

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

7/129 апрель 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ENG + РУС

РОССИЯ –
ГЕРМАНИЯ

Виктор Мелихов,

генеральный директор «РОТО ФРАНК» :

**«РОТО ФРАНК»:
МИРОВОЙ КРИЗИС
КАК ТОЧКА РОСТА»**



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, 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 № 7/129 Апрель 2021

Подписано в печать 31.03.2021 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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 Suworovskaya**

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 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 № 7/129 April 2021

Passed for printing on 31.03.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

КРУПНЫМ ПЛАНOM | IN CLOSE-UP

2

МАТТИАС ШЕПП: «РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПАЛАТА – КРУПНЕЙШАЯ ИНОСТРАННАЯ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИЯ В РОССИИ»

MATTHIAS SCHEPP: "THE GERMAN-RUSSIAN CHAMBER OF COMMERCE IS THE LARGEST FOREIGN BUSINESS ASSOCIATION IN RUSSIA"

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

6

«РОТО ФРАНК»: МИРОВОЙ КРИЗИС КАК ТОЧКА РОСТА

ROTO FRANK: THE GLOBAL CRISIS AS A GROWTH POINT

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА | MISSION POSSIBLE

12

КОМПАНИЯ «ИЗОЛЯТОР»: ВЕКОВЫЕ ТРАДИЦИИ, ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

IZOLYATOR COMPANY: CENTURIES-OLD TRADITIONS, STATE-OF-THE-ART TECHNOLOGIES

18

ЯКОБ ПИННЕКЕР: «КОМПАНИЯ «МР» – ЧАСТЬ СИЛЫ, СТОЯЩЕЙ ЗА СИЛОЙ!»

JAKOB PINNEKER: "MR IS PART OF THE POWER BEHIND POWER"

22

VISSMANN: ТРАДИЦИИ ПРЕДКОВ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕД ПОТОМКАМИ

VISSMANN: TRADITION OF THE ANCESTORS, RESPONSIBILITY TO GENERATIONS TO COME

26

«ХЮБНЕР»: СОЕДИНЯЯ ПРОСТРАНСТВА И ВРЕМЯ

HÜBNER: CONNECTING SPACES AND TIME

РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ | LOOKING UP TO THE BEST

32

СДЭК: ЛОГИСТИКА В ГЛОБАЛЬНЫХ МАСШТАБАХ

CDEK: GLOBAL SCALE LOGISTICS

36

МИХАИЛ АВДЕЕВ: «СПЕЦИАЛИСТОВ НАШЕЙ КОМПАНИИ ПРИВЛЕКАЮТ К РЕШЕНИЮ СЛОЖНЫХ ЗАДАЧ, ГДЕ ТРЕБУЮТСЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И ГЛУБОКИЕ ЗНАНИЯ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА»

MIKHAIL AVDEEV: "OUR SPECIALISTS WORK WITH CHALLENGING TASKS WHERE PROFESSIONAL AND IN-DEPTH KNOWLEDGE ON EXPORTS AND IMPORTS IS REQUIRED"

В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ | IN THE CENTER OF THE ACTION

40

ЮРИЙ БОЛЬШАКОВ: «ЕСЛИ ИЗНАЧАЛЬНО ПОДОЙТИ ОТВЕТСТВЕННО К ВЫБОРУ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОПИТАНИЯ, ТО МОЖНО СУЩЕСТВЕННО СЭКОНОМИТЬ НА ПОТРЕБЛЕНИИ РЕСУРСОВ И СДЕЛАТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЙ»

YURI BOLSHAKOV: "IF YOU START WITH A RESPONSIBLE CHOICE OF POWER SUPPLY SYSTEMS, YOU CAN SAVE SIGNIFICANTLY ON RESOURCE CONSUMPTION AND MAKE YOUR COMPANY ENERGY-EFFICIENT"

44

ОЛЕГ УРВАН: «В СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА МЫ ВЫВЕЛИ НА РЫНОК НОВЫЕ УСЛУГИ И ПРОДОЛЖИЛИ НАРАЩИВАТЬ СВОИ КОМПЕТЕНЦИИ»

OLEG URVAN: "IN DIFFICULT TIMES, WE HAVE ENTERED THE MARKET WITH NEW SERVICES AND CONTINUED TO BUILD UP OUR COMPETENCIES"



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



Маттиас Шепп:

«Российско-Германская внешнеторговая палата – крупнейшая иностранная бизнес-ассоциация в России»

Тесные взаимоотношения между Германией и Россией, от политических до торговых, обусловлены историей и географией. Так, известно о русском посольстве, отправленном в 959 году легендарной княгиней Ольгой Оттону I, герцогу Саксонии и королю Германии, в будущем – императору Священной Римской империи. А в 1089 году дочь киевского князя Всеволода Ярославича Евпраксия стала супругой императора Священной Римской империи Генриха IV. Да, правители наших стран не только роднились, но порой и враждовали, однако «народная» дипломатия, торговая, пользовалась любыми возможностями для взаимовыгодного сотрудничества. Оно было столь постоянным и привычным, что русский народ долгое время всех представителей Западной Европы звал немцами.

Широко известна деятельность на протяжении нескольких столетий Конторы Ганзейского союза в Великом Новгороде. В XII веке там были определены правила торговли немецких купцов, гарантировавшие им право на собственную торговую контору, хранение товаров, взвешивание, свободную куплю-продажу и кредит.

Главными покупателями мануфактурных товаров, сукна и предметов роскоши у немецких купцов были русские бояре, хотя одними этими товарами и покупателями дело не ограничивалось. В хрониках за 1230 год содержатся записи о большом количестве доставленного немцами зерна, муки и других продуктов, что смягчило последствия неурожая в новгородских землях. Ну а из России в Западную Европу вывозили пушнину, пчелиный воск, пеньку...

Восемьсот лет прошло с тех пор, однако деловые отношения между Россией и Германией по-прежнему развиваются под влиянием географической близости, надёжности договорно-правовой базы, уверенности в деловых связях и взаимозависимости экономик обеих стран. Германия является крайне важным торговым партнёром современной России: на неё приходится 13,6% всей нашей внешней торговли. С Россией успешно сотрудничают многие тысячи немецких инвесторов, есть и успешные примеры инвестирования российских компаний в немецкую экономику. О том, как повлиял на этот процесс мировой коронакризис, и о многом другом мы расспросили председателя правления Российско-Германской внешнеторговой палаты, главу Представительства немецкой экономики в РФ Маттиаса Шеппа.

– Господин Шепп, вы представляете крупнейшую иностранную бизнес-ассоциацию в России. В прошлом интервью вы говорили о резком снижении инвестиций из Германии в Россию. С чем связан этот факт, расскажите подробнее.

– Это снижение – лишь временное отклонение от общего тренда. Напротив, в последние годы мы наблюдаем неизменно высокую готовность немецких компаний инвестировать в Россию. Только по данным Бундесбанка, объём немецких прямых инвестиций в Россию с января по сентябрь 2020 года составил 1,3 млрд евро. Немецкие компании были, есть и будут чемпионами локализации в России. Помимо крупных концернов, таких как Henkel, Bayer и Siemens, в Россию инвестируют также компании малого, среднего и семейного бизнеса: Knauf, Globus и производитель материалов на основе стекловолокна BauTex. В сентябре прошлого года сеть гипермаркетов Globus открыла в Подмоскowie логистический центр стоимостью 70 млн евро. Несмотря на сложную политическую обстановку, в открытии приняли участие министр экономики и энергетики ФРГ Петер Альтмайер и министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров. Это хороший показатель того, что немецкая экономика сохраняет веру в российский рынок.

– Каковы прогнозы на 2021 год? Можно ли ожидать увеличения инвестиций?

– Я – председатель правления ВТП и глава Представительства немецкой экономики в России, а не предсказатель с хрустальным шаром. Продолжится ли рост инвестиций – посмотрим. Мы всё же настроены оптимистично. Это связано и с низким курсом рубля, и с политикой российского правительства, направленной на поддержку локализации. Результаты нашего опроса по деловому климату – 2020, а также высокая оценка, которую В. В. Путин на пресс-конференции дал деятельности немецкого бизнеса, говорят о том, что Германия и есть та страна, которая инвестирует в реальный сектор российской экономики.

– В одном из интервью вы говорили, что в России очень высокий уровень IT-разработок в сфере безопасности, да и в принципе основной тренд сегодня – цифровизация. Появятся ли российско-германские проекты в этой сфере?

– Темпы цифровизации и количество IT-решений, разработанных в России, действительно поражают. Россия в этой сфере является одной из ведущих стран мира. Именно поэтому немецкие компании открывают здесь так много технологических и исследовательских центров. Например, Deutsche Bank, в российском технологическом центре которого работает более 1000 сотрудников, или Deutsche Telekom IT Solutions, подразде-

ление компании Deutsche Telekom в России, в штате которого 2000 сотрудников. Ещё один пример – компания SAP, ведущий поставщик корпоративных приложений. В её представительствах в России и СНГ работает более 1300 человек.

Чтобы координировать и ускорять цифровую трансформацию российско- и немецкого бизнеса, ВТП совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) и Восточным комитетом немецкой экономики запустила Германо-российскую инициативу по цифровизации экономики (GRID). Недавно к ней присоединились такие компании-гиганты, как РЖД и производитель электронного оборудования Phoenix Contact.

– Компании из каких отраслей и сфер интересуются российским рынком больше всего на сегодняшний день?

– Прежде всего я бы выделил водородную энергетику. Многолетнее российско-германское сотрудничество в нефтегазовой отрасли может стать отличной основой для развития отношений в области альтернативной углеродно-нейтральной энергетики, в том числе и в области водорода. В июле 2020 года мы опубликовали позиционный документ «Российско-германское партнёрство в области водородной энергетики». В нём мы обосновываем необходимость такого партнёрства и приводим практические рекомендации по внедрению новых энергетических технологий на всех уровнях. В рамках нашей инициативной группы по водороду ищем и помогаем разрабатывать совместные проекты по водородному сотрудничеству. В частности, мы предложили начать разработку германо-российской промышленной установки по производству водорода. Среди уже начатых успешных российско-германских проектов в области энергетики – сотрудничество российской компании «Новатэк» и Siemens Energy, направленное на совместное производство сжиженного газа.

– ВТП не только представляет интересы немецких предприятий в России, но и поддерживает российские компании в Германии. Как в современных экономических условиях чувствует себя российский бизнес?

