modernization programs, including gasification projects for old boiler houses. Viessmann has developed packaged systems powered by Vitomax boilers as a comprehensive solution for domestic hot water networks. They help to reduce the time of installation and commissioning of heat sources.

– *What place does Russia have in the sales volumes of the company?*

– Russia is one of the top five strategic global markets for the Viessmann company, along with China, where it also has its own production, USA, Canada and the United

Kingdom. 56% of the Viessmann Group turnover accounts for the share of exports and overseas branch sales.

Russian representatives also contributes to this growth and our share in this turnover is constantly growing.

Localization of production in Lipetsk is precisely connected with an increase in demand for Russian-made products. We strive to provide our partners and customers with the most favorable conditions, to become more affordable product on the market, and the launch of production in Russia gives us such an opportunity.

– *Since the plant in Lipetsk turned out to be such a successful project, are there plans to enlarge it?*

– At the planning stage, even before the plant construction, we decided to choose a site that would allow us to expand and to build additional production facilities. Everything is happening now just as planned.

We started to produce boilers with capacities of 2.3-6 MW, last year we expanded our product range with capacities below 2 MW-800 kW. Now the power range of products varies from 800 kW to 14 MW. We regularly discuss the issues of product differentiation and implement these plans. We have a lot of interesting ideas. Their realisation depends on the market and the economic situation in Russia. We are very flexible and pointed to the needs of the Russian market. Thus, the plans include further expansion of production, an increase in the boilers output, the power range and the product line expansion. In particular, now we are discussing the idea of the of 16.5 and 20 MW boilers production.

– *The maintenance of equipment is a very important issue. Who is engaged in the service of your equipment?*

– Even the highest quality of machines does not guarantee that there will be no damage. A damage may happen, first of all, because of nonobservance of the operating conditions or due to improper maintenance.



That's why, the service is very important. And I am very proud that our company offers professional services, including industrial service and uses the experience of our engineers and partners. Talking about domestic boilers, we have over 300 authorized service centers throughout the country. Their representatives are regularly trained in our Academy and tested to prove credentials to carry out warranty repairs. We also have our own service provider, which helps our partners in difficult situations. The industrial service, which offers warranty and post warranty repair services, is engaged in the repair and maintenance of industrial boilers. We actively develop this direction.

- How do you select service companies, and what requirements should they comply with?

- There are prescribed requirements for theoretical knowledge, the cases of admittance, the obligation to have spare parts and the order to move 24/7 to the all boiler rooms, where our boilers are installed. There we held regular audit procedures, checking whether their services meet the quality standards of our company. We take into account the speed of work, the tools and the level of performance. We are actively working to expand the network of authorized service centers so that our customers can receive quality service for their equipment.

“WINTER IS COMING, STILL NO APPROVAL FOUND ...”

- Last year in the interview you've mentioned that there are several unique projects in Russia, in Siberia and Yakutia that don't exist and are impossible in Germany. Are you working on something like that right now?

- The supply of boilers for one of the largest greenhouse facilities in Novosibirsk was one of such projects. Specially for them in Lipetsk we have begun to produce specialized greenhouse boilers that are adapted to Siberian conditions. This direction develops actively in our country.

In the last year Viessmann boilers have been installed at the largest Russian facilities. Among them there are such well-known companies as the Petrosport JSC boiler house, one of the largest operators of the Greater Port of St. Petersburg; Schelkovo Biocombinat, the leader in the field of veterinary vaccines production; From Palych confectionery products company and many others. The largest in the country Astrakhan production of tomato paste can also be mentioned there. The plant is really huge, there are no such plants in Europe, and the largest steam boilers of ours are also installed there.

- What peculiarities of work in Russia can you mention? How does it differ from work in other countries? Has anything changed in 20 years?

- There are both pros and cons for work in Russia, both advantages and disadvantages compared to the European market. For example, in Germany everything is clearly planned and goes according to schedule, while in Russia you have to wait for a very long time to be agreed on production. It seems that the next day the products should be ready – it is about to snow, people are in danger to remain without heating, but still there are no approvals... This is one of the local features that remains over the years. Perhaps this difference is the most important.

Both Viessmann company and personally I still have a great interest in the local market, very promising results can be achieved there.

- Are there any differences in demand? Not without reason we have a proverb: “That is good for Russian – is the death for German.” (One man's meat is another man's poison)

- There are the same tendencies in Russia as in Europe, but they appear with some delay. For example, homeowners in Germany have almost completely abandoned the boiler rooms in the basements of their houses; floor boilers were replaced by more compact wall-

mounted boilers that can be installed in any room, from kitchen to attic. Now they gain popularity in Russia.

The demand for condensing boilers increase gradually. Currently we sell only this type of boilers in Western Europe, since the installation of traditional boilers up to 400 kW is prohibited by law due to low energy efficiency. Russian consumers also start to recognize that condensation technology is more profitable for use. According to our calculations, the cost difference between a condensing boiler and a conventional gas boiler pays off in two years in general, and after that the user gets net. As prices for the energy sources rise, the benefits of using condensing equipment become more and more tangible.

There is a demand for energy-efficient solutions in Russia, but it is not very high yet. In my opinion, energy conservation policy depends a lot on legislation and the state support.

- I don't speak of support, but our lawmakers seem to do too much in order to make our people economize...

- The state support and various of the subsidies and benefits, for those who choose energy-efficient solutions, stimulate this demand and the demand for condensation equipment in Europe. Moreover, if we talk about new buildings, homeowners are obliged to use renewable energy sources as one of the energy sources they use. Certainly it contributes to a more active development of energy-saving technologies.

Nowadays the Viessmann group of companies offers quite a wide range of heat pumps. We also deliver some of the models to Russia, despite the fact that the demand for them here is not very high yet. Moreover, we became the winner of the Eco Best Award 2018 for a unique modernization project of Ust-Ilimsk HPS heat supply system. Three industrial heat pumps installed at the power plant save annually about 2.5 million kWh of electricity. The source of heat is the cooling system of HEPP transformers. Today this project has no analogues in Russia.

- Having such a huge experience in our market, what advice would you give to other companies that want to enter it?

- The Russian market is very interesting. Not all niches are carved out and developed here, so there is a good chance for companies to successfully develop. What advice can be given to other companies? - Not to give up. The Europeans can come across many unusual things in Russia that can be perceived negatively. But there are a lot of positive moments here. They balance each other. I have been working here for many years, and I know that there are more positive things and opportunities for growth here than in Europe.



Этого человека называют выдающимся производителем и управленцем. Под его руководством находятся два из 18 заводов Roto Frank Holding AG. Один из них в Германии – в городе Ляйнфельден-Эхтердинген (Leinfelden-Echterdingen), а второй – в России, в подмосковном Ногинске, и на каждом из них он обеспечил образцовое развитие производства. Вильгельм Рольфес знает все о том, как максимально быстро выпустить качественный продукт при помощи внедрения системы бережливого производства и совершенных бизнес-процессов. Верит в менеджмент, ориентированный на строгое соблюдение стандартов качества продукции и услуг. Считает, что концепции German made и made in Russia отлично дополняют друг друга и идут на благо клиентам. Сегодня Вильгельм Рольфес отвечает на вопросы нашего журнала.



Вильгельм РОЛЬФЕС:

МОИ СОТРУДНИКИ
ДОЛЖНЫ СПРАВЛЯТЬСЯ
С ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
БЕЗ СТРАХА



– Завод в Ногинске отметил первое десятилетие своей истории. Оправдались ли ожидания? Какие цели поставлены на десятилетие следующее?

– В Ногинске нами были достигнуты все запланированные технические показатели. Завод работает в высоком стандарте качества. Вместе с тем у предприятия есть большой потенциал производительности, который может быть достигнут при изменении рыночных условий.

Что касается целей, то моя цель на 2019 год – переложить ответственность за этот завод на своего преемника. В конце года я выйду на пенсию.

– Куда поставляется продукция расположенного в Ногинске предприятия? Есть ли у нее зарубежные потребители?

нестандартных конструкций. Высоки ли спрос на такой продукт на российском рынке? Производятся ли такие конструкции на заводе в Ногинске?

– Высоким спросом пользуются алюминиевые продукты и окна и двери со специальным типом открывания (нестандарт). Производить их в Ногинске мы сейчас не можем, но вполне вероятно, что это случится в будущем.

– Отличается ли чем-то производство в Ногинске от производства в Германии?

– Завод в Ляйнфельдене выпускает вдвое больше продукции, чем завод в Ногинске, и имеет больше автоматических систем и роботов. В Ляйнфельдене заработная плата работников гораздо выше, поэтому мы работаем с автоматикой. Рабочие в Ляйнфельдене имеют высшее образование. Что касается

– Мы гордимся нашими работниками и заводом, который исправно работает. Мы разрабатывали его с коллегами из Ляйнфельдена и пришли к симбиозу в создании идей. Здесь, в Ногинске, я перешагнул внутренние логистические процессы. В этом мы были гораздо лучше Ляйнфельдена.

– Есть ли разница в менталитете наших народов? Если есть, то как она влияет на работу?

– Конечно, разница есть, но она невелика. Русские люди, например, более ориентированы на семью, чем немцы. Но Москва – это часть Европы, и Европа на российскую историю повлияла. У нас нет проблем в работе.

– Вы руководите двумя заводами и везде показываете наилучшие ре-



Roto Frank Holding AG,
Ляйнфельден-Эхтердинген, Германия
Photo: Roto image

– Помимо российских потребителей, мы поставляем продукцию в Польшу, Беларусь и Казахстан.

– 85% сырья для производства закупается в Российской Федерации, а что насчет оставшихся 15%? Какие материалы или комплектующие должны быть исключительно иностранного производства?

– Я думаю, что делать 85% закупок сырья в родной стране – очень хороший результат. Для нашего отдела закупок это тяжелая работа, которой он занимался и продолжает заниматься в течение последних десяти лет. Для остальных 15% поставщика в России мы не нашли. Одна из причин заключается в том, что таким образом мы делаем закупки по более низкой цене. Но процесс мы не останавливаем. Мы с нетерпением ждем, когда приблизимся к уровню 100%.

– Компания Roto уделяет особое внимание производству сложных и

администрирования, логистики, обслуживания и организации процесса, то они одинаковы. Кроме того, директор завода в Ногинске более свободен в принятии решений.

– Использует ли «Рото Франк», помимо российских рабочих рук, еще и российскую инженерную мысль? Ведутся ли на российском предприятии исследования, разработки?

– Мы ищем российскую рабочую силу. Мы знаем, что на российском рынке труда есть очень хорошие люди, и для работы в Ногинске нам не нужны эмигранты из Европы. Наши сотрудники очень часто посещают российские предприятия и перенимают здесь большой опыт. Хороший опыт даёт также посещение выставок.

– Какими достижениями в России гордится компания «Рото Франк»? Есть ли что-то такое, чему у нее может быть даже могут поучиться «коллеги» на родине, в Германии?

зультаты. Раскройте ваш секрет управления. Как бы вы сами определили свой стиль руководства?

– Дружелюбный, с уважением к человеку, открытый, плюс доверие и мотивация. Мои сотрудники должны справляться с ответственностью без страха. Делегирование ответственности очень важно.

– Вы кажетесь довольно прагматичным человеком, какое место в вашей карьере занимает интуиция и удача?

– Удача и интуиция нужны всем. Но с другой стороны, у меня есть понимание того, что такое слаженно работающий завод, и моя мотивация – делать его лучше день ото дня. Удача для этого просто необходима.