– Как и всегда – хорошо. Российский капитал представлен в Германии такими крупными компаниями, как «Роснефть», которая является третьим по величине нефтепереработчиком на немецком рынке. Также можно выделить одного из крупнейших производителей пиломатериалов – российскую компанию «Илим Тимбер», запустившую производство в Баварии и Мекленбурге – Передней Померании. Включённость российских фирм в немецкий рынок наблюдается не только в этих федеральных землях, но и, например, в

Северном Рейне – Вестфалии, где насчитывается около 300 компаний из России, или в Баден-Вюртемберге.

Мы регулярно вручаем Премию для малого и среднего бизнеса и в одной из номинаций выбираем лучшую российскую компанию, действующую на территории Германии. В 2020 году Премию получила часовая мануфактура «Александр Шорохофф». До этого лауреатами с российской стороны становились компания Dovgan, занимающаяся продажей продуктов из Восточной Европы, и компания Electrostar, производитель уборочной техники и санитарного оборудования. Кстати говоря, некоторые российские компании после успешного развития бизнеса в Германии инвестируют и открывают предприятия в России. Уже упомянутая фирма Electrostar, например, планирует начать в Калининграде производство нетканых материалов.

– Расскажите о роли ВТП Германии в условиях кризиса. Чем конкретно вы помогаете компаниям?

– Не устану повторять: кризис – это время бизнес-объединений. Скорее всего, он и стал причиной того, что количество компаний-членов ВТП в прошлом году выросло на 10%, до тысячи. Мы просто стали более востребованными. В марте и апреле прошлого года нам удалось помочь ряду наших компаний-членов, особенно в регионах, попасть в список системообразующих предприятий, благодаря чему они смогли продолжить производство во время пандемии. Мы одними из первых выступили за то, чтобы бизнесмены и высококвалифицированные специалисты (ВКС) во время повсеместного закрытия границ могли свободно передвигаться между Россией и Германией. С начала лета совместно с авиакомпанией Lufthansa, посольством ФРГ и в сотрудничестве с правительством России мы организовали более 45 спецрейсов, которые только в 2020 году доставили в Россию больше 1000 ВКС, дипломатов и бизнесменов. Кроме того, из-за невозможности проводить мероприятия в привычном формате, мы в короткие сроки перешли «в цифру», создали собственную онлайн-платформу и провели много крупных мероприятий в формате онлайн. И у нового формата, безусловно, есть преимущество – возможность привлечь гораздо большую аудиторию. Например, к трансляции с церемонии вручения Премии малого и среднего бизнеса и юбилея ВТП присоединилось более 1500 онлайн-участников. В период коронакризиса мы получили рекордное количество заявлений о вступлении – на 72,5% больше, чем в 2019 году. А в 2021-м к нам уже успели присоединиться ещё 30 компаний. Мы, бесспорно, крупнейшая иностранная бизнес-ассоциация в России.



RBC / Ignat Kozlov

Close relationship between Germany and Russia, both political and commercial, is shaped by history and geography; business relations between Russia and Germany continue to develop under the influence of the geographical vicinity, the legal framework reliability, the confidence in the business relationship and the two economies interdependence. Germany is an extremely important trading partner for modern Russia, accounting for 13.6% of our foreign trade. Thousands of German investors successfully cooperate with Russia, and there are successful examples of Russian companies investing in the German economy.

We asked Matthias Schepp, Chairman of the Executive Board of the German-Russian Chamber of Commerce, Head of the Moscow Representative Office of the German Chamber of Commerce and Industry, about the impact of the global corona-crisis on this process, and many other things.

Matthias Schepp:

“The German-Russian Chamber of Commerce is the largest foreign business association in Russia”

– Mr. Schepp, you represent the largest foreign business association in Russia. In the last interview you spoke about the dramatic reduction of investment from Germany in Russia. What exactly does this situation stem from, can you tell us more about it?

– This decrease is only a temporary shift from the general trend. On the contrary, in recent years we have seen persistently high willingness of German companies to invest in Russia. According to Bundesbank alone, the volume of German direct investment in Russia between January and September 2020 was €1.3 billion. German companies have always been and will continue to be champions of localization in Russia. In addition to large concerns such as Henkel, Bayer and Siemens, small, medium-sized and family businesses such as Knauf, Globus and fiberglass-based materials manufacturer BauTex also invest in Russia. Last September, the Globus hypermarket chain opened a €70 million logistics center in the Moscow region. Despite the difficult political situation, the opening was attended by Peter Altmaier, Federal Minister of Economics and Energy, and Denis Manturov, Russian Minister of Industry and Trade. It is a good indicator that the German economy retains faith in the Russian market.

– What are the forecasts for 2021? Can we expect an increase in investment?

– I am the Chairman of the German-Russian Chamber of Commerce and Head of the Representative Office of the German Economy in Russia, not a crystal ball fortune teller. We shall see whether investments will continue to grow. Still, we are optimistic. This is related both to the low ruble exchange rate and to the Russian government's policy of supported localization. The results of our survey on the business climate 2020 and the high assessment given by Vladimir Putin at the press conference to the activities of German business indicate that Germany is the country that invests in the real sector of the Russian economy.

– In one of your interviews you said that Russia has a very high level of IT development in the field of security, and basically digitalization is the main trend of today. Will there be any Russian-German projects in this field?

– The pace of digitalization and the number of IT solutions developed in Russia are really astonishing. Russia is one of the leading countries of the world in this field. That is why German companies open so many technology and research centers here. For example, Deutsche Bank, which has more than 1,000 employees in its Russian

technology center, or Deutsche Telekom IT Solutions, a division of Deutsche Telekom in Russia, which has 2,000 employees. Another example is SAP, the leading provider of corporate applications. It employs more than 1,300 people in Russia and the CIS.

To coordinate and accelerate the digital transformation of Russian and German businesses, Chamber of Commerce, together with the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RUIE) and the Eastern Committee of the German Economy, launched the German-Russian Initiative for Digital Economy (GRID). Recently, it has been joined by such giants as Russian Railways and electronic equipment manufacturer Phoenix Contact.

– Which sectors and areas of industry are most interested in the Russian market at the moment?

– First of all, I would single out the hydrogen energy sector. The long-standing German-Russian cooperation in the oil and gas sector can provide an excellent basis for developing relationships in the field of alternative, carbon-neutral energy, including hydrogen. In July 2020 we have published a position paper “Russian-German Hydrogen Energy Partnership”. There, we explain the need for such a partnership and provide practical recommendations for the implementation of new energy technologies at all levels. Within the framework of our Hydrogen Initiative Group, we promote and support the development of joint projects for hydrogen cooperation. For example, we have proposed to start the development of the German-Russian industrial hydrogen plant. The already launched successful Russian-German energy projects include cooperation between the Russian company PAO NOVATEK and Siemens Energy aimed at the joint production of liquefied natural gas.

– The Chamber of Commerce not only represents the interests of German companies in Russia, but also supports Russian companies in Germany. How does Russian business feel in the current economic climate?

– As always, it feels good. Russian capital is represented in Germany by such major companies as Rosneft, which is the third largest refiner on the German market. We can also highlight one of the largest producers of lumber, the Russian company Ilim Timber, which has launched production in Bavaria and Mecklenburg-Vorpommern. The participation of Russian companies in the German market can be observed not only in these federal states, but also, for example,

in North Rhine-Westphalia, where there are around 300 companies from Russia, or in Baden-Württemberg.

We regularly award small and medium-sized businesses and select the best Russian companies operating in Germany in one of the nominations. In 2020, the award went to the watch manufacturer Alexander Shorokhoff. Previous winners from the Russian party were Dovgan, which sells products from Eastern Europe, and Electrostar, a manufacturer of cleaning and sanitary equipment. Incidentally, some Russian companies, having succeeded in doing business in Germany, invest in and startup businesses in Russia. The already mentioned Electrostar, for example, intends to start production of nonwovens in Kaliningrad.

– Tell us about the role of the German Chamber of Commerce in the crisis. How do you help companies in particular?

– I keep repeating: crisis is the time for business associations. It is most likely the reason why the number of member companies of the chamber increased last year by 10% to one thousand. We simply became more demanded. During March and April of the previous year we were able to help a number of our member companies, especially in the regions, to get on the list of the systemic companies, so they were able to continue production during the pandemic. We were among the first to advocate for business people and high-qualified specialists (HQS) to be able to move freely from Russia to Germany and vice versa during the widespread border closures. Since the beginning of the summer, together with Lufthansa, the German Embassy and in cooperation with the Russian government, we have organized more than 45 special flights, which in 2020 alone brought more than 1,000 HQS, diplomats and business people to Russia. In addition, due to the inability to hold events in the usual format, we went “digital” in a short period of time, created our own online platform and held many major events online. The new format certainly has the advantage of attracting a much larger audience. For example, more than 1,500 online participants joined the broadcast from the SME Awards and the German Chamber of Commerce Anniversary Ceremony. We received a record number of applications to join during the corona-crisis – 72.5% more than in 2019. And in 2021, another 30 companies have already joined us. We are undoubtedly the largest foreign business association in Russia.



Здание Лувра в Париже, фурнитура Roto AL



«РОТО ФРАНК»: мировой кризис как точка роста



Завершившийся 2020 год стал для всех сегментов бизнеса крутым поворотом, поделив жизнь на до и после пандемии. О том, какие «тектонические сдвиги» произошли в сознании руководства Roto и почему они привели производство к хорошим экономическим результатам, мы расспросили Виктора Мелихова, генерального директора компании «РОТО ФРАНК».

– Виктор Анатольевич, строительство завода «РОТО ФРАНК» в Ногинске началось в 2007 году, и этот момент можно считать началом новой главы в истории компании. Расскажите о запуске российского подразделения Roto: как всё начиналось?

– Уточню, что история развития компании «РОТО ФРАНК» в России началась намного раньше, ещё в 90-х годах, когда один из первых наших партнёров, компания «ТБМ», представил продукцию Roto на российском рынке. К началу 2000-х годов многие компании, в частности производители поворотной фурнитуры, начали задумываться о необходимости открытия производства на территории РФ, и концерн Roto принял важное решение запустить российское производственное подразделение.

Завод «РОТО ФРАНК» в Ногинске начал свою работу в 2008 году. Это единственное в России предприятие полного цикла по производству фурнитуры с иностранным капиталом. Как известно, Roto является лидером по изготовлению поворотной фурнитуры во всём мире, и в России в том числе. Наш завод осна-

щён всем необходимым оборудованием – от прессов и штампов до монтажных линий для производства нашей продукции, качество которой соответствует внутренним и мировым стандартам.

– Долгосрочная стратегия Roto нацелена на использование местных рабочих кадров, а корпоративная система обучения Roto Campus обеспечивает постоянное повышение квалификации сотрудников и передачу им новейших технических знаний. Расскажите о своём коллективе: сколько сотрудников (и какой специализации) у вас работает? Как на практике действует система Roto Campus?

– Сотрудники «РОТО ФРАНК» – главная ценность компании, и это не просто красивые слова. В момент, когда я приступил к своим обязанностям в «РОТО ФРАНК» в сентябре 2017 года, я был очень удивлён, познакомившись с коллегами в Лайнфельдене, узнав, что они работают в Roto по 20-30 лет! На мой взгляд, это показатель особого отношения и высокого уровня лояльности компании к своим сотрудникам. И это, безусловно, надёжный

базис для успеха бренда. Такими же принципами мы руководствуемся в нашем российском подразделении «РОТО ФРАНК». Сегодня у нас работает порядка 280 человек, из них более четверти осуществляет продажи и их сопровождение.

Для нас также важной является задача развития наших сотрудников. Поскольку в России нет учебных заведений, где можно было бы научиться фурнитульному ремеслу, компания уделяет огромное внимание обучению кадров. У нас есть процесс RotoOrg – это подразделение организационного развития предприятия. Наши специалисты на научном уровне разрабатывают подходы развития компании, используя новые технологии с учётом современных трендов. Система обучения Roto Campus позволяет создавать адептов на различных экономических пространствах, которые аккумулируют знания и навыки и передают их штату завода, чтобы он был успешным на рынке.

Ещё одной важной темой здесь является дуальное образование. Концерн Roto приглашает на стажировку молодых людей в возрасте 16-18 лет, которые приходят на завод и работают на учеб-

ных участках, знакомясь с процессами производства и корпоративной культурой. В дальнейшем эти ребята получают техническое образование и устраиваются работать в Roto. Такое знакомство с предприятием позволяет представителям молодого поколения сделать осознанный выбор будущей профессии.

– Виктор Анатольевич, как вы оцениваете деятельность компании «РОТО ФРАНК» за прошедшие двенадцать месяцев? Какие изменения пришлось внести в деятельность российского подразделения?

– Внезапно настигшая мир пандемия не просто привнесла перемены в жизнь и работу людей, но и полностью изменила наше сознание. Сейчас все мы живём в парадигме «Ого! А что, так раньше можно было?». И это касается всех людей на нашей планете. Особенно важно, что компания «РОТО ФРАНК» сделала всё возможное, чтобы защитить здоровье наших сотрудников, при этом сохранив их рабочие места. Не скрою, у нас, как и у многих, в начале локдауна не было чёткого понимания, как действовать дальше. Производственный процесс, конечно, можно было бы остановить, но для того чтобы раскрутить его в дальнейшем, потребовались бы колоссальные усилия. Поэтому было решено изменить порядок взаимодействия внутри компании. Мы получили персональное разрешение для выхода на работу, поскольку наша продукция применяется на объектах социального значения, в том числе её использовали при экстренном строительстве госпиталя в Коммунарке. Если до этого наше предприятие действовало согласно прописанным стандартам, то с конца марта и до августа мы находились в режиме ручного управления.

Считаю, что оконной индустрии повезло: мы не попали в ситуацию, в которой оказались туристический и ресторанный бизнес, авиасообщение и event-сфера. Наши соотечественники, не имея возможности выезжать за границу, стали инвестировать в обустройство своих домов, в которых проводили практически всё время, и, конечно, это коснулось и окон.

После драматического падения спроса в нашей отрасли на 40% в мае мы получили до +30% от некоторых крупных клиентов в июне, июле и августе. Любому производственнику знает, что достичь амплитуды в 70% как минимум очень сложно. Наше производство работало 6 дней в неделю долгое время, а склад функционировал 7 дней в неделю. Это была просто колоссальная нагрузка, с которой мы, к чести своей, справились. Несмотря на сложную ситуацию, наши клиенты получили продукцию в заданные сроки. Так



Рабочий процесс на заводе

что для нас 2020 год с точки зрения экономических показателей заканчивается весьма неплохо!

Хочу выразить огромную благодарность нашим партнёрам, клиентам, а главное – всей команде Roto, не только в России, но и в других странах, за оперативное сотрудничество в этих непростых условиях.

– Каким образом ваши клиенты получают выгоду от солидного результата компании Roto?

– Мы всегда открыто говорим о том, что одним из важнейших показателей деятельности компании, которую мы у себя регулярно оцениваем, является польза для клиента. Наивно надеяться на успех, если твоя работа не приносит людям пользы! У нас для оценки положения существуют определённые технологии: мы проводим опросы, как изменяется позиция Roto с точки зрения клиента, какими он видит ценности бренда и насколько

нами модель требует комплексного подхода, поскольку любое окно должно быть качественно смонтировано. Исходя из этого наша марка не должна была быть широко известна у частных заказчиков, однако сегодня 18 человек из 100 знают о нас. Эти данные говорят о том, что бренд Roto известен на российском рынке. А бренд тем и отличается от торговой марки, что несёт в себе ценность для сознания потребителя.

– Виктор Анатольевич, «РОТО ФРАНК» – один из ведущих игроков и системодателей в строительной индустрии России. Как складывались ваши отношения со строителями в 2020 году?

– Строительная индустрия – это особая тема, она находится в фокусе нашего внимания последние два года. Почему? Эта отрасль, к сожалению, не может мгновенно привносить в свою деятельность появляющиеся инновации. Для того чтобы применить новую технологию, ей требуется пробиться через несколько кордонов. Строители одобряют проекты, строят дома и, когда речь заходит, к примеру, об остеклении, начинают вспоминать о тех или иных решениях, которые недавно представляли им оконщики. А потому мы, как системодатели, находимся с ними в постоянном диалоге, презентуя свои продукты, которые они могут внедрять при строительстве, сопровождая наши решения на всех этапах реализации строительных проектов.



Производство «РОТО ФРАНК» в Ногинске

представленные продукты соответствуют требованиям рынка и актуальности трендов. Здесь стоит отметить, что рынки той или иной страны между собой различаются. Поэтому компания Roto разрабатывает универсальные продукты, максимально учитывая потребности всех клиентских групп.

Что касается России, в частности нашего экономического пространства, мы проводим исследования узнаваемости марки Roto среднестатистическим заказчиком. Важно отметить, что мы не производим готовое изделие. Отдельно продукт Roto не применяется, каждая производимая

Когда в строительном проекте заявлены продукты Roto, это создаёт устойчивые партнёрские отношения.

– Как, на ваш взгляд, в ближайшем будущем будет развиваться оконный рынок?

– Объективно, в большинстве новостроек сейчас стоят недостаточно качественные окна, которые при заселении или ремонте жильцы меняют на лучшие. Доля замены составляет 30–40%. Но к счастью, эта тенденция начинает меняться, во многом благодаря нам: мы постоянно информируем строителей о каче-

стве и сервисе продукции Roto. Сегодня строительным объектам, новостройкам, особенно класса «комфорт» и выше, требуются качественные и инновационные решения в области остекления для ПВХ, алюминиевых и деревянных окон, которые широко представлены у Roto.

Мы с коллегами полагаем, что доля частного заказчика будет снижаться, а доля стройки увеличиваться. Это ещё связано с тем, что в России вводится в строй порядка 80-82 млн квадратных метров жилья в год, а в государственной стратегии жилищного строительства поставлена цель выйти на годовые объёмы строительства жилья в России в 120 млн квадратных метров.

– Конечно, оконная отрасль – не то что высокая мода: тренды в ней, наоборот, меньше зависят от смены сезонов. Но всё же каковы самые свежие тенденции применительно к вашей сфере?

– Если говорить о состоянии рынка в принципе, последние два года он стабилен с точки зрения количественных показателей и находится на уровне 32,6 млн кв. м светопрозрачных конструкций из ПВХ, алюминия и дерева. Уменьшение потребностей с 2012 года, конечно, привело к сокращению количества участников и производственных компаний. Отчасти такая ситуация стала импульсом для очистки рынка, с которого ушли слабые и неэффективные игроки.

Ещё одним из фактов трансформирующейся индустрии является консолидация: сегодня более 50% выпускаемого объёма СПК в России производится на мощностях и силами 50 сильных компаний. Что касается сбыта продукции, структура системы заказов сегодня тоже явно меняется в сторону новостроев. Облик больших городов свидетельствует: сейчас всё больше появляется зданий с вентилируемыми фасадами и широкоформатными панорамными окнами.

Для нас это отрадный факт, ведь Roto идёт в ногу со временем и предлагает потребителям качественно новые возможности для увеличения оконных проёмов



и их открытых частей. Кроме того, отмечу, что на сегодня спрос на алюминий уверенно растёт, активно догоняя по востребованности окна ПВХ.

– С 30 марта по 2 апреля в МВЦ «Крокус Экспо» проходила самая крупная в России международная выставка строительных и отделочных материалов MosBuild. Компания «РОТО ФРАНК» принимала в ней участие?

– Да, в этом году на международной выставке MosBuild состоялся ГЛОБАЛЬНЫЙ ОКОННЫЙ ФОРУМ, организованный отраслевым объединением G3 (RENAU, AGC и Roto). По опыту прошлых лет подобные мероприятия имели большой успех среди профессиональной аудитории и позволили коллегам обсудить актуальные вопросы нашей отрасли.

Так как 2020 год стал годом прорывных идей, всем интересно, каким окажется 2021-й. Могу с уверенностью сказать, что наступило новое время, требующее от нас прогрессивных решений, и об этом мы много говорили на форуме.

В программе прозвучали доклады европейских топ-менеджеров и лидеров российского оконного рынка. Участники узнали об особенностях изменения потребительского поведения и идентификации управленческих моделей. Особое внимание было уделено теме системного паспорта.

Мы, лидеры «большой тройки» G3, уверены, что в целях улучшения сервиса и

качества продаж окна должны классифицироваться по определённой системе, исходя из особенностей жилищных условий, района дислокации зданий и т. д. Системный паспорт позволит потребителям находить для себя подходящие решения на основании заявленных параметров.

Также на ГЛОБАЛЬНОМ ОКОННОМ ФОРУМЕ состоялась презентация книги «ДНК продаж. Окна», в которой собрана вся необходимая информация об инструментах продаж и продвижении персонального бренда, а также есть личные истории успеха представителей оконного сообщества.