– И последние вопросы: какую музыку вы слушаете и какую книгу посоветуете прочесть бизнесменам?

– Я люблю рок-музыку. А что касается книги, то это «Toyota Ката» Майка Ротера.



Виктор МЕЛИХОВ:

ДЛЯ «РОТО ФРАНК»
КАЧЕСТВО — ВОПРОС
ПРИНЦИПИАЛЬНЫЙ



У России всегда свой путь. Как, в принципе, наверное, и у любой другой страны... На этом пути надо иногда открывать двери и периодически поглядывать в окна, чтобы видеть, что там – за границами, за пределами. Наш собеседник Виктор Мелихов – специалист международного уровня, российский топ-менеджер с более чем 20-летним опытом работы в строительной отрасли, сторонник построения бизнеса на ювелирно точной стратегии и оптимальной модели сбыта. С марта 2018 года он является генеральным директором ООО «Рото Франк» – российского подразделения транснациональной компании Roto Frank Holding AG – одного из крупнейших в мире производителей оконной и дверной фурнитуры.

– Ваша компания работает в России не первый год. Как влияют на работу предприятия изменения, происходившие за это время в стране и в отрасли?

– Бренд Roto стал известен на российском оконном рынке с момента его зарождения, с начала 90-х годов. Этот период и стал началом успеха Roto в России. И успех этот во многом связан со стратегическим партнерством компаний «Рото» и ТБМ.

За прошедшие годы компания «Рото Франк» вместе со своими партнерами и клиентами прошла и этап бурного роста рынка, и известные нам кризисные годы, которые в итоге и привели рынок к его сегодняшнему количественному и качественному состоянию.

Изменения в стране для всех нас очевидны, особенно после 2014 года. Их результат – замедление темпов роста экономики в России, усложнившиеся условия ведения бизнеса в связи с высокими процентными ставками и сложностями с финансированием, плюс (больше похожий на минус...) – падение доходов населения. Все эти обстоятельства непосредственным образом влияют на состояние экономики, в частности, на строительную отрасль и на оконную индустрию, как её часть.

По нашему мнению, важнейшими изменениями в оконной отрасли является значительное снижение объемов производства светопрозрачных конструкций с 55 млн м в 2012 году до 33 млн м в году 2019-м, сокращение количества компаний-производителей окон, развитие доли продуктов низкого ценового сегмента.

Особо негативное влияние на отрасль оказывает именно последний пункт. Развитие доли продуктов низкого ценового сегмента понижает маржинальность бизнеса оконных компаний до критических уровней, лишает их возможности стратегического развития и качественного роста. В этих обстоятельствах «Рото Франк» остается верной принципам ведения бизнеса, основанным на системном подходе к качеству, – качеству продукта, качеству сервиса, приверженности инновационному пути развития.

И в этой связи, следуя нашим долгосрочным стратегическим и краткосрочным целям, мы соответствующим образом используем как уже имеющиеся у нас, так и новые ресурсы.

– Насколько отличается подход к ведению бизнеса в России и в Германии?

– Roto Frank – транснациональная немецкая компания. Фамильной чертой Roto является системность на всех уровнях. Это значит, что ясно сформулированные и прописанные бизнес-процессы, действующие в компании, работают во всех регионах присутствия Roto в мире. Не является исключением и наше экономическое пространство «Россия – Белоруссия – Средняя Азия».

При этом все мы понимаем, что каждый из рынков, где присутствует «Рото Франк», имеет свои специфические особенности, и эти особенности мы, безусловно, учитываем.

– Новые разработки компании идут из Германии, или какая-то их часть ведется и в России?

– Группа Roto ведет постоянную и активную инновационную работу. Высокопрофессиональная команда инженеров и конструкторов работает над разработкой новых продуктов. Основной ресурс располагается, конечно, в штаб-квартире компании – в Ляйнфельдене.

Особенность этой работы заключается в том, что при разработке, производстве и выводе на рынок новых продуктов необходимо учесть особенности всех рынков, на которых группа компаний представлена, принять во внимание сегодняшние рыночные потребности и предсказать тренды на годы вперед. Так, как это было с новым поколением поворотно-откидной фурнитуры Roto NX. И в каждом из регионов присутствия Roto у нас есть представители, которые работают с запросами рынка и осуществляют коммуникацию с коллегами, занимающимися разработками в головном офисе.

– Насколько остро стоит перед вами вопрос подбора кадров? Как вы обучаете или переучиваете своих сотрудников?

– Есть такая поговорка: «Жить в обществе и быть свободным от общества невозможно». «Рото Франк», как многие наши коллеги-работодатели, занимается и подбором, и обучением, и развитием персонала. Конечно же, мы сталкиваемся с известными

нам на российском рынке проблемами в области HR.

Поскольку мы являемся не просто сбытовой, а производственной компанией, нам необходимо подбирать самый разнообразный персонал. И в этой связи мы имеем дело с трудностями разных уровней. Найти профессиональных рабочих, начальников линий и смен на производство – это задача директора завода господина Рольфеса. Моё дело – развивать сбытовую команду, от которой требуются и управленческие навыки, и навыки продаж, и многое другое. В выполнении этих задач огромную помощь и поддержку нам оказывает наш HR-отдел во главе с Аполлиной Степановой, а также Roto Campus – академия Roto.

– Какова ситуация на оконном рынке России в данный момент? Идет ли он, с вашей точки зрения, по уровню своего развития в ногу с рынками Европы?

– В данный момент ситуация на российском оконном рынке нестабильная. Непостоянен уровень спроса, высока амплитуда потребляемых объемов от месяца к месяцу, падает маржинальность бизнеса.

По-разному выглядят локальные рынки: так, к примеру, с точки зрения объемов и динамики по отношению к прошлому году ситуация в Москве и Санкт-Петербурге кардинально отличается от положения дел в регионах, где падение рынка измеряется десятками процентов.

С уверенностью могу сказать, что российский оконный рынок пока далек от состояния рынков европейских и, в частности, Германии. Это касается и фактических объемов, и сегментирования рынка по видам систем (ПВХ, алюминий, дерево), и долей продуктовых групп (поворотно-откидные окна, Patio и Door-системы, системы автоматизации и т.д.). Рынки европейские выглядят пока значительно более качественно.

Тем не менее, отечественный рынок тоже уже прошел определенные стадии роста и развития, которые наши европейские коллеги пережили ранее. Я полагаю, потребуется еще 5-7 лет, чтобы наш рынок стал сравним с европейским. Но одно ясно уже сейчас: российский рынок, как любой другой, всегда будет иметь свои характерные черты и особенности.



ООО «РОТО ФРАНК», Ногинск



Wilhelm ROLFES:

MY EMPLOYEES SHOULD HANDLE RESPONSIBILITY WITHOUT FEAR



This person is called an outstanding production worker and manager. Under his leadership, there are two of the 18 plants of Roto Frank AG. One of them in Germany is in the city of Leinfelden-Echterdingen, and the second in Russia, in the Moscow region city of Noginsk, and on each of them he provided an exemplary development of production. Wilhelm Rolfes knows everything about how to quickly produce a quality product with the help of the introduction of a lean manufacturing system and perfect business processes. He believes in management focused on strict adherence to product and service quality standards. He thinks that the concepts of German made and made in Russia perfectly complement each other and benefit the customers. Today, Wilhelm Rolfes answers the questions of our magazine.



- The plant in Noginsk marked the first decade of its history. Did the expectations come true? What goals are set for the next decade?

- We have achieved all the planned technical indicators in Noginsk. The plant operates in a high standard of quality. At the same time, the enterprise has a large productivity potential, which can be achieved with changing market conditions.

As for the goals, my goal for 2019 is to shift the responsibility for this plant to my successor. At the end of the year I will retire.

- Where are the products of the enterprise located in Noginsk shipped? Does it have foreign consumers?

- In addition to Russian consumers, we supply products to Poland, Belarus and Kazakhstan.

- 85% of raw materials for production are purchased in the Russian Federation, and what about the remaining 15%. What materials or components should be exclusively foreign-made?

- I think that making 85% of the purchases of raw materials in the home country is a very good result. For our purchasing department, it is hard work that they have been done for the past ten years. We did not find a supplier in Russia for the remaining 15%. One of the reasons is that we want to buy at the best price. If it is not possible we go international. But we do not stop the process. We look forward to getting closer to the 100% level.

- Roto pays special attention to the production of complex and non-standard designs. Is the demand for such a product in the Russian market high? Are such structures produced at the Noginsk plant?

- We have a high demand for aluminum products and special openings for windows and doors. We cannot produce them in Noginsk now, but it is quite likely that this will happen in the future.

- Does the production in Noginsk differ from the production in Germany?

- The plant in Leinfelden produces twice as many products as the plant in Noginsk and has more automated systems and robots. In Leinfelden, the wages of workers are much higher, so we work with automation. A higher amount of worker in Leinfelden are skilled worker. As for the administration, logistics, maintenance and organization of the process, they are the same. In addition, the plant manager in Noginsk has more liberty in making decisions.

- Does Roto Frank use, in addition to Russian workers, Russian engineering? Does the Russian enterprise conduct research and development?

- We are looking for Russian labor. We know that there are very good people in the Russian labor market, and we don't need

immigrants from Europe to work in Noginsk. Our employees visit Russian enterprises very often and adopt a great experience here. Visiting exhibitions also gives valuable experience.

- What achievements in Russia is the company Roto Frank proud of? Is there something that can be even useful for its "colleagues" at home, in Germany?

- We are proud of our employees and the plant, which is working properly. We developed it with colleagues from Leinfelden and came to a symbiosis in creating ideas. I built up the idea of intralogistics based on the example of Noginsk in Leinfelden. In this we were much better than Leinfelden.

- Is there a difference in the mentality of our peoples? If so, how does it affect work?

- Of course, there is a difference, but it is small. Russian people, for example, are more family oriented than Germans. But Moscow is part of Europe, and Europe has influenced Russian history. We have no problems in work.

- You run two plants and show the best results everywhere. Can you disclose your management secrets? What would you define your leadership style?