– Какие планы вы надеетесь воплотить до окончания этого года? А каковы глобальные планы Roto в России?

– Компания «РОТО ФРАНК» вполне удовлетворена результатами прошлого года: по многим параметрам он был лучше, чем предыдущие. И при всех сложностях, которые переживали экономика и оконный рынок, мы за это непростое время приросли в доле, играя притом главную роль в верхнем качественном ценовом сегменте. Иными словами, можно смело сказать, что в нашей отрасли существует устойчивый спрос на качественную фурнитуру. Этот тренд, безусловно, радует нас, и его увеличение – одна из наших основных задач.

Подводя итоги 1-го квартала 2021 года, могу сказать, что наши амбициозные планы на этот период уже превышены и измеряются двукратными цифрами процентов. И конечно, как любая другая крупная компания, мы сверяем свои действия не только с планами текущего года, но и с долгосрочными стратегическими задачами. На сегодняшний день лидерская позиция Roto сохраняется, и мы будем делать всё для того, чтобы в первую очередь наш бренд ассоциировался с высочайшим уровнем пользы для клиента.

Пользуясь случаем, хочу ещё раз поблагодарить наших клиентов и партнёров за сотрудничество и высокий уровень доверия к Roto, пожелать всем здоровья и достижения поставленных целей!

Завод Roto Frank в России





Roto Patio
Life_Schiebetür

Roto Frank:

the global crisis as a growth point

The finished year 2020 was the turning point for all segments of business, having divided life into “before” and “after” pandemics. We asked Viktor Melikhov, CEO of Roto Frank, what were the upheavals in the minds of the Roto management, and why they have led to the good economic results of the company.

– Mr. Melikhov, the construction of the Roto-Frank plant in Noginsk started in 2007, and this moment can be assessed as the beginning of the new chapter in the history of the company. Tell us about the launch of the Russian division of Roto: how did it all start?

– Let me specify that the history of development of Roto Frank in Russia goes back to the 90s, when one of our first partners, the TBM company, introduced Roto products on the Russian market. By the beginning of 2000 many companies, in particular manufacturers of tilt&turn hardware, started to consider the necessity of opening production facilities in Russia, and Roto made an important decision to launch the Russian division.

Roto Frank production plant in Noginsk began its work in 2008. It is the only Russian full-cycle enterprise with the foreign capital, producing hardware. As you know, Roto is the leader in production of tilt&turn hardware all over the world, including in Russia. Our factory has all the necessary equipment, from presses and stampings to assembly lines for the manufacturing of our products, the quality of which corresponds both to the domestic and to international standards.

– The long-term strategy of Roto is focused on the employment of local labor force, and the Roto Campus corporate training system ensures the continuous improvement of employees' skills and the sharing of the latest technical knowledge with them. Tell us about your team: how many employees and what areas of expertise do you employ? How does the Roto Campus system work in practice?

– Roto Frank employees are the main treasure of the company, and these are not just fine words. When I took up my duties at Roto Frank in September 2017, I was very surprised when I first met my colleagues in Leinfelden and found out that they had been working at Roto for 20 to 30 years! In my opinion, this is an indicator of the special attitude and high level of loyalty of the company to its employees. And this, of course, is a strong basis for the success of the brand. The same principles guide us in Roto Frank division in Russia. Today we have around 280 employees, about a quarter of them are responsible for sales and tech support.

The development of our employees is also important to us. As there are no educational institutions in Russia where it is possible to learn the hardware craft, the company devotes much attention to personnel training. We

have RotoOrg process – it's the department of the organizational development of the company. Our experts work at a scientific level to shape the company's approach to development, using new technologies and taking into account current trends. Roto Campus training system creates adepts in different economic spaces; they accumulate knowledge and skills and pass them on to the staff of the plant so that it is successful on the market.

Another important topic here is dual studies. Roto invites apprentices from 16 to 18 years old to come to the plant and work on training areas, getting acquainted with the production processes and corporate culture. Later these young people get technical education and come to work in Roto. Such acquaintance with the company enables young people to make an aware choice of their future profession.

– Mr. Melikhov, how do you assess the activity of Roto Frank over the past twelve months? What changes in the activities of the Russian branch have had to be made?

– The pandemic that suddenly hit the world has not only brought changes in people's lives and work, but has completely transformed our consciousness. Now we all live in the paradigm of “Wow! Could



we have done this before?” And this is true for all humanity on this planet. Especially important is that Roto Frank has made everything possible to protect the health of its employees while preserving their jobs. I must admit that, like many people at the beginning of the lockdown, first we were confused and unsure of how to act. The production process, of course, could have been stopped, but it would have taken tremendous effort to restart it in the future. Therefore, it was decided to change the order of interaction within the company. We received a personal permit to go to work, as our products are used at social facilities, including in the emergency construction of the hospital in Kommunarka. Previously, our company operated in accordance with the prescribed standards, but from the end of March until August we were in the “manual” mode. I think that SPK-industry had luck: we have not fallen into the situation in which the tourism and restaurant business, aviation and event-sector have found themselves. Our compatriots, not being able to go abroad, began to invest in equipping their houses, where they spent almost all the time, and, of course, this also applied to windows. After the dramatic 40% drop in demand in the industry in May, we received up to +30% from some major customers in June, July and August. Any industrialist knows that it is very difficult to reach an amplitude of 70%, to put it mildly. Our production ran 6 days a week for a long time, and our warehouse operated 7 days a week. It was a colossal load, which we, to our credit, coped with. Despite the difficult situation, our customers received the products on time. So, for us the

year 2020 has ended with good results in terms of economic performance! I would like to express my huge gratitude to our partners, customers, and above all, to the entire Roto team, not only in Russia, but also in other countries, for their prompt cooperation under these difficult conditions.

– How do your customers benefit from good results of Roto?

– We always say openly that one of the most important indicators of a company's activities, which we regularly evaluate at ourselves, is the benefit to the customer. It is naive to hope for success if your work does not bring people benefit! We have certain technologies to assess the situation: we make surveys how the position of Roto changes from the customers' point of view, how they see the values of the brand and how well the presented products correspond to the market demands and the actual trends. Here it is worth mentioning that markets differ from country to country. That's why Roto develops universal products taking into account the needs of all groups of customers to the maximum extent.

As for Russia and, in particular, our economic space, we perform researches on Roto brand recognition by an average customer. I emphasize that we do not manufacture the finished product. There is no independent use of Roto products, each model manufactured by us requires a comprehensive approach, as every window should be installed with high quality. Therefore, our brand should not be widely known among private customers, but today 18 out of 100 people know about us. These

figures show that Roto brand is well known on the Russian market. And the difference between a brand and a trade mark is that it carries value in the mind of a consumer.

– Mr. Melikhov, Roto Frank is one of the leading players and system vendors in the construction industry in Russia. Could you please describe your relationship with the constructors in the year 2020?

– The construction industry is a special topic; it has been in the focus of our attention for the past two years. Why? This industry cannot immediately bring appearing innovations into its operations. In order to apply new technology, they need to break through several barriers. Builders approve projects, build houses, and when it comes to glazing, for example, they start thinking about the solutions recently presented to them by the window companies. Therefore, we, as system vendors, have to be in constant dialogue with them, demonstrating our products, which they can implement in construction. When Roto products are used in the construction project, a sustainable partnership is established.

– How do you think the window market will develop in the near future?

– Objectively speaking, most new buildings now have low-quality windows, which, when housing or repairs, residents change for better ones. The replacement rate is 30-40%. But fortunately, this tendency gradually changes, largely thanks to us: we constantly inform builders about the quality and service of Roto products. Today, construction projects, new buildings, especially those of “comfort” class and above, require high quality and innovative SPK solutions for PVC, aluminum and wooden windows, which are widely represented by Roto.

My colleagues and I think that the share of private customers will decrease and the share of construction will increase. This is also due to the fact that about 80–82 million square meters of housing in Russia is put into operation annually, and in accordance with the state strategy of housing construction there is a goal to reach an annual volume of 120 million square meters of housing construction in Russia.

– Of course, the window industry is not haute couture and trends are probably less dependent on the seasons. But still, what are the latest trends in your field?

– If we talk about the market in principle, it has been stable over the past two years in terms of quantity, and is at the level of 32.6 million m² of translucent structures in PVC, aluminum and wood. The decrease in demand since 2012 has of course led to a reduction in the number of participants and production companies.

This situation was partly an impetus for a cleanup of the market, as weak and inefficient players left it.

Consolidation is another fact regarding the transforming industry – today, more than 50% of the SVC products in Russia are produced in the facilities and by capacities of 50 strong companies. In terms of sales, the structure of the system of orders today definitely changes in the direction of new buildings. The image of large cities shows that more and more buildings now appear with ventilated facades and large-format panoramic windows.

This is a good fact for us, because Roto keeps up with the times and offers its customers qualitatively new opportunities for extending window openings and their open parts. Moreover, the demand for aluminum increases steadily and actively follows the trend for PVC windows.

– MosBuild, the largest international building and finishing materials exhibition in Russia, took place at Crocus Expo from 30 March to 2 April. Did Roto Frank take part in it?

– Yes, this year there was a GLOBAL WINDOW FORUM at the international exhibition MosBuild, organized by the industry association G3 (REHAU, AGC and Roto). Based on the experience of previous years, such events were a great success with the professional audience and allowed colleagues to discuss topical issues of our industry.

As 2020 was a year of breakthrough ideas, everyone is curious about what 2021 will turn out to be. I can say with certainty that this is a new time, demanding progressive



solutions from us, and we talked a lot about this at the forum.

The programme featured presentations from European TOP-managers and leaders of the Russian window market. Participants learned about the peculiarities of changes in consumer behaviour and identification of management models. Particular attention was paid to the system passport topic.

We, G3 leaders believe that in order to improve service and sales quality windows should be classified according to a certain system, depending on the characteristics of housing conditions, the cantonment area, etc. A system passport will allow consumers to find suitable solutions for themselves, according to the stated parameters.

The book “Sales DNA. Windows”, which contains all the necessary information about sales tools and personal brand promotion, as well as personal success stories from the window community was presented at the GLOBAL WINDOW FORUM.

– What plans do you hope to implement by the end of this year? And what are the global plans for Roto in Russia?

– Roto Frank is quite satisfied with the results of last year: in many respects it was better than the previous ones. And despite all the difficulties the economy and the window market experienced, we increased our share during this difficult time, playing the main role in the top-quality segment. In other words, it is possible to say that there is a steady demand for quality fittings in the industry. This trend definitely delights us and its expansion is one of our main objectives.