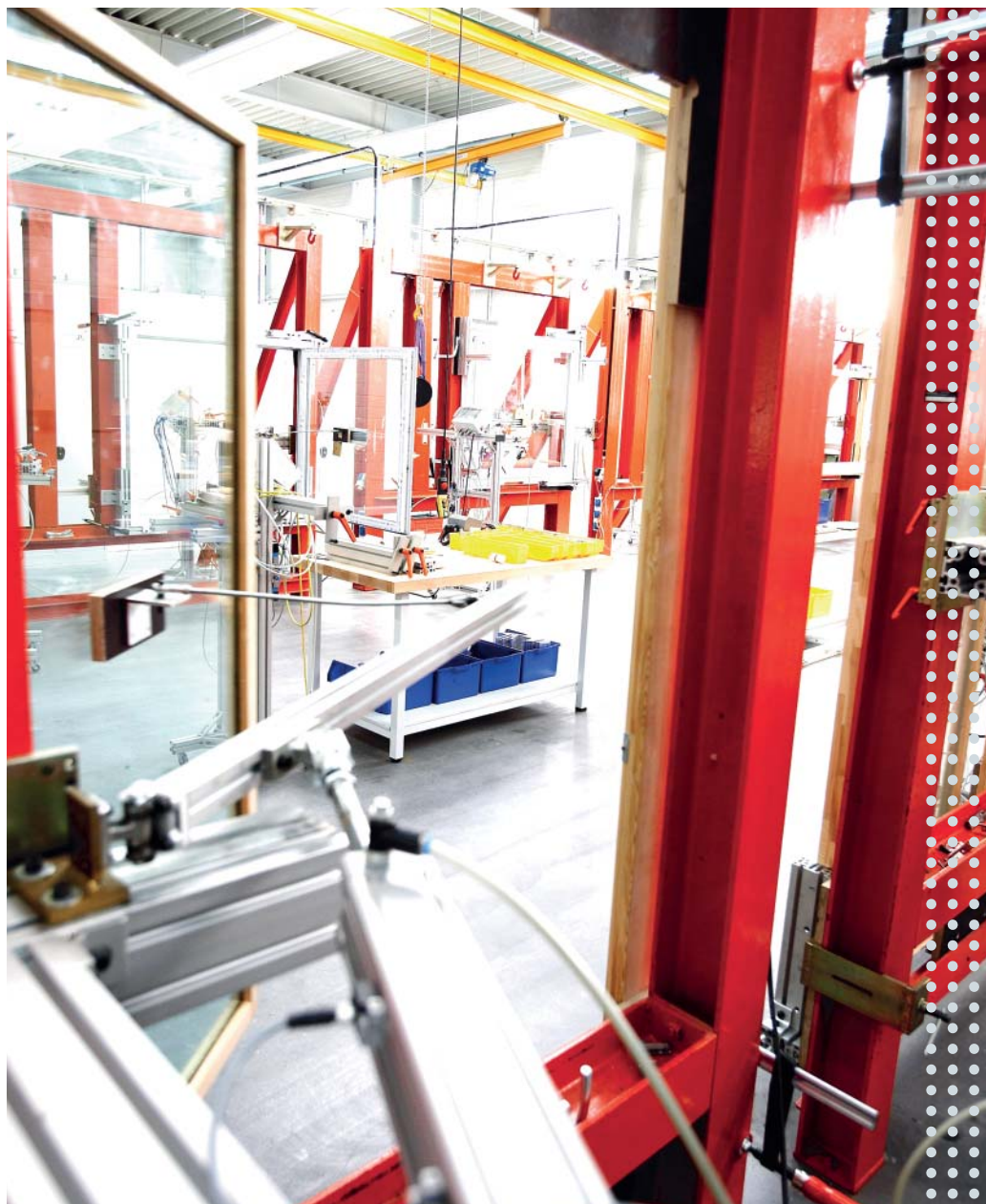
- Friendly, respect to the person, open honest dealing, plus trust and motivation. My employees should handle responsibility without fear. Delegation of responsibility is very important.

- You seem like a rather pragmatic person, what place does intuition and luck occupy in your career?

- Good luck and intuition are needed by everyone. But on the other hand, I have an understanding of what a well-functioning plant is, and my motivation is to make it better day by day. Good luck and trust for this is simply necessary.

- And the last questions: what kind of music do you like and what book will you advise businessmen to read?

- I like rock music. As for the book, this is Mike Rother's Toyota Kata.



Russia has its own way. As, in general, probably, any other country... In this way, one has to sometimes open doors and glance at the windows from time to time in order to see what is outside. Our interlocutor, Viktor Melikhov, is an international specialist, a Russian top manager with more than 20 years of experience in the construction industry, a supporter of building a business on a precise strategy and optimal marketing model. Since March 2018, he is the General Director of Roto Frank LLC, the Russian subsidiary of the multinational company Roto Frank Holding AG, one of the world's largest manufacturers of window and door fittings.



Viktor MELIKHOV :

QUALITY IS THE ESSENTIAL
ISSUE FOR ROTO FRANK



– Your company has been working in Russia for years. How do changes in the country and in the industry affect the work of the enterprise?

– The Roto brand has become known in the Russian window market since its inception, since the beginning of the 90s. This period was the beginning of the success of Roto in Russia. And this success is largely due to the strategic partnership of the companies Roto and TBM.

Over the past years, Roto Frank, together with its partners and customers, has passed the stage of rapid growth of the market, and the crisis years known to us, which ultimately led the market to its present quantitative and qualitative state.

Changes in the country are obvious to all of us, especially after 2014. Their result is a slowdown in economic growth in Russia, complicated business conditions due to high interest rates and difficulties with financing, plus (more like a minus...) – falling incomes of the population. All these circumstances directly affect the state of the economy, in particular – the construction industry and the window industry, as part of it.

In our opinion, the most important changes in the window industry are a significant reduction in the production of translucent structures from 55 million square meters in 2012 to 33 million square meters in 2019, a reduction in the number of window-making companies, and the development of the segment of low-priced products.

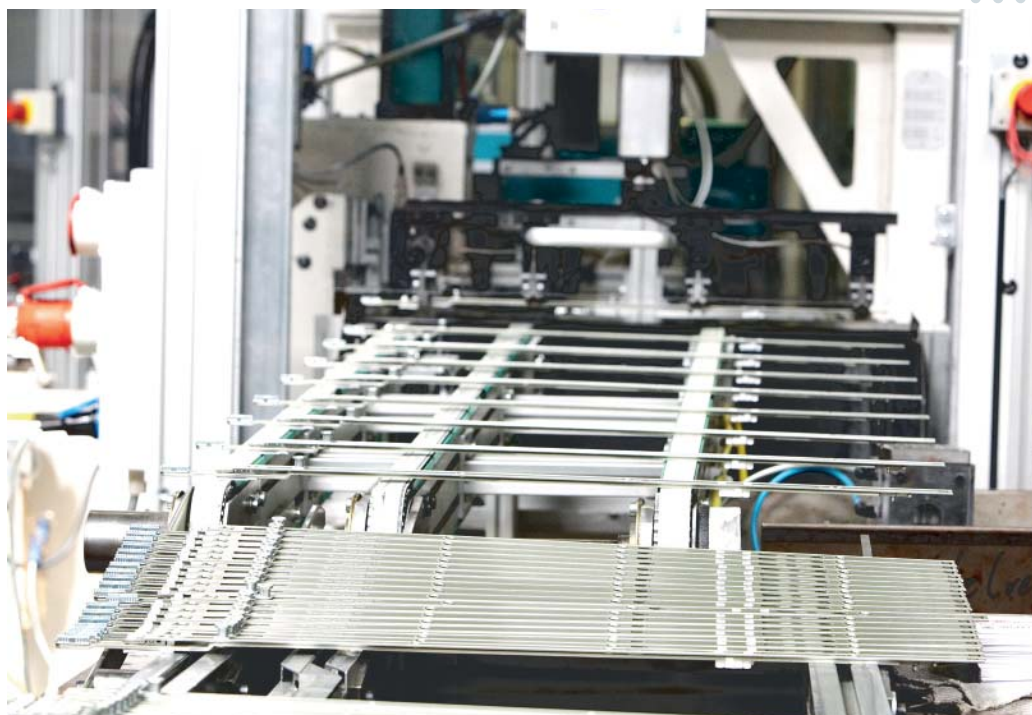
The last issue has a particularly negative impact on the industry. The development of the share of low-priced products lowers the marginality of the window companies' business to critical levels, depriving them of the possibility of strategic development and quality growth. In these circumstances, Roto Frank remains faithful to the principles of doing business based on a systematic approach to quality – product quality, quality of service, and commitment to the innovative development path.

And in this regard, following our long-term strategic and short-term goals, we appropriately use both our existing and new resources.

– How different is the approach to doing business in Russia and in Germany?

– Roto Frank is an international German company. Roto's family trait is consistency at all levels. This means that the clearly articulated and prescribed business processes operating in the company are followed in all regions of Roto presence in the world. Our Russia-Belarus-Central Asia economic space is no exception.

At the same time, we all understand that each of the markets where Roto Frank is present has its own specific features, and we, of course, take these features into account.



– Do new company developments come from Germany, or is some part of them being conducted in Russia?

– The Roto Group conducts a constant and active innovative work. A highly professional team of engineers and designers is working on the development of new products. The main resource is located, of course, in the company's headquarters – in Leinfelden.

The peculiarity of this work lies in the fact that when developing, producing and introducing new products to the market, it is necessary to take into account the peculiarities of all the markets in which the group of companies is represented, to take into account today's market needs and to predict trends for the years ahead. So, as it was with the new generation of Tilt&Turn hardware system Roto NX. And in each of the regions of Roto presence, we have representatives who work with market demands and communicate with colleagues engaged in developments at the head office.

– How acute is the question of personnel selection? How do you train or retrain your employees?

– There is a saying: "It's impossible to live in society and be free from society." Roto Frank, like many of our fellow employers, is engaged in the selection, training, and development of personnel. Of course, we are confronted with problems known to us on the Russian market and with challenges in the field of HR.

Since we are not just a sales company, but a production company, we are faced with the task of recruiting personnel of various categories. And in this regard, we are dealing with difficulties at different levels. Finding professional workers, line managers and shifts for production is the task of the production

director, Mr. Rolfes. My task is to develop a sales team, which requires management and sales skills, and much more. Our HR department, led by Apollinaria Stepanova, as well as Roto Campus – the Roto Academy, provides us with tremendous help and support in carrying out these tasks.

– What is the situation in the window market of Russia at the moment? Does it keep pace with European markets in terms of its level of development?

– At the moment, the situation in the Russian window market is unstable. The level of demand is not constant, the amplitude of consumed volumes is high from month to month, the business margin decreases.

Local markets look different: for example, in terms of volumes and dynamics relative to last year, the situation in Moscow and St. Petersburg is fundamentally different from the situation in regions where the market decline is measured in tens of percent.

I can say with confidence that the Russian window market is still far from the state of the European markets and, in particular, of Germany. This also applies to actual volumes, and market segmentation by type of systems (PVC, aluminum, wood), and the share of product groups (tilt & turn windows, Patio and Door systems, automation systems, etc.). European markets still look much better in terms of quality.

Nevertheless, the domestic market has also already passed certain stages of growth and development that our European colleagues have experienced before. I think it will take another 5-7 years for our market to become comparable with the European one. But one thing is clear now: the Russian market, like any other, will always have its own characteristics and peculiarities.



Кто в детстве не любил ездить на «длинных» автобусах с «гармошкой»? Самым увлекательным моментом путешествия был поворот, когда платформу с «гармошкой» разворачивало, и можно было висеть на поручнях и наслаждаться движением. Воспоминания такого рода посетили меня при знакомстве с продукцией международной компании «ХЮБНЕР ООО», уже несколько лет успешно ведущей производственную деятельность в Московской области на территории Богородского индустриального парка. И оказалось, что времена меняются, а вместе с ними – и те самые «гармошки», которые с годами претерпели изменения и стали лучше. Об этом рассказывает генеральный директор «ХЮБНЕР ООО» Сергей Абрамов.

Компания «ХЮБНЕР»: соло на «гармошке» для транспорта

МЕЖВАГОННЫЕ ПЕРЕХОДЫ: УДОБНО, БЕЗОПАСНО, НАДЕЖНО

– Наша основная продукция, – поясняет Сергей Абрамов, – так называемые «гармошки» для городского транспорта (автобусов, троллейбусов, трамваев), а также межвагонные переходы для поездов метро, электричек и пассажирских поездов. Вместительный и комфортабельный пассажирский транспорт без продукции нашей компании на сегодняшний день представить просто невозможно.

Главное направление деятельности компании на сегодняшний день – создание и производство так называемых вагонных и автобусных переходов. Мы предлагаем качественно новый продукт, который принципиально расходится с хорошо известным всем пассажирам стандартным образом. Если раньше переход из одного вагона поезда в другой временами не мог вызывать ничего, кроме отрицательных эмоций, сейчас это вполне комфортная составляющая поездки. Например, в былые времена нужно было выйти из вагона в тамбур, с большим усилием открыть дверь и пройти через узкий переход, рискуя упасть и покалечиться. Наши усовершенствованные переходы отвечают всем требованиям безопасности и комфорта. Они представляют собой удобную конструкцию, которая дает пассажирам возможность свободно передвигаться между вагонами, а также обеспечивает тепло- и звукоизоляцию.

ИСТОРИЯ:

ГОЛОВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ БЫЛО ОБРАЗОВАНО В НЕМЕЦКОМ ГОРОДЕ КАССЕЛЬ В 1946 ГОДУ КУРТТОМ ХЮБНЕРОМ, И ИЗНАЧАЛЬНО ЗАНИМАЛОСЬ ИЗГОТОВЛЕНИЕМ И РЕМОНТОМ РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ. ПОСТЕПЕННО ИЗ СКРОМНОЙ ФИРМЫ ОНО ВЫРОСЛО В МНОГОПРОФИЛЬНУЮ ГРУППУ КОМПАНИЙ, ЗНАЧИТЕЛЬНО ИЗМЕНИВШУЮ ОБЛИК СОВРЕМЕННОЙ ИНДУСТРИИ РТИ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА В ТАКИХ ОТРАСЛЯХ, КАК НАЗЕМНЫЙ И ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ, МЕДИЦИНА, ГИГИЕНА И ФОТОНИКА.

В 2003 ГОДУ ПОЯВИЛОСЬ РОССИЙСКОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ КОМПАНИИ. ЕГО СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ – ПРОИЗВОДСТВО КОМПОНЕНТОВ ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА, ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ И СТРАН БЫВШЕГО СССР.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ПРОДУКЦИЯ «ХЮБНЕР» ПРЕДСТАВЛЕНА ПО ВСЕМУ МИРУ, КОМПАНИЯ ОБЪЕДИНЯЕТ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ, КИТАЕ, ИНДИИ, БРАЗИЛИИ, ГЕРМАНИИ, США, ФРАНЦИИ, ШВЕЦИИ, МАЛАЙЗИИ И ДР., ОБЕСПЕЧИВАЯ ЗАПРОСЫ БОЛЕЕ 85% МИРОВОГО РЫНКА, А В РОССИИ – БОЛЕЕ 95%.



СОВМЕСТНО
РАЗРАБОТАННОЕ РЕШЕНИЕ
ПО ПРОЕКТУ ЗАЩИТНЫХ
СТЕНОК ПОЕЗДОВ МЕТРО
ВПЕРВЫЕ ПОЯВИЛОСЬ
В РОССИИ В КАЧЕСТВЕ
ЗАЩИТЫ ОТ ПАДЕНИЯ И
ПРЕПЯТСТВИЯ «ЗАЦЕПЕРАМ»,
А ТЕПЕРЬ ЕГО ШИРОКО
ПРИМЕНЯЮТ В ЕВРОПЕ

НОГИНСК И ГЕРМАНИЯ: РАССТОЯНИЕ НА КАЧЕСТВО НЕ ВЛИЯЕТ

Несмотря на удаленность от головной компании, предприятие в Богородском индустриальном парке идет с ним в ногу, а также активно сотрудничает с представительствами компании в других странах. Как это практикуется среди ведущих многонациональных фирм, оборудование, на котором работают локализованные производства, практически ничем не отличается от используемого в Германии. То же можно сказать и о технологиях, при этом особенно важно, что заметно выросла и продолжает расти доля российских компонент и материалов, применяемых в производстве нашей продукции, никак не нарушая унификации производства, и в любой точке мира клиенты получают продукцию одинакового качества. Это, кстати, позволяет «ХЮБНЕР ООО» экспортировать свою продукцию за рубеж.

– Некоторые проекты, реализованные нами совместно с другими предприятиями группы, например, головным в Германии, становятся прототипами для дальнейшего производства за пределами России, – подчеркивает Сергей Абрамов. – Это значит, что мы не нолик в системе, а самостоятельная единица, и способны давать свежие рабочие идеи коллегам по группе компаний. Например, можно упомянуть совместно разработанное решение по проекту защитных стенок поездов метро. Впервые оно появилось в России в качестве защиты от падения и препятствия «зацеперам», а теперь его широко применяют в Европе.

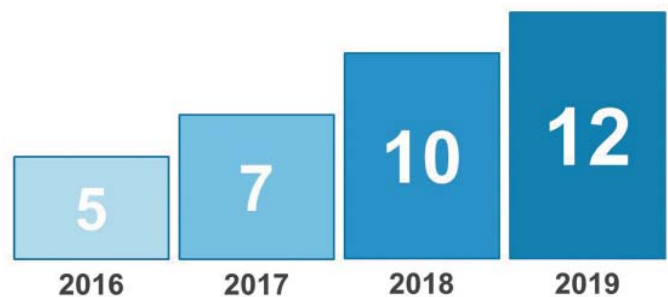
ВЫБОР В ПОЛЬЗУ «ХЮБНЕРА»

Итак, чем стало локализованное производство немецкой компании для России? Это всего лишь новые рабочие места и производство востребованной продукции? Или нечто большее? Слово Сергею Абрамову:

– Вместо «локализованного производства» я предпочитаю «организованное производство». Здесь действительно заняты российские сотрудники, причем исключительно российские. И продукция пользуется большим спросом. Но это, конечно же, не все. На самом деле, люди являются частью общего нужного и важного дела, они помогают развивать транспортную отрасль родной страны и этим гордятся. Так что по духу «ХЮБНЕР ООО» – русский и патриот России. В то же время, как я уже упоминал, светлые головы здесь способны генерировать и воплощать идеи, которые оказываются востребованными в других странах. А это очень высокий уровень, и здорово, что наша компания имеет таких сотрудников. Кстати,

ВМЕСТИТЕЛЬНЫЙ И КОМФОРТАБЕЛЬНЫЙ
ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСПОРТ БЕЗ ПРОДУКЦИИ
НАШЕЙ КОМПАНИИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ
ПРЕДСТАВИТЬ ПРОСТО НЕВОЗМОЖНО

ЛОКАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



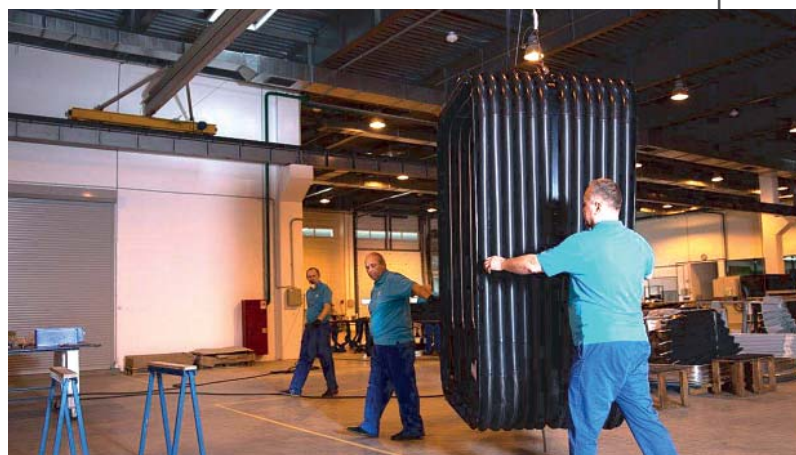
приятно отметить, что с каждым годом доля используемых нами в производстве российских компонент и материалов растёт.

За годы работы в Московской области компания завоевала высокую репутацию на отечественном рынке транспортного машиностроения. В первую очередь продукцией и услугами «ХЮБНЕР ООО» пользуются такие крупные предприятия, как Ликинский автобусный (ЛиАЗ) и Демидовский машиностроительный (ДМЗ) заводы, «Метровагонмаш» из г. Мытищи, ПК «Транспортные системы» (г. Москва). Другие ключевые клиенты – более удаленные в плане расстояния Тверской вагоностроительный завод (ТВЗ) и предприятие «Уральские локомотивы» Свердловской области. Если говорить об экспорте, произведённые в России «гармошки» устанавливались на автобусы, выпускаемые в Польше (VOLVO), ЮАР (MAN), в Европе (Van HOOOL).

Высокое качество, надежность и прекрасные эксплуатационные характеристики выпускаемой нами продукции позволяют уверенно удерживать статус лидера отрасли в России и за рубежом.

Наша компания принимает участие в разработке новейшего и самого передового подвижного состава, реализуемого в рамках сотрудничества предприятий АО «Трансмашхолдинг» и ОАО «Российские железные дороги» в рамках многолетних программ.

Ульяна Кухтина



HUBNER COMPANY: transport “accordion” solo



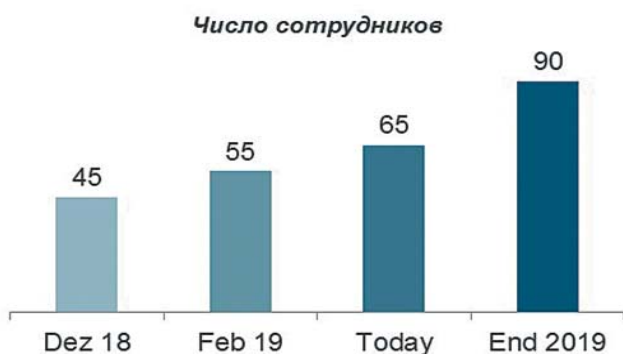
Who did not like his in or her childhood to ride the “long” buses with bellows? The most fascinating moment of a journey was a moment when the platform with bellows turned and you could hang on the handrail and enjoy the road. Such memories came to my mind when I learned about the products of the HUBNER LLC company, which for several years has been successfully conducting production activities in the Moscow region on the Bogorodsk industrial park territory. It appeared that times change, so do these bellows, which undergo changes over the years and become better. Sergey Abramov, the director-general of HUBNER LLC spoke about it.

THE BACKGROUND: THE PARENT COMPANY WAS FORMED BY KURT HUBNER IN THE GERMAN CITY OF KASSEL IN 1946. IT HAS BEEN ENGAGED IN MANUFACTURING AND REPAIR OF RUBBER TECHNICAL GOODS. GRADUALLY, FROM A SMALL COMPANY, IT GREW INTO A DIVERSIFIED GROUP OF COMPANIES THAT SIGNIFICANTLY CHANGED THE FACE OF THE MODERN RUBBER TECHNICAL GOODS INDUSTRY BY IMPLEMENTING INNOVATIVE PRODUCTS AND TECHNOLOGIES IN SUCH INDUSTRIES AS LAND AND AIR TRANSPORT, MEDICINE, HYGIENE AND PHOTONICS.

IN 2003, THE RUSSIAN BRANCH OF THE COMPANY APPEARED. ITS SPECIALIZATION IS THE PRODUCTION OF COMPONENTS FOR PUBLIC AND RAILWAY TRANSPORT, AS WELL AS FOR TRANSPORT ENGINEERING ENTERPRISES IN RUSSIA AND THE COUNTRIES OF THE FORMER USSR.

TODAY HUBNER PRODUCTS ARE REPRESENTED ALL OVER THE WORLD, THE COMPANY HAS PRODUCTION SITES IN RUSSIA, CHINA, INDIA, BRAZIL, GERMANY, USA, FRANCE, SWEDEN, MALAYSIA AND ETC., PROVIDING MORE THAN 85% OF ORDERS ON THE WORLD MARKET AND MORE THAN 95% OF ORDERS IN RUSSIA.