Looking back at Q12021, I can say that our ambitious plans for the period have already been exceeded and are measured in twofold figures of percentages. And of course, like any other major company, we take a view not only on the plans for the current year, but also on the long-term strategic objectives. Today, Roto leadership position remains unchanged, and we will do our best to associate our brand first of all with the highest level of customer benefit.

I would like to take this opportunity to thank our customers and partners once again for cooperation and high level of trust in Roto. I wish you all good health and achievement of your targets!

**The interview was taken
by Elena Alexandrova**





Компания «Изолятор»:

вековые традиции, передовые технологии

Есть в России компании, чья история так кровно связана с историей страны, что в ней, как в капле, отражается всё Отечество, все его взлёты и горести. А история страны такова, что предприятия, основанные раньше 1930-х, у нас можно пересчитать чуть ли не по пальцам. И среди таких уникалов – завод «Изолятор» во главе с доктором технических наук Александром Славинским, возглавляющим предприятие уже более четверти века.

– Александр Зиновьевич, завод «Изолятор» был основан на окраине Москвы (теперь там метро «Сокол») в 1896 году. Это же невероятно для предприятия вашей сферы: всего 20 лет прошло с момента создания «свечи Яблочкова», а первая электростанция заработала в России лишь в 1912 году! Между тем завод «Изолятор» уже в 1905 году получил за свою продукцию золотую медаль на Международной выставке в Брюсселе. Выходит, завод сначала работал только на импорт? Или он не сразу был ориентирован на выпуск электротехнических изделий?

– Первые низковольтные фарфоровые изоляторы, выпускавшиеся нашим заводом, предназначались не для электрических, а для телеграфных и телефонных линий. Ну а затем стремительно наступила эра электричества, продолжающаяся и сегодня.

Основан завод «Изолятор» в подмосковном селе Всехсвятское. Предприятие смогло пережить все перипетии начала века, не сгинув ни в Первую мировую, ни в революцию, ни в Гражданскую войну: должно быть, потому, что телеграфную, телефонную связь и электричество считала важными для себя каждая из сменявшихся властей. Помните, вождь мировой революции писал, что залогом успеха любого восстания является захват «телефона, телеграфа, железнодорожных станций...», что с лёгкой руки создателей фильма «Ленин в октябре» ушло в народ, став крылатым выражением! А уже в 1920 году Государственной комиссией по электрификации России (ГОЭЛРО) был разработан план коренной реконструкции народного хозяйства на базе электрификации. И в связи с этим перед заводом «Изолятор» была поставлена ответственная задача – оперативное налаживание выпуска высоковольтных вводов для линий электропередачи высокого напряжения.

Решая её, в 1922-1924 гг. на заводе разработали первые конструкции линейных изоляторов, а в 1927-м освоили производство подвесных. С 1919 по 1929 год выпуск продукции вырос в 100 раз!

В 1931 году на «Изоляторе» впервые был изготовлен маслonaполненный ввод на напряжение 115 кВ. В 1932-м разработаны и стали серийно выпускаться вводы негерметичной конструкции на напряжение 110 кВ.

В первые дни Великой Отечественной войны многие сотрудники завода, добровольцами или по призыву, ушли в армию. Не подлежащие призыву шли в народное ополчение: уже в июне-июле туда записалось 36 работников!

Завод пережил несколько воздушных налётов, прежде чем был эвакуирован в город Косулино Свердловской области. Одной из сложнейших хозяйственных задач военной экономики было обеспечение электроэнергией эвакуированной промышленности. Потребность в продукции завода всё возрастала: он должен был обеспечивать ею не только ставшие промышленными восточные районы и не побывавшие в оккупации территории страны, но и восстанавливаемые освобождённые территории, выполнять заказы оборонной промышленности и работать непосредственно для фронта.

В ноябре 1942 года была поставлена задача в кратчайший срок довести мощность завода до уровня 1940-го. На «Изоляторе» её восприняли как боевой приказ: к 1945 году было освоено 60 новых типов продукции и выпущены вводы спецназначения для военных целей. В этом же году был восстановлен весь основной серийный ассортимент высоковольтных вводов довоенного выпуска.

О тех страшных и героических годах Великой Отечественной войны нам напоминает памятник работникам завода «Изолятор», фронтовикам и труженикам тыла, установленный на территории нашего предприятия.

В первое послевоенное десятилетие на заводе было создано конструкторское бюро, построена уникальная туннельная печь для обжига фарфоровых покрышек. В середине 60-х на «Изоляторе» произошло очень важное событие: был разработан ввод герметичной конструкции.

В последующие годы завод поступательно развивался, менялось и модернизировалось оборудование. Идя в ногу с научно-техническим прогрессом, предприятие выпускало всё новые виды продукции.

Но, наверное, я не буду утомлять читателей подробным описанием этого процесса. Основным достижением стало освоение производства вводов сверхвысокого класса напряжения, в частности 1150 кВ, на линии, которая до сих пор действует в нашей стране и соединяет Казахстан и Сибирь. Все основные успехи советской отечественной электротехники были связаны с достижениями нашего завода. Он выполнял функцию единственного поставщика вводов для всех транс-



форматорных предприятий Советского Союза. А так как СССР оказывал большую помощь союзникам: странам Восточной Европы, Вьетнаму, Кубе и многим другим – в создании энергетических систем, наше оборудование до сих пор успешно работает в более чем 30 странах мира.

В этом году, 6 июня, завод «Изолятор» отметит своё 125-летие, за годы он вырос в мирового лидера в области разработки, производства и сервисного обслуживания высоковольтных вводов переменного и постоянного тока на напряжение 10-1150 кВ.

– В начале 2000-х годов было принято решение передислоцировать предприятие с исторической территории на новую, и в 2007-м в Истринском районе Подмоскovie был запущен современный производственный комплекс «Изолятор». С чем было связано это решение? И что представляет собой завод сегодня: площади, производственные мощности, оборудование?

– В какой-то момент предприятию стало тесно в жилом квартале Москвы, рамки старых зданий и территории начали препятствовать дальнейшему развитию технического и производственного процесса. У мегаполиса свои функции, промышленности же лучше базироваться недалеко от столицы. Поэтому было принято решение искать земельный участок для строительства нового завода, который был спроектирован как высокотехнологичный производственный комплекс, абсолютно экологичный с точки зрения воздействия на окружающую среду. Строительство завода началось осенью 2006 года, а уже в декабре 2007-го комплекс был сдан в эксплуатацию.

Сейчас завод «Изолятор» – современное предприятие, оснащённое лучшими образцами отечественного и зарубежного технологического оборудования. Здесь осуществляется полный цикл производства высоковольтных вводов, их испытания и дальнейшая отгрузка заказчикам по всему миру.

– Завод выпускает вводы переменного и постоянного тока различных типов. Расскажите подробнее о своём ассортименте.

– Основной вид продукции завода – высоковольтные вводы, обеспечивающие изоляцию соединения силового трансформатора с линией высоковольтных передач либо с кабельной линией высокого напряжения. Также наши вводы широко применяются в силовых выключателях, в шунтирующих реакторах, используются в качестве линейных, например, когда нужно зайти с высоким напряжением в здание. Мы разрабатываем и производим весь спектр применяемых в нашей энергетике высоковольтных вводов, от 10 до 1150 кВ,



как переменного, так и постоянного тока, всех видов и климатических исполнений.

– За счёт чего сегодня компании «Изолятор» удаётся удерживать лидирующие позиции?

– За счёт людей, коллектива, за счёт того, что у нас рекордное количество трудовых династий. У нас сегодня работают правнуки тех, кто работал ещё до войны на нашем заводе! Я бы сказал, что тут мы имеем дело с уникальной «генетической технологической памятью», которая хранится не на электронных носителях, не в папках конструкторской документации, а в некоем геном «облаке» и влияет на качество и результаты нашей работы.

Ещё одно направление – взаимодействие с профильными вузами, готовящими специалистов в области энергетики и электротехники: МЭИ, МИЭТ и т. д. Студенты проходят практику, к нам приезжают на выездные совещания учёные советы. В МЭИ мы оснастили специальную учебную аудиторию, которая так и называется «Изолятор», в ней занимаются студенты,

начиная с 1-го курса. Аудитория оснащена учебными макетами вводов и современным мультимедийным комплексом, благодаря которому в онлайн-режиме можно посмотреть информацию о работе нашего предприятия. Мы предоставляем методическую литературу, информационные пособия.

Необходимо заботиться о будущем коллектива, ведь за судьбу завода мы в ответе перед многими поколениями наших предшественников!

– Какова география поставок вашей продукции? Судя по всему, она не менее, а возможно, и более обширна, чем во времена СССР?

– Большинство объектов в нашей стране, которые производят, передают или распределяют электроэнергию, оборудованы нашими вводами. В советское время был хороший опыт взаимодействия с зарубежными партнёрами. Мы стараемся его развивать. Баланс поставок внутри России и за её пределами – один из залогов финансово-экономической устой-



чивости предприятия. Мы давно вывели для себя эту формулу и стараемся её не нарушать! Зарубежные заказы ставят перед нами новые задачи, связанные с изменением конструкции изделий, поиском технических решений, нестандартными подходами в исполнении. Поскольку специфика нашей продукции достаточно узкая, мы добились определённых успехов, достигли технических характеристик, сопоставимых, а иногда и превосходящих аналогичные характеристики известных в мире компаний. Поставляем продукцию в страны Юго-Восточной Азии, Индию и даже Китай, несмотря на его самодостаточность в производстве электротехнического оборудования. У нас неплохие позиции на рынках Восточной Европы: в Словакии, Польше, Чехии, Сербии, Словении, Хорватии. В Западной Европе у нас тоже есть потребители. Мы взаимодействуем с трансформаторными заводами Бельгии, энергокомпаниями Северной Европы. Наши вводы работают в Дании, Норвегии, Швейцарии, Германии.

– Планируете ли расширение географии поставок своей продукции?

– В этом качестве мы сейчас рассматриваем африканские страны, планируем дальнейшее расширение поставок в страны Азии. Для этих целей мы создали с компанией Mehru, нашим индийским партнёром, совместное предприятие. Готовим к запуску производство в Индии, недалеко от Нью-Дели. Переходим от экспорта продукции к экспорту технологий! Создаём современное предприятие полного производственного цикла в Индии, для того чтобы закрепиться на рынках Азии и развиваться дальше.