Рост числа персонала и Внедрённые и внедряемые произв. процессы



- Специальное гибкое оборудование
- Новейшие процессы раскроя ткани
- Сборка переходов проектов «Метро-2020» и «Поезд-2019»
- Сварка алюминиевых рам
- Зачистка, Рихтовка, Мехобработка

INTERCAR WALKWAY: CONVENIENT, SAFE, RELIABLE

– “Our main products,” – explains Sergey Abramov, – are the so-called “accordions” (bellows) for urban transport (buses, trolleybuses, trams), as well as intercar walkways for subway trains, electric trains and passenger trains. It is simply impossible to imagine spacious and comfortable passenger transport today without the products of our company.

The main activity of the company today is creation and production of so-called intercar and bus walkways. We offer a brand new product that differs a lot from the traditional one. Whereas previously a movement from car to car cannot cause anything but negative emotions, now it is quite a comfortable part of the trip. For example, there was a time when it was necessary to get out of the car, to succeed in the hard door opening and to go through a narrow passage, risking to fall and to be maimed. Our advanced intercar walkways meet all safety and comfort requirements. They constitute a convenient construction, which makes possible to move freely between the cars and provides heat and sound insulation.

NOGINSK AND GERMANY: THE DISTANCE DOES NOT AFFECT THE QUALITY

Despite the fact that the head office of the company is located in the Bogorodsk industrial park, it also actively cooperates with representatives of companies in other countries. The equipment, which operates in leading international companies, is practically the same as in Germany. The same can be said about technologies in which this is especially important, that the share of Russian components and materials used in the production of our products has noticeably grown and continues to grow, without any disruption to the unification of production. This, by the way, allows “HUBNER LLC” to export its products abroad.

“Some projects that we have implemented together with other enterprises of the group, for example, the head company in Germany,

are becoming prototypes for further production outside Russia,” – emphasizes Sergey Abramov. – This means that we are not a zero in the system, but an independent unit, and are able to give fresh working ideas to colleagues in a group of companies. For example, we can mention a jointly developed solution for the design of the protective walls of subway trains. For the first time it appeared in Russia as a protection against falling and an obstacle to “grasps”, and now it is widely used in Europe.

TO OPT TO HUBNER

Well, what was the localized production of the German company for Russia? Does it mean just new jobs and the production of popular products? Or does it mean something more? Word to Sergey Abramov:

– Instead of “localized production”, I prefer “organized production”. There Russian employees are working there, and what is remarkable – only Russian ones. The products are of the great demand. But that, of course, is not all. In fact, people are the part of the common necessary and very important business, they help to develop the transport industry of their native country, and they are proud of it. So HUBNER LLC has Russian spirit, it is Russian patriot. At the

A JOINTLY DEVELOPED SOLUTION FOR THE PROJECT OF THE PROTECTIVE WALLS OF THE SUBWAY TRAINS FIRST APPEARED IN RUSSIA AS A PROTECTION AGAINST FALLING AND OBSTACLES TO THE “CATCHERS”, AND NOW IT IS WIDELY USED IN EUROPE.

IT IS SIMPLY IMPOSSIBLE TO IMAGINE SPACIOUS AND COMFORTABLE PASSENGER TRANSPORT TODAY WITHOUT THE PRODUCTS OF OUR COMPANY.

same time, as I have already mentioned, the bright minds here are able to generate and implement ideas that are in demand in other countries. This is a very high level, and it is great that our company has such employees. By the way, it is pleasant to note that the share of Russian components and materials used in the production grows every year.

Over the years of work in the Moscow region, the company has gained a high reputation on the domestic market of transport engineering. And the first thing is that the products and the services of HUBNER LLC are used by such large enterprises as Likinsky Bus (LiAZ) and Demikhovskiy Machine-Building (DMZ) plants, Metrovagonmash from Mytishchi, and Transport Systems PK (Moscow). Other key customers are the more remote in the terms of distance Tver Carriage Works (TVZ) and the Ural Locomotives enterprise in the Sverdlovsk Region. If we talk about export, bellows produced in Russia were installed on buses manufactured in Poland (VOLVO), South Africa (MAN), in Europe (Van HOOL).

High quality, reliability and excellent performance characteristics of our products allow us with all confidence to maintain the status of the industry leader in Russia and abroad.

Our company takes part in the development of the newest and the most advanced rolling stock, implemented within the framework of cooperation between Transmashholding JSC and Russian Railways OJSC enterprises in the multi-year programmes.

Ulyana Kukhtina

«РУСДЖАМ СТЕКЛОТАРА ХОЛДИНГ» – совершенный вид стеклотары



Эстетичность и изящество – именно то, что выделяет винную бутылку среди других упаковок. Об особенностях стеклянной тары для самого благородного напитка мы говорили с директором по продажам винного сектора компании «Русджам Стеклотара Холдинг» Гамзатом Казбековым.





– Компания «Русджам Стеклотара Холдинг» – лидер российского рынка стеклотары. Какой процент спроса на винную бутылку она покрывает? Расскажите немного об истории винного сектора в компании «Русджам».

– Начну с того, что история сектора вина началась в середине 2009 года. Это год открытия завода в городе Крымск. Южный регион издревле является сердцем виноделия России. Именно здесь сосредоточено более половины всех винодельческих предприятий страны. Поэтому ориентация завода на производство бутылки для вина и шампанского вполне предсказуема и обоснованна. Завод «Русджам-Кубань» можно назвать флагманом винного сектора. Производство ориентировано на выпуск бутылки оливкового цвета – самого востребованного на этом рынке. Хочу заметить, что именно наша компания начала массовый выпуск оливковой бутылки в России, и за короткое время этот цвет стал доминирующим.

Бутылку в коричневом, зеленом и прозрачном цветах мы производим на других заводах холдинга.

По итогам 2018 года «Русджам» удовлетворяет 38% спроса рынка на винную бутылку со стороны российских клиентов. Мы работаем с самыми крупными винодельческими предприятиями России, а также поставляем бутылку за рубеж.

– Рынок стеклянных бутылок на сегодня огромен и разнообразен, насколько сейчас востребована оригинальная нестандартная стеклянная упаковка для вина?

– Да, действительно, сейчас на полках магазинов можно встретить нестандартные экзотические винные бутылки. Но мой опыт показывает, что истинные виноделы предпочитают «классику».

Самая популярная винная бутылка – «бордоская». Ее отличают широкие, закругленные у основания горлышка «плечи». «Бургундия» – второй по популярности тип винной бутылки. В отличие от «бордосских» «бургундские» бутылки имеют более покатые «плечики».

«Рейнская» бутылка – высокая, вытянутая с очень покатыми «плечиками». Бутылка для шампанского («шампанка») – не что иное, как разновидность «бургундии», но более толстостенная и

с плавными формами, что позволяет равномерно распределить высокое давление.

Именно эти четыре типа бутылок пользуются наибольшей популярностью. На мой взгляд, классическая форма – это особый шик в дизайне упаковки такого благородного напитка, как вино.

– Кроме формы, может различаться и объём винной тары, и цвет. Каков диапазон выпускаемых заводами стеклянных изделий по цвету и объёму?

– Наша продукция производится в четырех базовых цветах: бесцветном, коричневом, зеленом и оливковом. Помимо этого, мы предлагаем бутылку в нестандартных цветах: различных оттенках синего, например. Производство нестандартных цветов осуществляется с использованием технологии окраски в канале питателя – Foreheart Coloring. Именно синий цвет характерен для «рейнских» бутылок под вина сорта «Рислинг».

Что касается объёмов, оборудование наших заводов позволяет производить тару вместимостью от 80 до 1500 мл. Как уже отмечалось, наибольшей популярностью пользуются стандартные бутылки емкостью 700-750 мл. Если говорить о нестандартных объёмах, то хотелось бы отметить мини-форматы. Именно они широко используются на борту самолетов, в минибарах гостиниц, клубах и т.д. Компания «Русджам» одна из первых начала производство миниатюрных бутылок в России. Нами были разработаны дизайны для винной бутылки 187 мл, а также 200 мл бутылки для шампанского.

Номенклатура винных и шампанских бутылок насчитывает более 80 позиций. С уверенностью могу сказать, что мы предлагаем самый широкий ассортимент продукции.

– Эпоха вина в альтернативных упаковках, кажется, уходит в прошлое. Виноделы предпочитают именно стекло. Что это: временное явление и дань изменчивой моде или осознанный выбор?

– Еще несколько лет назад доля картонной (асептической и bag-in-box) упаковки на рынке вина равнялась практически 60%. Это был маркетинговый ход для удешевления продукта и более универсального способа транспортировки. За достаточно короткий срок ситуация изменилась, и на сегодняшний момент доля картонной упаковки не превышает 25-30%. Сейчас альтернативная упаковка скорее отпугивает консерваторов. Те, кто разбирается в вине, предпочитают покупать его именно в стекле. И дело не только в эстетике. Хотя с точки зрения эстетической привлекательности стеклянной бутылке нет равных. Изящность, притягательность, тонкость – все это эффектно выделяет стеклянную бутылку среди других упаковок. Но наряду с эстетическими существуют более важные – практические – аргументы.

Стеклянная бутылка – наиболее совершенный вид тары с точки зрения сохранения свойств вина. Стекло не вступает в реакцию с содержимым и при этом надежно защищает от воздействия кислорода. Это уникальный упаковочный материал, который успешно отвечает растущим требованиям эффективности, экономичности и экологии. Именно поэтому завоевание рынка стеклянной упаковки – это не очередной временный тренд, а вполне закономерное и предсказуемое событие.

– Поделитесь вашими планами на будущее?

– Являясь абсолютным лидером на рынке стеклотары России, мы планируем сохранить и укрепить свои позиции. Ключевой принцип нашей работы – поддержание долгосрочных устойчивых отношений с клиентами. Именно поэтому важный акцент в своей работе мы ставим на повышении качества выпускаемой продукции и обслуживания. Мы также продолжим работать над разработкой новых продуктов для удовлетворения растущего спроса клиентов на стеклянную тару для вина и шампанского.

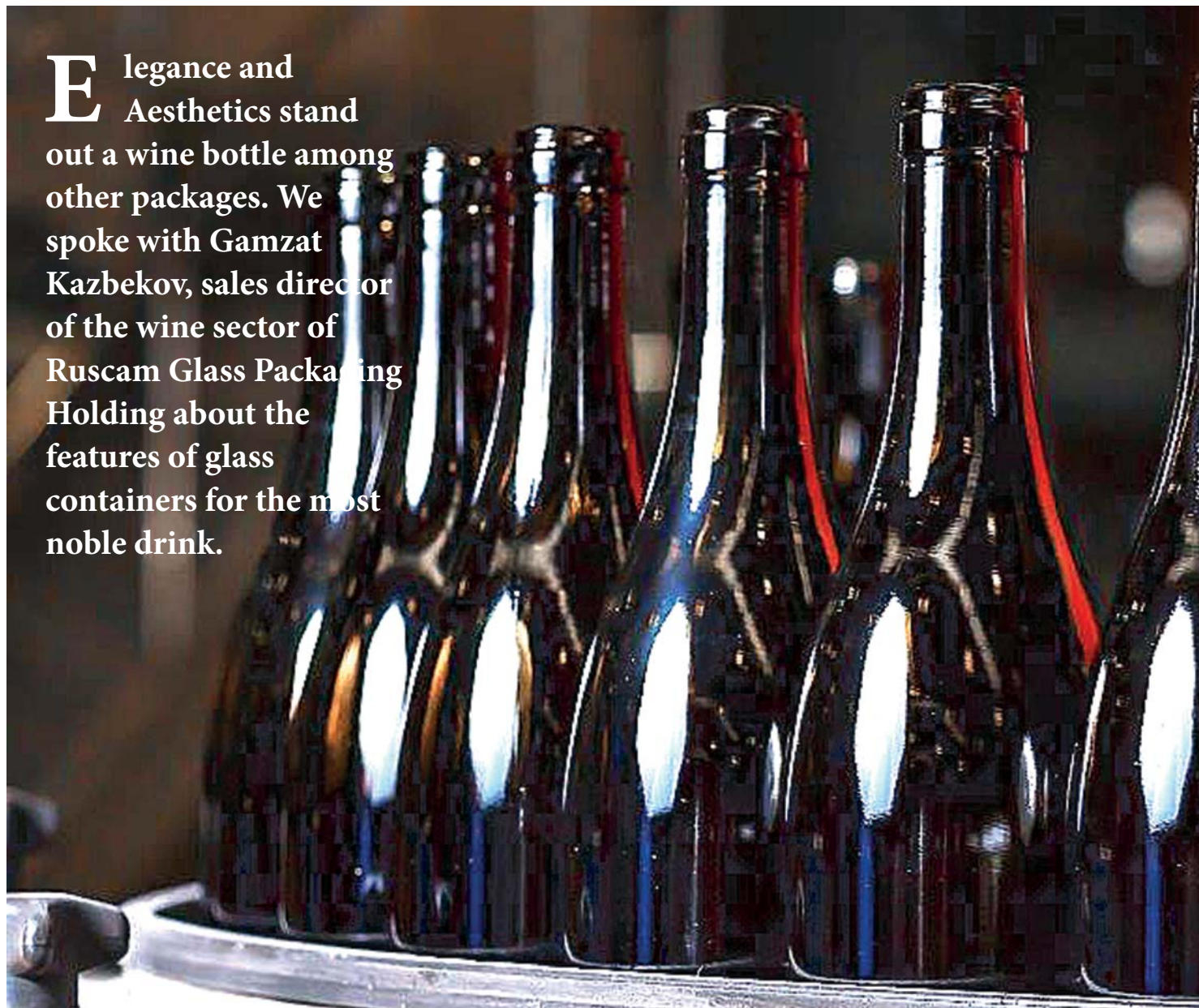
Мы ценим свою репутацию и продолжим делать все, чтобы не только оправдать, но и усилить доверие наших клиентов.

Беседовала Алина Кравченко



**RUSCAM GLASS
PACKAGING HOLDING –**
the perfect look of bottles

Elegance and Aesthetics stand out a wine bottle among other packages. We spoke with Gamzat Kazbekov, sales director of the wine sector of Ruscam Glass Packaging Holding about the features of glass containers for the most noble drink.



– Ruscam Glass Packaging Holding is the leader of the Russian market of glass containers. What percentage of wine bottle demand does it cover? What is the history of the wine sector of the Ruscam company?

– The history of the wine sector began in mid-2009. This was the year of launching the plant in the city of Krymsk. The southern region has been the heart of winemaking in Russia since ancient times. More than a half of all wine-making enterprises of the country are concentrated here. That's why the orientation of the plant on the production of bottles for wine and champagne is quite predictable and reasonable. Ruscam-Kuban Glass Plant is the flagship of the wine sector. The plant is focused on the production of olive color bottles – the most demanded color in this market. I would like to emphasize that it was our company that had launched the mass production of olive bottles in Russia and soon this color became the dominant.

We produce bottles of amber, green and flint colors at other plants of the Holding.

By the end of 2018, Ruscam has covered 38% of the market demand for wine bottles from the part of Russian customers. We work with the largest wineries of Russia and export the bottles abroad.

– The market for glass bottles today is huge and diverse. What can you tell us about the demand for unusual, non-standard glass packaging?

– I can agree, now on the store-shelves you can find non-standard, exotic wine bottles. Still my experience shows that the true winemakers prefer “classic”.

The most popular is a Bordeaux wine bottle. It is distinguished by wide, rounded at the base of the bottleneck shoulders. Burgundy is the second most popular type of wine bottle. In contrast to the Bordeaux, Burgundy bottles have more sloping shoulders.

A Rhine bottle is tall, elongated with very sloping shoulders. A bottle for champagne is nothing but a kind of Burgundy, but more thick-walled and smooth shaped, which allows even high pressure to be distributed evenly.

These 4 types of bottles are the most popular. In my opinion, the classic form is a special chic in the design of the packaging of such a noble drink as wine.

– As far as we know volume and color of wine packaging also vary. What is the range of manufactured glass products by color and volume?

– Our products are made in four basic colors: flint, amber, green and olive. In addition, we offer a bottle in non-standard colors: various shades of blue, for example. The production of non-standard colors is carried out using the Foreheart Coloring technology. Blue color is characteristic of the Rhine bottles for Riesling wines.



As for volumes, the equipment of our plants allows us to produce containers from 80 to 1500 ml. As I have already noted, standard 700-750 ml bottles are the most popular. If we talk about non-standard volumes, I would like to mention mini-formats. They are widely used on planes, in minibars of hotels, clubs, etc. The company Ruscam was one of the first which started the production of miniature bottles in Russia. We have developed designs of a 187 ml wine bottle, as well as of a 200 ml bottle for champagne.

The nomenclature of wine and champagne bottles has more than 80 positions. I can say with all confidence that we offer the widest range of products.

– The era of alternative wine packaging is passing. Winemakers prefer glass. Is it a temporary phenomenon and just a matter of fashion or is it a deliberate choice?

– A few years ago, the share of carton (aseptic and bag-in-box) packaging on the wine market was almost 60%. It was a marketing ploy to make the products cheaper and to provide a more convenient delivery. The situation has changed in a relatively short period of time and at the moment the share of carton packaging does not exceed 25-30%. Alternative packaging rather deters conservatives. People with knowledge on wine prefer to buy it in glass. And it's not just an aesthetics matter. Still in terms of aesthetics, glass bottle is unmatched.

Elegance, attractiveness, refinement – all this effectively stands out a wine bottle among other packages. But alongside aesthetics are practical arguments, which are more important.

A glass bottle is the most perfect type of container in terms of preserving the properties of wine. Glass does not react with the contents and at the same time reliably protects it against oxygen exposure. This is a unique packaging material that successfully meets the growing demands for efficiency, economy and ecology. That is why the conquest of the market by glass packaging is not just a temporary trend, but a completely logical and predictable event.

– What are your plans for the future?

– As the absolute leader of the Russian glass market, we plan to maintain and strengthen our position. The key principle of our work is to maintain long-term relationships with customers. That is why we put an emphasis on the improvement of the quality of products and services. We also continue to work on developing new products to meet the growing customer demand for wine and champagne glass containers.

We treasure our reputation and continue to do our best not only to justify, but also to strengthen the trust of our customers.

Interviewed by Alina Kravchenko

БОГОРОДСКИЙ

В ГРАНИЦАХ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «БОГОРОДСКИЙ» ПРОДОЛЖАЕТ ФОРМИРОВАТЬСЯ ПИЩЕВОЙ КЛАСТЕР

6 июня 2019 года состоялось знакомство представителей данного кластера с новым резидентом Богородского индустриального парка, всемирно известной компанией «Кюне Рус», основные направления деятельности которой – производство приправ и пряностей, переработка и консервация фруктов и овощей. Открытие завода планируется в 2020 году. Встреча состоялась в дружественной обстановке с возможностью дегустации продуктов, выпускаемых резидентами пищевого кластера. Также на встрече были решены вопросы производственного характера.

Представители пищевого кластера – это крупные зарубежные и отечественные производители, такие как ОАО «Хлебпром» (Россия) – производство хлебобулочных изделий, ООО «Кюне Рус» (Герма-



ния) – производство приправ и пряностей, ООО «Солина Рус» – ведущий европейский поставщик на рынке ингредиентов для соленой пищевой промышленности, «Мамонтовская сыроварня» (Россия) – производство твердых и мягких сортов сыра, ООО «Фармалакт» (Сербия) – производство детского питания и заменителя грудного молока и другие.

Увеличение производственных мощностей пищевого кластера происходит не только из-за привлечения новых компаний, но и за счет непрерывного развития уже существующих. Так, во втором квартале 2019 года компания ОАО «Хлебпром» запустила стометровую линию по производству кондитерских изделий.

Привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест – приоритетное направление развития не только Богородского городского округа, но и Московской области в целом.



ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ВСТРЕТИЛ ДЕЛЕГАЦИЮ ИЗ МОСКВЫ. В СОСТАВЕ ДЕЛЕГАЦИИ: ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ ДЕПАРТАМЕНТА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ГОРОДА МОСКВЫ, ПЕДАГОГИ И РУКОВОДИТЕЛИ МОСКОВСКИХ ШКОЛ.



Члены делегации посетили компанию WILO, которая является ведущим мировым производителем насосного оборудования. Сейчас WILO – лидер в области цифровых инноваций, который устанавливает новые стандарты и предлагает клиентам высокоэффективные и энергосберегающие решения. На сегодняшний день в эксплуатацию введена 21 линия сборки, 10 испытательных трубопроводов для погружных насосов и самый большой в Европе испытательный стенд с глубиной бассейна 12 м и вместимостью около 1000 куб. м.

В ближайшее время на территории промышленного парка планируется создание образовательного центра по подготовке профильных специалистов, а также по повышению квалификации. Создание центра профессиональной подготовки обусловлено необходимостью подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов по наиболее востребованным, перспективным, а также новым профессиям на уровне, соответствующем стандартам «Ворлдскиллс».

Богородский промышленный парк непрерывно ведет работу по профориентации, школьники не только Богородского городского округа, но и Московской области в целом регулярно посещают предприятия, входящие в состав промышленного парка.

Открывая новые современные предприятия, зачастую сложно найти квалифицированных специалистов. Новая система образования должна учитывать потребности предприятий в специалистах, способствуя экономическому развитию и повышая инвестиционную привлекательность Подмосквья.



BOGORODSKY

THE FOOD CLUSTER IS CURRENTLY FORMING WITHIN THE BOUNDARIES OF THE INDUSTRIAL PARK "BOGORODSKY"



On June 6, 2019, the representatives of this cluster met the new resident of the Bogorodsky Industrial Park, the world-famous company Kühne Rus, whose main activities are the production of seasonings and spices, processing and preserving fruits and vegetables. The opening of the plant is scheduled for 2020. The meeting was held in a friendly atmosphere with the possibility of tasting products manufactured by the residents of the food cluster. The production issues were resolved at the meeting.

The representatives of the food cluster are large foreign and domestic producers such as OJSC Hlebprom (Russia) - bread production, Kühne Rus LLC (Germany) - production of seasonings and spices, Solina Rus LLC - the leading European supplier on the market of ingredients for the salty food industry, Mamontovskaya Cheese Factory (Russia) - hard and soft varieties of cheese production, OOO Farmalakt (Serbia) - baby food and infant formula production and others.

The increase in production capacity of the food cluster is formed not only through the involvement of new companies, but also through the continuous development of existing ones. For example, in the second quarter of 2019, the OJSC Hlebprom company launched a 100-meter line for the production of confectionery products.