– Об этом проекте, безусловно, стоит рассказать подробнее!

– Компания называется MIM («Масса – Изолятор – Мехру») и создана как совместное предприятие нашей компании (ООО «Масса» – таково с 2007 года юридическое название «Изолятора») и Mehru. Предприятие на первом этапе будет функционировать в режиме сборочных операций. Мы изготавливаем необходимые комплектующие, частично локализация

комплектующих происходит в Индии, там же – финальная сборка, а также испытание и реализация продукции. В дальнейшем локализация в рамках индийского предприятия будет повышаться – вплоть до полного перехода на изготовление всех деталей. Сейчас предприятие действует на арендных площадях, но вскоре планируется построить новый завод. Везти продукцию из России в Индию, Китай, Вьетнам, Малайзию далеко. Из Индии заниматься поставками в этот регион будет проще, что позволит нам открыть для себя новые рынки.

– Какие инновации вы предлагаете потребителю?

– Серийно выпускаемая «Изолятором» продукция основана на твёрдой внутренней RIP-изоляции: бумага, пропитанная смолой. Это технология, востребованная в мире и в то же время инновационная, поскольку многие компании ещё работают со старыми видами изоляции, бумажно-масляными, масляными. В мире в настоящий момент ведётся переориентация энергетического оборудования на высоковольтные вводы с твёрдой RIP-изоляцией. Но мы стараемся опережать рынок и уже серийно производим вводы с ещё более передовым видом изоляции – RIN (пропитанный смолой нетканый материал вместо бумаги). Это запатентованная нами технология, аналогов в мире у неё практически

нет. Продукция аттестована компанией «Россети» и пользуется спросом на рынках России и мира. В дальнейшем мы предполагаем полностью перейти на эту технологию. Она более экономична и сокращает сроки изготовления продукции.

Второе направление развития завода «Изолятор» – диверсификация продукции: мы планируем производить не только высоковольтные вводы и в последнее время готовим производство кабельной арматуры и муфт.

– Каковы планы на юбилейный год?

– Одна из наших главных задач на сегодняшний день – продолжить реализацию инвестиционных проектов, которые мы запустили по организации производства высоковольтных вводов в Индии, а также производства кабельных муфт в России.

В рамках работы научно-технического центра компании мы продолжим совершенствовать конструкции и разрабатывать новые виды изоляции высоковольтных вводов.

С помощью собственного корпоративного университета, который открылся на базе нашей компании в прошлом году, мы предложим нашим партнёрам и заказчикам продукции по всему миру ряд обучающих программ по повышению квалификации в области монтажа и сервисного обслуживания высоковольтного изоляционного оборудования.

Электричество давно стало другом и помощником человека, много сил затрачивается на обеспечение бесперебойной работы энергосистем, особенно коллегами: нашими заказчиками, работающими в сетях и на электростанциях, кабельщиками, электротехниками всей России, да и других стран. Мы гордимся участием в этом важнейшем процессе, в большом светлом деле. Если в домах есть свет и тепло, в этом частичка и нашего труда!

**Беседовала
Елена Александрова**





Izolyator Company:

centuries-old traditions, state-of-the-art technologies

There are companies in Russia with history so closely intertwined with the history of the country, so that it, like a drop of water, reflects the entire homeland, all its ups and downs. The national statistics is such that companies established before 1930 can be counted on the fingers of one hand. The Izolyator Plant, managed by Dr. Alexander Slavinsky, PhD in Technical Sciences, who has been heading the company for more than a quarter of a century, is one of such giants.

– Dr. Slavinsky, the Izolyator plant was founded in 1896 on the periphery of Moscow (now, Sokol metro station). This is incredible for a company in your field: only 20 years have passed since Yablochkov candle was created, and the first power station in Russia started operating only in 1912! Meanwhile, the Izolyator factory had already won the gold medal for its products at the International Exhibition in Brussels in 1905. Does it mean that the plant initially worked only for imports? Or was it not immediately oriented towards the production of electrical products?

– The first low-voltage porcelain insulators produced by our company were used not for electricity but for telegraph and telephone lines. Then came the era of electricity, which continues to this day.

The Izolyator plant was founded in the settlement of Vsekhsvyatskoye, at the suburb of Moscow. The company have managed to survive all the turmoil of the beginning

of the century without being destroyed during periods such as the First World War, the Revolution or the Civil War: this must be because telegraph and telephone communications and electricity were considered important to each of the successive powers. Do you remember that the leader of the world revolution wrote that the key to success in any rebellion was to conquer “the telephone, telegraph, railway stations ...”? This phrase, with an easy hand of the creators of “Lenin in October” spread far and wide, becoming a by-word expression! And in 1920 the State Electrification Commission (GOELRO) developed a plan of radical reconstruction of the national economy on the basis of electrification. In this regard, Izolyator was given the important task of organizing the production of high-voltage bushings for high-voltage power transmission lines in a very short term.

In 1922-1924 the first designs of line insulators were developed at the plant and in

1927 the production of suspension insulators was mastered. The production output increased by 100 times from 1919 to 1929!

In 1931 an oil-filled bushing for 115 kV voltage was produced at Izolyator for the first time. In 1932 the company developed and launched serial production of bushings with non-hermetic design for voltage 110 kV.

In the early days of the Great Patriotic War many plant employees went into the army as volunteers or conscripts. Those not subject to conscription joined the people's militia: as early as June-July 36 employees signed up there!

The factory survived several air attacks before it was evacuated to the town of Kosulino of the Sverdlovsk Region. One of the most difficult tasks of the war economy was to supply the evacuated industry with electricity. The need in the products of the plant was constantly growing: the plant had to provide with them not only the industrialized eastern regions and unoccupied areas of the country, but also

the liberated territories, to fulfill the orders of the defense industry and work directly for the front.

In November 1942, the plant was given the objective to bring the product output to the levels of 1940 in the shortest time possible. The plant took it as a military order: by 1945, it had developed 60 new types of products and manufactured special bushings for military purposes. The same year, the main range of pre-war high-voltage bushings was restored.

The monument erected on the territory of our plant to the workers of the Izolyator plant, the front-line workers and home front workers reminds us of those terrible and heroic years of the Great Patriotic War.

In the first post-war decade the plant set up a design office, built a unique tunnel furnace for firing porcelain tyres. In the mid-60s, a very important event took place at Isolator – the development of a sealed bushing.

In the following years the plant progressively developed. Equipment was changed and modernized. Keeping pace with scientific and technological progress, the enterprise produced more and more new types of products.

But I'd better not bore the readers with a detailed description of this process. The main achievement was mastering production of bushings for ultra-high voltage classes, in particular, 1150 kV, on the line which is still in operation in Russia and which connects Kazakhstan and Siberia. All major achievements of Soviet domestic electrical engineering were associated with developments of our plant. It served as a sole supplier of bushings for all transformer enterprises of the Soviet Union. And since the USSR provided great assistance to the Allies – Eastern Europe, Vietnam, Cuba and many others – in creating energy systems, our equipment still successfully operates in more than 30 countries around the world.

This year, on June 6, the Izolyator plant will celebrate its 125th anniversary, and over

the years it has grown into a world leader in the development, production and service of high-voltage AC and DC bushings in the voltages range of 10–1150 kV.

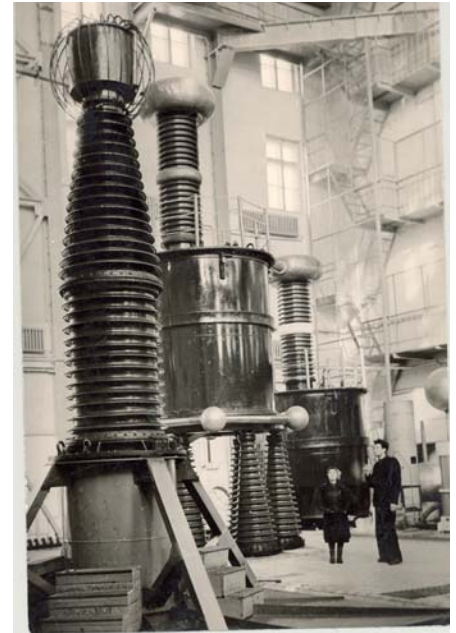
– In the early 2000s, it was decided to relocate the enterprise from its historical territory to a new one, and in 2007, a modern production complex, Izolyator, was launched in the Istra district of the Moscow region. What was the reason for this decision? And what is the plant today: area, production capacity, equipment?

– At some point, it became too tight for the enterprise in an inhabited area of Moscow; the limits of the old buildings and territory began to hinder further development of the technical and production process. The metropolis has its own functions and it is better for the production to be based outside the capital. Therefore it was decided to look for a plot of land to build a new factory, which has been designed as a high-tech industrial complex with absolutely no environmental impact. Construction of the plant began in autumn 2006 and the complex was commissioned in December 2007.

Today the Izolyator plant is a modern enterprise equipped with the best Russian and foreign technological equipment. The plant is now a modern enterprise, equipped with the best domestic and foreign technological equipment.

– The plant produces different types of AC and DC bushings. Tell us more about your product range.

– The main products of the plant are high-voltage bushings ensuring isolation of power transformer connections with high-voltage transmission lines or with high-voltage cables. Our bushings are also widely used in circuit breakers, shunt reactors and as line bushings, for example, when it is necessary to supply high voltage to a building. We develop and manufacture the entire range



of high voltage bushings used in the power industry, from 10 kV to 1150 kV, both AC and DC, of all types and climatic versions.

– What helps the company to maintain its leading position nowadays?

– Thanks to the people, to the staff, to the fact that we have a record number of labour dynasties. The great-grandchildren of those who worked at our plant before the war still work for us today! I would say that here we deal with a unique “genetic technological memory”, which is stored not in electronic media, not in engineering documentation, but in a kind of genetic “cloud” and has an impact on the quality and results of our work.

Another aspect is cooperation with the field-specific universities training specialists in the field of power engineering and electrical engineering: MPEI, MIET, etc. Students undergo practical training and academic councils come to us for on-site meetings. At MPEI, we have equipped a special classroom, which is called “Izolyator”, where students are trained starting from the 1st year. The classroom is equipped with training models of bushings and a modern multimedia complex, thanks to which it is possible to see online information about the work of our company. We provide methodological literature and information aids.

It is necessary to take care of the future of the staff, because we are responsible for the destiny of the plant to many generations of our predecessors!

– What is the geography of supplies of your products? Apparently, it is no less, and perhaps even more extensive than in Soviet times?