Attracting investments and creating new jobs is a priority for the development of not only the Bogorodsky urban district, but also of the whole Moscow region.

INDUSTRIAL PARK

BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK ACCEPTED THE DELEGATION FROM MOSCOW. FIRST DEPUTY MINISTER OF EDUCATION OF THE MOSCOW REGION, THE MOSCOW DEPARTMENT OF EDUCATION AND SCIENCE REPRESENTATIVES, TEACHERS AND LEADERS OF MOSCOW SCHOOLS FORMED THE DELEGATION.



Members of the delegation visited the WILO company, which is a leading global pump manufacturer. Now WILO is a leader in digital innovation, which sets new standards and offers highly efficient and energy-saving solutions to the customers. To date, 21 assembly lines, 10 test pipelines for submerged pumps and the largest testbed in Europe with a basin of 12 meters depth and a capacity of about 1000 cubic meters are put into operation.

The educational center for training of the subject-matter experts and for professional development is planned to be opened on the industrial park territory in the near future. The creation of a professional education center is attributed to the need for training, retraining and

skills upgrading of specialists of the most popular, promising, as well as of the new professions at a level consistent with WorldSkills standards.

The Bogorodsky industrial park is continuously working on career guidance; schoolchildren not only from the Bogorodsky urban district but also from the Moscow region regularly visit enterprises of the industrial park.

It is often difficult to find qualified specialists for the newly opened modern enterprises. The new education system should take into account the need of enterprises in specialists, thus contributing to economic development and increasing the investment attractiveness of the Moscow region.



На каждой площадке ОЭЗ построен административно-деловой центр, в котором резидент может арендовать помещения на льготных условиях.

Площадка «Нойдорф», пос. Стрельна, Санкт-Петербург.

Особая экономическая зона в Санкт-Петербурге создана в 2006 году в рамках масштабного федерального проекта, цель которого – решение задачи социально-экономического развития государства, отдельных регионов и отраслей. Учитывая конкурентные преимущества Санкт-Петербурга: развитую транспортную инфраструктуру, солидный научный и кадровый потенциал, а также широкий рынок сбыта – в городе на Неве создана ОЭЗ технико-внедренческого типа, то есть ее резидентом может стать компания, которая разрабатывает, исследует и производит инновационную и высокотехнологическую продукцию.

– Компания, которую вы возглавляете, управляет особой экономической зоной «Санкт-Петербург». В чем заключаются ее основные функции?

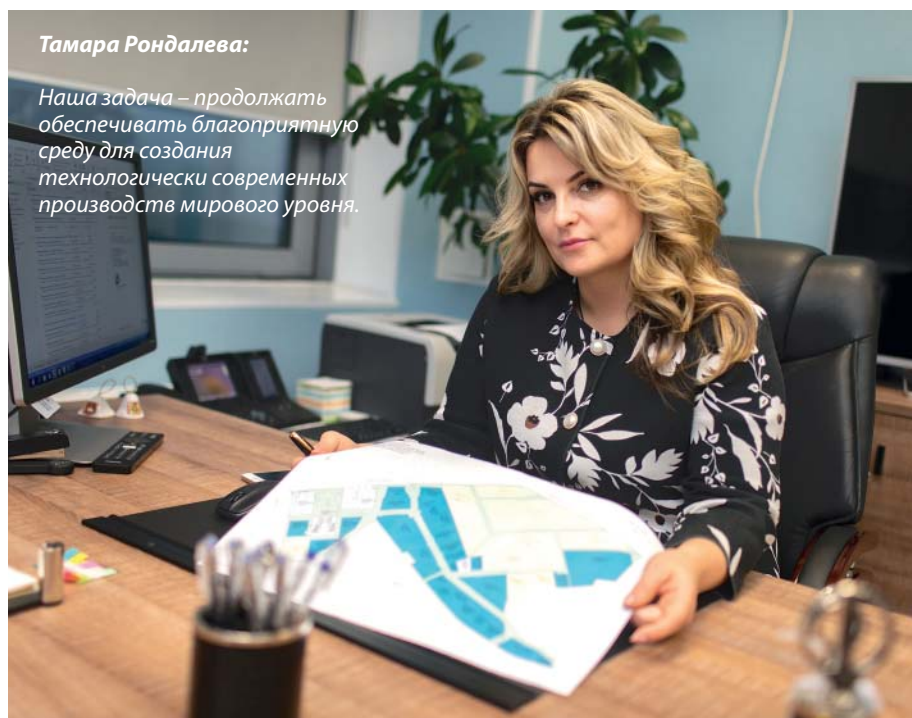
– ОЭЗ в Санкт-Петербурге – крупный инфраструктурный проект, это два земельных участка: на юге города – «Нойдорф» и на севере – «Новоорловская». Их общая площадь составляет более 182 га, из которых в настоящий момент почти 42 га свободны и доступны для реализации проектов. В ОЭЗ действует специальный режим ведения предпринимательской деятельности, предусматривающий широкий перечень налоговых преференций, льготные условия аренды и выкупа земельных участков и специальный таможенный режим.

Для резидентов действуют нулевые ставки по налогам на имущество в течение 10 лет и на землю в течение 5 лет. Ставка по налогу на прибыль организаций для резидентов ОЭЗ в Санкт-Петербурге в период до 2020 года составляет 14,5%, с начала 2021 года и на весь срок действия ОЭЗ – 15,5%. Также на площадках действует процедура свободной таможенной зоны, предполагающая особый режим ввоза российских и иностранных товаров на территорию ОЭЗ с применением льготы по таможенным платежам. И, конечно, ключевой преференцией для резидентов является возможность аренды земельного участка по льготной ставке, составляющей всего 2% от кадастровой стоимости земельного участка, с последующим правом выкупа земли за 25% от кадастровой стоимости земельного участка. Все эти преференции позволяют снизить затраты инвестора на создание научно-производственной базы в среднем на 30%.

Чтобы обеспечить эффективный процесс взаимодействия резидентов с государственными структурами и максимально облегчить процесс реализации проекта, создана управляющая компания. В ее функции также входит строительство транспортной и инженерной инфраструктуры, обеспечение ее функционирования и реализация плана развития ОЭЗ. Те, кто занимаются строи-

ЭКОСИСТЕМА ОЭЗ

позволяет выходить за пределы первоначального бизнес-плана компании



Тамара Рондалева:

Наша задача – продолжать обеспечивать благоприятную среду для создания технологически современных производств мирового уровня.

Какие возможности проект предоставляет бизнесу, рассказала генеральный директор АО «ОЭЗ «Санкт-Петербург» Тамара Рондалева.

тельством, осознают, как совокупность этих предпочтений позволяет упростить реализацию проекта.

– Что предусматривает этот план? Какие задачи перед ОЭЗ стоят сейчас?

– Наша первоочередная задача – продолжать обеспечивать благоприятную среду для создания технологически современных производств мирового уровня. На текущий момент статус резидента ОЭЗ в Санкт-Петербурге имеют 49 компаний. Общий объем заявленных инвестиций резидентов составляет более 65 млрд руб., и по состоянию на начало 2019 года уже вложено в развитие проектов более 42 млрд рублей.

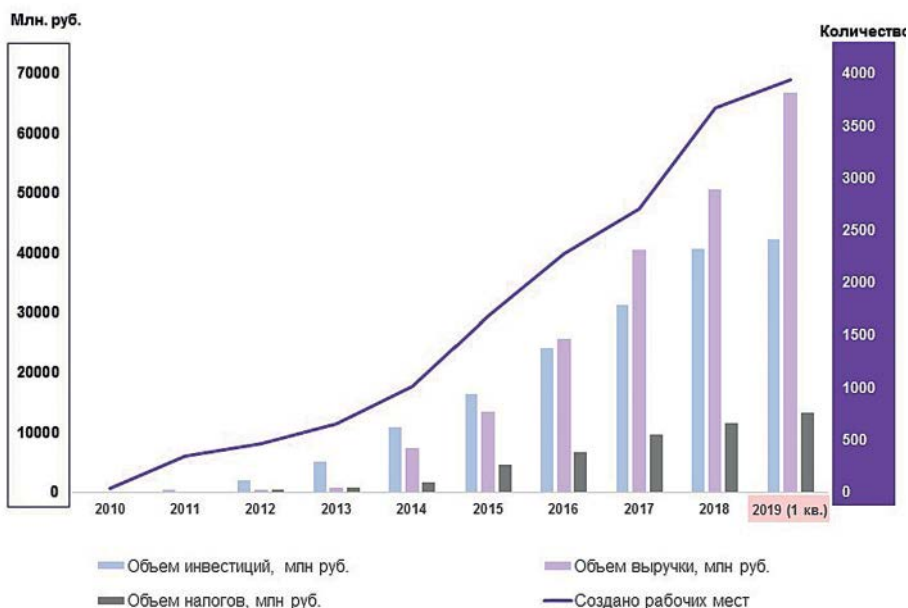
Учитывая те выгодные условия, которые мы предоставляем бизнесу, существует не только тенденция привлечения новых резидентов, мы также наблюдаем спрос на расширение уже существующих, действующих предприятий. Например, наш резидент – фармацевтическая компания АО «Вертекс» давно вышла за рамки первоначального плана реализации бизнес-проекта, уже запустила вторую очередь проекта и приступила к строительству третьей. Другой фармацевтический гигант – ЗАО «Биокад» планирует запустить вторую очередь производства уникальных лекарственных средств уже этим летом. ООО «Инмед» изначально зашло к нам как арендатор помещения, а сегодня уже строит собственный комплекс по производству композиционных нетканых материалов, используемых в медицине.

Возможности ОЭЗ расширяются: на недавно присоединенном земельном участке на площадке «Новоорловская» для резидентов строится инфраструктура – дороги, подводится электричество, водоснабжение и водоотведение. В декабре прошлого года туда уже зашел новый резидент – ООО «Завод Электроаппарат». Кроме того, в 2021 году на этой же площадке будет построен комплекс готовых помещений лабораторного и производственного назначения площадью более 15 тыс. кв. м. На его проектирование и строительство из бюджета выделено около 1 млрд рублей.

Перед нами также стоит задача содействовать развитию экспортного потенциала компаний-резидентов. Для этого мы активно взаимодействуем с Российским экспортным центром, в результате совместной работы недавно УК подписала меморандум о сотрудничестве с Главным управлением экономической зоны Суэцкого канала Арабской Республики Египет. Активный интерес к нашему проекту проявляют бизнес-партнеры из Финляндии, КНР, Японии и других стран.

– Как стать вашим резидентом?

– Чтобы получить статус резидента ОЭЗ, компании нужно сделать три простых шага: подать заявку и бизнес-план проекта, затем



До 2025 года в ОЭЗ «Санкт-Петербург» планируется привлечь около 30 компаний.

получить одобрение проекта на Экспертном совете ОЭЗ и после этого заключить трехстороннее соглашение об осуществлении технико-внедренческой деятельности на территории ОЭЗ. Основным условием для компании является разработка высокотехнологичной продукции.

В течение реализации проекта резидент на безвозмездной основе взаимодействует с управляющей компанией, которая оказывает организационное и информационное сопровождение проекта при постоянном содействии органов государственной власти.

– Строительство инфраструктуры происходит за средства бюджета? Окупается ли проект городу?

– Вся транспортная и инженерная инфраструктура построена за счет средств, выделенных из федерального и регионального бюджетов. Рентабельность проекта рассчитана таким образом, что выделенные деньги будут возвращены в бюджет в виде налогов, уплаченных резидентами.