– Most of the facilities in Russia which produce, transmit or distribute electricity are equipped with our bushings. In the Soviet times, we had a good experience of cooperation with foreign partners. We work



to develop it. The balance of supplies inside and outside Russia is one of the keys to the financial and economical sustainability of the company. Long ago we derived this formula for ourselves and we try not to violate it! Foreign orders set us new tasks associated with changes in product design, search for technical solutions and non-standard approaches in performance. Since the specific nature of our products is quite narrow, we have achieved certain success, reaching technical characteristics comparable to, and sometimes exceeding, those of the world's famous companies. We supply our products to South-East Asia, India and even China, despite its self-sufficiency in manufacturing electrical equipment. We have strong positions in Eastern European markets: in Slovakia, Poland, the Czech Republic, Serbia, Slovenia and Croatia. We also have customers in Western Europe. We cooperate with transformer plants in Belgium and power companies in Northern Europe. Our bushings are in operation in Denmark, Norway, Switzerland and Germany.

– Do you plan to expand the geography of your product deliveries?

– In this respect, we currently consider African countries and plan to further expand deliveries to Asian countries. For this purpose, we have set up a joint venture with Mehru, our Indian partner. We intend to start production in India, not far from New Delhi. We move from exporting products to exporting technology! We set up a state-of-the-art, fully integrated manufacturing facility in India to establish ourselves in the Asian markets and grow further.

– It's definitely worth talking about this project in more detail!

– The company is called MIM (“Massa – Isolator – Mehru”) and is established as a joint venture between our company (Massa LLC is the legal name of Izolyator since 2007) and Mehru. The enterprise will initially operate in the assembly mode. We manufacture the necessary parts and partly the localization of the assembly takes place in India where the final assembly takes place as well as product testing and realization. In future, localization within the Indian facility will be increased up to full production of all parts. At the moment, the company is operating on leased premises, but the company plans to build a new plant soon. It is a long way to transport products from Russia to India, China, Vietnam, and Malaysia. It will be easier to supply the region from India, which will enable us to open up new markets.

– What innovations do you offer the customer?

– The products produced in series by Izolyator are based on solid internal RIP

insulation: paper impregnated with resin. This is a technology demanded worldwide and at the same time innovative, because many companies still work with the old types of insulation – paper-oil, and oil insulation. The global market at the moment is reorienting energy equipment towards solid RIP-insulated high-voltage bushings. We try to stay ahead of the market and already produce serial bushings with even more advanced type of insulation – RIN (resin impregnated non-woven material, instead of paper). This is the patented technology, which has almost no analogues in the world. The products are certified by Rosseti and are in demand on the Russian and global markets. In the future, we intend to switch completely to this technology. It is more economical and reduces production time.

The second direction of development of the Izolyator plant is product diversification: we plan to produce not only high-voltage bushings; we have also prepared the production of cable fittings and couplings.

– What are the plans for the anniversary year?

– One of our main tasks today is to continue implementing the investment

projects that we launched to organize the production of high-voltage bushings in India and the production of cable couplings in Russia.

As part of the work of the company's R&D center, we will continue to improve designs and develop new types of high-voltage bushings insulation.

With the help of our own corporate university, which opened at our company last year, we will offer our partners and customers worldwide a series of advanced training programmes in the installation and service of high-voltage insulation equipment.

Electricity has long been a friend and helper to mankind, a lot of effort is put into ensuring the smooth operation of power systems, especially by our colleagues: our customers working in power distribution and power plants, cable fitters, electricians throughout Russia, and in other countries. We are proud to participate in this important process, in a major important business. If there is warmth and light in the houses, there's a bit of our work in it too!

The interview was prepared by Elena Alexandrova



IZOLYATOR

Centuries-old traditions – state-of-the-art technologies





**Якоб
Пиннекер:**

В России в тот год Некрасов и Салтыков-Щедрин начали редактировать журнал «Отечественные записки», Менделеев основал Русское химическое общество, умер знаменитый критик Писарев, зато родились будущий пролетарский писатель Максим Горький и будущий последний император Николай II.

А в Германии началась Deutscher Krieg, Немецкая гражданская война, в которой не последние роли довелось сыграть Вильгельму I, Наполеону III, Бисмарку и даже Джузеппе Гарибальди. И ещё в 1868 году в баварском Регенсбурге, одном из старейших городов страны, была основана маленькая семейная слесарная компания. Кто мог знать тогда, что спустя полтора столетия через оборудование этого предприятия будет проходить более половины электричества планеты! С 2003 года дочерняя компания немецкой организации «Машиненфабрик Рейнхаузен» работает и в России. С генеральным директором ООО «МР» Якобом Пиннекером мы побеседовали.

«Компания «МР» — часть силы, стоящей за силой!»

– Якоб, только в нашей стране «Машиненфабрик Рейнхаузен» ведёт деятельность более 60 лет, а основана она была за восемь лет до изобретения первого трансформатора переменного тока! Чем же она тогда занималась? Расскажите историю становления и развития материнской компании. Что она представляет собой сегодня?

– Предприятие, основанное более 150 лет назад, сначала занималось производством лесопильного оборудования. После Первой мировой войны спрос на него резко упал, компания «Машиненфабрик Рейнхаузен» начала искать новые сферы деятельности. Она попробовала себя в самых разных технических областях, даже пыталась производить самолёты!

В 1929 году в Германии бурно шли процессы электрификации и индустри-

ализации, структуры электроснабжения столкнулись с большой проблемой: трансформаторы не справлялись со стабилизацией сетей. Постоянные перебои в электричестве стали нормой. И вот молодой, но уже известный инженер Бернхард Янсен запатентовал и презентовал решение этой проблемы. Он придумал регулятор под напряжением, давший трансформаторам функционал стабилизации сети под любой нагрузкой. Это предоставляло возможность обеспечивать потребителя качественным электричеством бесперебойно. Изобретение вызвало сенсацию в профессиональном мире и вскоре стало внедряться в глобальном масштабе. А для реализации первого прототипа нового устройства у изобретателя не хватало одного элемента, зубчатого колеса. И вот как раз «Машиненфабрик Рейнхаузен», единственная из всех слесарных компа-

ний, смогла выполнить техническое задание Янсена! Так для неё началась новая, долгая и славная жизнь.

На сегодня компания «Машиненфабрик Рейнхаузен» занимает в мире лидирующую позицию по производству регуляторов под напряжением (РПН) с годовым оборотом 850 миллионов евро, имеет 40 дочерних фирм на разных континентах и общий штат – 3600 сотрудников. Но, несмотря на это, она не поменяла локацию, до сих пор базируется в Регенсбурге и является семейной.

– Компания «МР» была создана в 2003 году, через полвека с начала присутствия «Машиненфабрик Рейнхаузен» на нашем рынке. Почему именно тогда возникла такая необходимость? Чем занимается «МР», где она локализована?

– Россия занимает первое место в мире по величине территории, и инфраструктура в сфере электроэнергетики у неё соответственная. Мы, как производители компонентов для трансформаторов, просто не могли игнорировать этот огромный потенциал.

Компания, как вы правильно заметили, присутствовала со своей продукцией на российском рынке уже более полстолетия, но открытие московского офиса, на которое она по стечению экономических и иных обстоятельств решилась 17 лет тому назад, стало первым и очень важным стратегическим решением для развития бренда в России и странах СНГ.

Я убеждён, что для всех иностранных компаний из всех топовых инструментов для ведения успешного бизнеса вернейшими являются общение с заказчиком на его родном языке, понимание его особенностей и менталитета. И конечно, нужно быть географически как можно ближе к клиентам. Мы последовательно проводили эту политику, и в 2016 году был открыт филиал «Машиненфабрик Рейнхаузен» в Екатеринбурге с направлением работы «из региона – для региона».

– А когда вы стали генеральным директором «МР»? Были ли у вас сомнения, стоит ли связывать свою судьбу с Россией? Никогда не жалели?

– В Россию я приехал в 2016 году, когда мне было 33 года, именно на должность генерального директора компании «МР» и руководителя екатеринбургского филиала. Я понимал, что задача передо мной стоит сложная, но очень интересная. И здесь я в себе открыл такой личностный потенциал, о котором даже не подозревал! Поэтому я не только не жалею о приезде в Россию, но и рад этому решению.

– Какова миссия «МР» в России? В чём секрет успеха вашего представительства? Каковы корпоративные ценности компании? Есть ли у вас слоган?

– Наша миссия в России – развивать долгосрочные отношения и оправдывать доверие наших заказчиков.

Секрет успеха «МР» заключается в симбиозе нашего оборудования и высококвалифицированного персонала, формирующего индивидуальные и комплексные решения для наших клиентов.

А девиз «Машиненфабрик Рейнхаузен» по-английски звучит «THE POWER BEHIND POWER», что можно перевести как «Сила, которая стоит за силой». Исходя из этого компания «МР» – часть силы, стоящей за силой!

– Вашими партнёрами являются как крупнейшие генерирующие компании России, так и поставщики электроэнергетики, такие как «РусГидро» или «Россети». Расскажите об этом сотрудничестве.

– Если нас раньше воспринимали как поставщика комплектующих для трансформаторов, то сейчас, особенно в Уральском регионе, – как компанию, специализирующуюся на диагностике, обслуживании и комплексной модернизации трансформаторов. Совсем недавно был случай, когда три тысячи жителей Перми остались без электричества, потому что старый трансформатор вышел из строя. Эта авария никак не была связана с оборудованием, которое мы поставляем, однако наших сотрудников заказчик попросил участвовать в устранении проблемы. В результате вопрос был быстро решён. Это говорит как о доверии к «МР» заказчика, так и о квалификации нашего персонала.

– Какова география поставок продукции «МР»?

– Мы работаем по всей России и в странах СНГ: в Азербайджане, Казахстане, Узбекистане.

– Компания является обладателем награды Hidden Champion («Скрытый чемпион») и за пределами отрасли практически неизвестна, зато в ней без неё никуда. Однако отрасль не стоит на месте: как и все высокотехнологичные сферы, она в наши дни развивается стремительно. Какие инновации вы внедряете? Присматриваетесь ли к развитию альтернативной энергетики и связываете ли с нею, хотя бы отчасти, своё будущее?

– Однозначно – да! Альтернативная энергетика ставит электросетевые компа-

нии перед новыми задачами, в том числе связанными со сменой технических условий. И наш новый регулятор под напряжением ECOTAP® VPD® как раз разработан для решения подобных технических задач. На данный момент мы ведём переговоры с крупным разработчиком и, если пандемия не затормозит процесс, ждём результата не позднее 3-го квартала 2021 года.