С начала деятельности ОЭЗ в Санкт-Петербурге сумма налоговых отчислений в бюджеты всех уровней составила около 14 млрд рублей. Это весьма значительная сумма, однако сегодня наша цель – дать возможность компаниям построить и наладить производства, научно-исследовательские лаборатории, офисные помещения, обеспечить новые высокотехнологические рабочие места. После того как обустройство завершится и компании будут выходить на чистую прибыль, мы получим возможность компенсировать наши затраты. Это перспектива 3-5 лет.

– Создание высокотехнологических рабочих мест – это обязательное требование к резиденту?

– Это задача, которую ставит перед всеми предпринимателями город.

Учитывая периферийное расположение площадок ОЭЗ, мы ставим задачу трудоустроить к нам специалистов из близлежащих районов, это удобно и с практической точки зрения, и с точки зрения развития района, на территории которого мы ведем деятельность. В прошлом году в ОЭЗ «Санкт-Петербург» зафиксирован рекордный показатель по количеству созданных высокотехнологичных рабочих мест – 995. Всего же на двух площадках ОЭЗ «Санкт-Петербург» резидентами создано более 4 000 рабочих мест. Согласно перспективному плану развития территории до 2025 года количество созданных высокотехнологичных рабочих мест увеличится до 7 800.

Та социальная ответственность, которая формируется у наших резидентов благодаря широкой благотворительной деятельности, работе со школьниками и студентами, участию в благоустройстве территории, за что я хочу выразить компаниям благодарность, – все это формирует экосистему, работа в которой приносит не только материальный успех, но и эмоциональное удовлетворение.

В управляющей компании нет сильной текучки кадров. Это показатель стабильности, который отражается, в первую очередь, на росте показателей эффективности ОЭЗ. Так, Минэкономразвития в 2016 и 2017 годах признало 100% эффективность функционирования ОЭЗ в Санкт-Петербурге как за указанные годы, так и за весь период ее функционирования. В 2018 году ОЭЗ вошла в тройку лучших технико-внедренческих площадок из 26 ОЭЗ России и получила международное признание, став лауреатом рейтинга fDI Free Zones в номинации «Специальная зона в Европе по привлечению крупных инвесторов».

Ульяна Кухтина

THE ECOSYSTEM OF THE SEZ

allows to go beyond the initial business plan of the company

T amara Rondaleva, the CEO of SEZ Sankt-Peterburg JSC told us what opportunities the project gives to business.



The special economic zone in St. Petersburg has been created in 2006 within the large-scale federal project, the purpose of which is the solution of a problem of social and economic development of the country, of its certain regions and industries. Considering competitive advantages of St. Petersburg: the developed transport infrastructure, solid scientific and personnel potential and large sales market – Special Economic Zone of Technical Innovation Type has been established in the city on the Neva River, it means that the company, which develops, investigates and makes innovative and high-tech products can become its' resident.

– The company which you head manages the St. Petersburg special economic zone. What are its main functions?

– The SEZ in St. Petersburg is a large infrastructure project, situated on two land plots: in the south of the city – “Noydorf” and in the north – “Novoorlovskaya”. Their total area is more than 182 hectares, about 42 of which are free at the moment and available for the implementation of projects. The special regime for carrying out of entrepreneurial activities, involving tax benefits, special custom order and favorable conditions of land lease and buyout of plots has been established in the SEZ.

Zero rates on the property taxes are operated within 10 years and land taxes are

operated within 5 years for the residents. The corporate tax rate for residents of the SEZ in St. Petersburg for the period to the year 2020 is 14.5%, since the beginning of 2021 and for the entire validity period of the SEZ – 15.5%. The customs procedure of the free customs zone, assuming the special regime of import of the Russian and foreign goods on the territory of the SEZ with application of the customs' preferences, is also operating at the SEZ. And, of course the possibility of land-lease at subsidized rate making only 2% of the cadastral cost of the land plot with the subsequent right to purchase land for 25% of the cadastral cost of the land plot is the key preference for residents. All these

preferences allow to reduce the investor's costs on creation of scientific and industrial base by an average of 30%.

The management company was created to provide effective process of interaction of residents with government institutions and to facilitate the process of implementation of the project as much as possible. Its functions also include construction of transport and engineering infrastructure, ensuring its functioning and implementation of the development plan of the SEZ. Those who are engaged in construction, realize how much the set of these preferences allows to simplify implementation of the project.

– What does this plan provide? What tasks the SEZ faces now?

– Our priority is to continue to provide the favorable environment for creation of technologically modern productions of the world level. At the moment 49 companies have the status of the residents of the SEZ in St. Petersburg. The total amount of the stated investments of the residents is more than 65 billion rubles, and as of the early of 2019 more than 42 billion rubles are already invested to the development of projects.

Considering those favorable conditions which we provide to business, there is not only the tendency of the involvement of residents; we also observe demand for expansion of already existing enterprises. For example, our resident – the pharmaceutical company JSC “Werteks” has already gone long ago beyond the initial plan of implementation of the business project, it has already launched the second stage of the project and has started the construction of the third. Other pharmaceutical giant – JSC “Biocad” plans to start the second turn of production of the unique medicines this summer.

“Inmed” LLC initially came to us as a tenant of the place, and today it already builds its

own complex on production of the composite nonwoven fabrics used in medicine.

The SEZ possibilities extend: the infrastructure is built for the residents on the recently attached land plot on the “Novoorlovskaya” platform – roads, electricity, water supply and drainage. Already in December of the last year the new resident – LLC Elektroapparat Plant already came here. Besides, in 2021 on the same platform the complex of ready locations of laboratory and production appointment will be built on more than 15 thousand sq.m. About 1 billion rubles is allocated from the budget for its design and construction.

We also face the challenge to promote development of the export potential of the resident companies. For this purpose, we actively interact with the Russian export center, as a result of the collaboration the management company has recently signed the memorandum of cooperation with Head department of the economic zone of the Suez Canal of the Arab Republic of Egypt. Business partners from Finland, China, Japan and other countries show an active interest in our project.

– How one can become your resident?

– To receive the status of the resident of the SEZ, the company needs to take three simple steps: to submit the application and the business plan of the project, to get approval of the project on Advisory council of the SEZ and to conclude the trilateral agreement on implementation of Technical Innovation activity on the territory of the SEZ. The main condition for the company is development of hi-tech products.

During implementation of the project the resident interacts on a grant basis with management company which renders organizational and information support of the project with constant assistance of public authorities.

– Does the construction of the infrastructure is ensured by the budget funds? Does the project pay off to the city?

– All transport and engineering infrastructure is constructed at the expense of the funds allocated from federal and regional budgets. Profitability of the project is calculated in such a way that the allocated money will be returned to the budget as the tax, paid by the residents.

Since the beginning of activity of the SEZ in St. Petersburg the sum of tax contributions to the budgets of all levels is about 14 billion rubles. It is a significant sum, however today our purpose is to give the chance to the companies to construct and to arrange productions, research laboratories, office premises, to provide new high-tech jobs. After the arrangements are completed and the companies get net profit, we will have an opportunity to compensate our expenses. It is 3-5 years perspective.

– Is creation of hi-tech jobs a mandatory requirement to the resident?

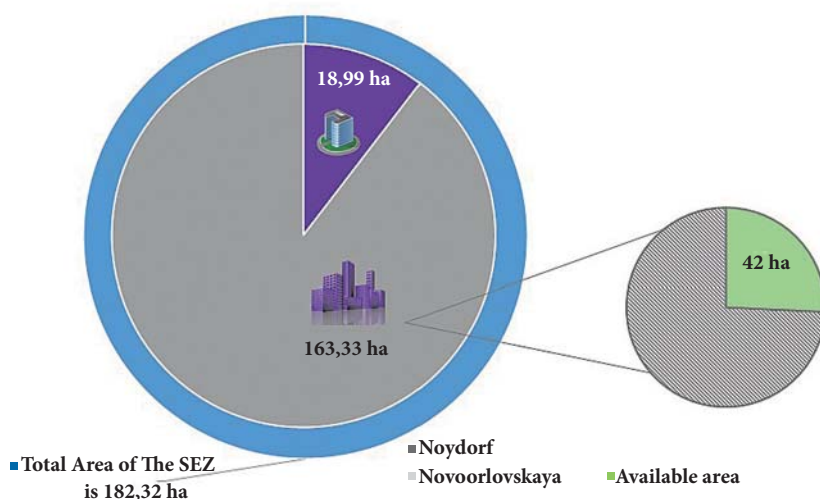
– It is a task which is set by the city for all the businessmen.

Considering peripheral location of the SEZ platforms, we set a task to employ the experts from the nearby areas, it is convenient as from the practical point of view, so that in terms of development of the area on the territory of which we conduct the activity. The record level by quantity of the created hi-tech jobs – 995 is recorded last year in the St. Petersburg SEZ. More than 4,000 jobs are created on two platforms by the St. Petersburg SEZ residents. According to the long-term development plan of the territory, the quantity of the created hi-tech jobs will increase to 7 800 by 2025.

The social responsibility of our residents formed thanks to broad charitable activity, work with pupils and students, the participation in improvement of the territory, and I want to express gratitude to the companies for that, all this forms an ecosystem the work in which brings not only material success, but also emotional satisfaction.

There is no high staff turnover in the management company. It is a stability indicator which affects, first of all, the growth of efficiency indicators of the SEZ. Thus, the Ministry of Economic Development in 2016 and 2017 recognized 100% efficiency of the St. Petersburg SEZ both for the specified year, and for the entire period of its functioning. In 2018 the SEZ came into the top three of the best Technical Innovation platforms from 26 Russian SEZ and gained the international recognition, having become the winner of rating of fDI Free Zones in the «Special Zone in Europe for Attraction of Large Investors» nomination.

Ulyana Kukhtina



In 2017 the area of the St. Petersburg SEZ increased almost by one-third. In the long term, the project aims to open an additional platform in east part of the city.

WOLF

НАСТРОЕН НА ТЕБЯ.



- КОТЛЫ ОТОПЛЕНИЯ
- БЫТОВАЯ ВЕНТИЛЯЦИЯ
- СОЛНЕЧНЫЕ КОЛЛЕКТОРЫ



реклама



WWW.WOLFRUS.RU
WWW.WOLFBONUS.RU

WOLF

НАСТРОЕН НА ТЕБЯ.

- ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЕНТИЛЯЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ПРОЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ



реклама

WWW.WOLFRUS.RU



INNOPROM



Discover
the potential

8–11 июля 2019, Екатеринбург
МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

ИННОПРОМ

МЕЖДУНАРОДНАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

СТРАНА-ПАРТНЕР:

ТУРЕЦКАЯ РЕСПУБЛИКА

ТЕМА:

ЦИФРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ИНТЕГРИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ



ИННОПРОМ.
МЕТАЛЛООБРАБОТКА



ИНДУСТРИАЛЬНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ



АДДИТИВНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ



МАШИНОСТРОЕНИЕ
И ПРОИЗВОДСТВО
КОМПОНЕНТОВ



ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ

- 600 индустриальных компаний-экспонентов
- 46 000 уникальных посетителей из 107 стран мира
- более 160 деловых мероприятий

Организатор  МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

Оператор

 Business event
ГРУППА КОМПАНИЙ FORMIKA

#ИННОПРОМ2019

Телефон горячей линии: **8-800-700-82-31**

www.innoprom.com