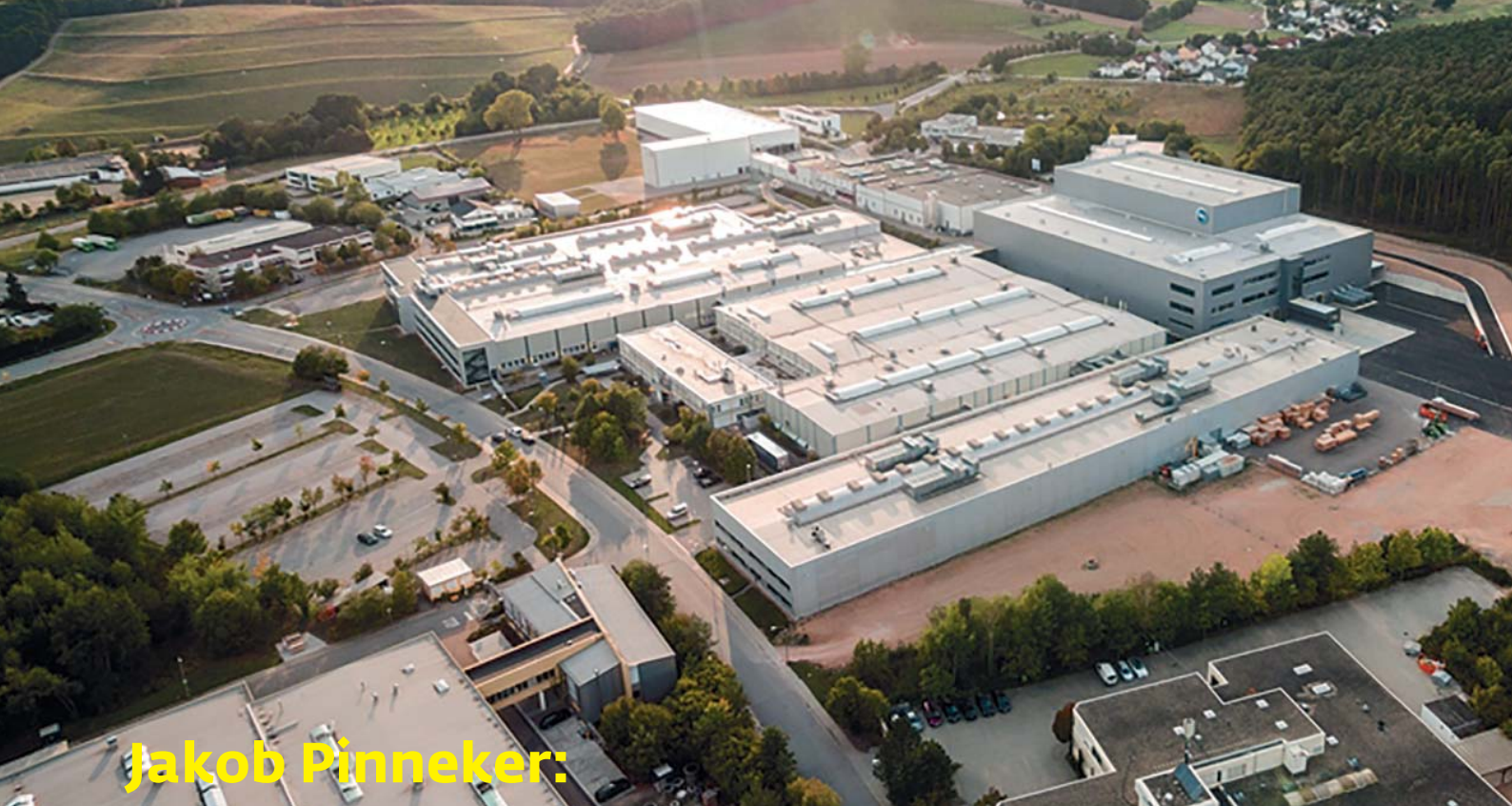
– Во всех технологических сферах России взят курс на цифровизацию. «МР», конечно, не осталась в стороне от этого процесса?

– В электроэнергетике действительно идёт активное внедрение цифровизации. Наша система ETOS® как раз является комплексным решением в направлении цифровизации для трансформаторов. В 2020 году должны были пройти завершающие переговоры по реализации пилотного проекта, но этому помешала пандемия. Ближе к осени 2021-го мы ожидаем его завершения, после чего сможем предложить заказчикам цифровой трансформатор.

Преимущества для заказчика заключаются в том, что «МР» предлагает реализацию комплексного проекта, включающего поставку, диагностику оборудования и выполнение модернизации под ключ. Это даст заказчику возможность решить поставленные правительством России задачи по цифровизации отрасли, а также оценить потенциал долгосрочного сотрудничества с нашей компанией.

Беседовала Елена Александрова





Jakob Pinneker:

“MR is part of the Power Behind Power”

In 1868 in Russia, Nekrasov and Saltykov-Shchedrin began editing the journal *Otechestvennye Zapiski*, Mendeleev founded the Russian Chemical Society, the famous critic Pisarev died, but the future proletarian writer Maxim Gorky and the future last emperor Nicholas II were born.

And in Germany, *Deutscher Krieg* began, the German Civil War, in which William I, Napoleon III, Bismarck and even Giuseppe Garibaldi had a chance to play not the last roles. And back in 1868 in Bavarian Regensburg, one of the oldest cities in the country, a small family locksmith company was founded. Who could have known then that after a hundred and fifty years more than half of the planet's electricity would pass through the equipment of this company! Since 2003, a subsidiary of the German Maschinenfabrik Reinhausen has been operating in Russia. We talked with Jakob Pinneker, CEO at LLC MR.



– Jakob, only in our country Maschinenfabrik Reinhausen has been operating for over 60 years, and it was founded 8 years before the invention of the first AC transformer! What was it doing then? Tell us the story of the formation and development of the parent company. What is it today?

– The company, which was founded more than 150 years ago, initially focused on the production of sawmill equipment. After the First World War, demand for it fell sharply, and the company Maschinenfabrik Reinhausen began to look for new areas of activity. It tried itself in various technical fields, even tried to produce airplanes!

In 1929, the processes of electrification and industrialization were rapidly going on in Germany, and the power supply structures faced a big problem: the transformers could not cope with the stabilization of the networks. Constant power outages have become the norm. A young but already well-known engineer Bernhard Jansen patented and presented a solution to this problem. He invented a voltage regulator that gave transformers the functionality of stabilizing the network under any load. This made it possible to provide the consumer with high-quality electricity without interruption. The invention caused a sensation in the professional world and soon began to be implemented on a global scale. But the inventor lacked one element, a gear wheel, to implement the first prototype of the new device. And just Maschinenfabrik Reinhausen was the only locksmith company able to fulfill Jansen's order! Thus, a new, long and glorious life began for it.

Today Maschinenfabrik Reinhausen occupies the world's leading position in the production of voltage regulators (OLTC),

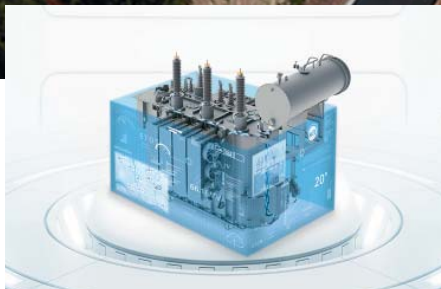
with an annual turnover of 850 million euros, has 40 subsidiaries on different continents and a total of 3600 employees. But, despite this, it didn't change the location, it's still based in Regensburg, and it's a family business.

– The company MR was founded in 2003, after half a century of the presence of Maschinenfabrik Reinhausen in our market. Why did such a need arise? What does MR do, where is it located?

– Russia ranks first in the world in terms of territory, and has a corresponding infrastructure in the field of electricity. And we, as manufacturers of transformer components, simply could not ignore this huge potential.

The company, as you rightly noted, has been present with its products on the Russian market for more than half a century, but the opening of the Moscow office, which





was forced by a coincidence of economic and other circumstances 17 years ago, was the first and very important strategic decision for brand development in Russia and the CIS countries.

I'm convinced that for all foreign companies, of all the top tools for running a successful business, the most reliable thing is to communicate with the customer in their native language, to understand their characteristics and mentality. And of course, you need to be geographically as close to your customers as possible. We have consistently pursued this policy, and in 2016 the Maschinenfabrik Reinhausen branch was opened in Yekaterinburg, with the direction of work "from the region to the region".

– When did you become the CEO at MR? Did you have any doubts whether it is

worth tying fate with Russia? Have you ever regretted it?

– I came to Russia in 2016, when I was 33 years old, precisely for the position of the CEO of the company MR and the head of the Yekaterinburg branch. I understood that the task was difficult, but very interesting. And here I discovered in myself such a personal potential that I didn't even know about! Therefore, I not only don't regret coming to Russia, but I'm also happy with this decision.

– What is the MR's mission in Russia? What is the secret of the success of our representative office? What are the corporate values of the company? Do you have a slogan?

– Our mission in Russia is to develop long-term relationships and live up to the trust of our customers.

The secret of MR's success lies in the symbiosis of our equipment and highly qualified personnel, who form individual and complex solutions for our customers.

And the motto of Maschinenfabrik Reinhausen in English sounds: "THE POWER BEHIND POWER". Proceeding from this, the company MR is "a part of the power behind power!"

– Your partners are both the largest generating companies in Russia and electricity suppliers such as RusHydro or Rosseti. Tell us about this collaboration.

– If we were previously perceived as a supplier of components for transformers, now, especially in the Urals region, as a company specializing in diagnostics, maintenance and comprehensive modernization of transformers. There was a case when three thousand residents of Perm were left without electricity, because an old transformer was out of order. This accident had nothing to do with the equipment we supply, but our employees were asked by the customer to help fix the problem. As a result, the issue was quickly resolved. This speaks both of the customer's trust in MR and of the qualifications of our personnel.

– What is the geography of supply of MR products?

– We work throughout Russia and in the CIS countries: Azerbaijan, Kazakhstan, Uzbekistan.

– The company is the winner of the Hidden Champion award, which is practically unknown outside the industry, but it is very important. However, the industry doesn't stand still: like all high-tech areas, it's developing rapidly these days. What innovations are you implementing? Are you looking closely at the development of alternative energy and do you at least partially associate your future with it?

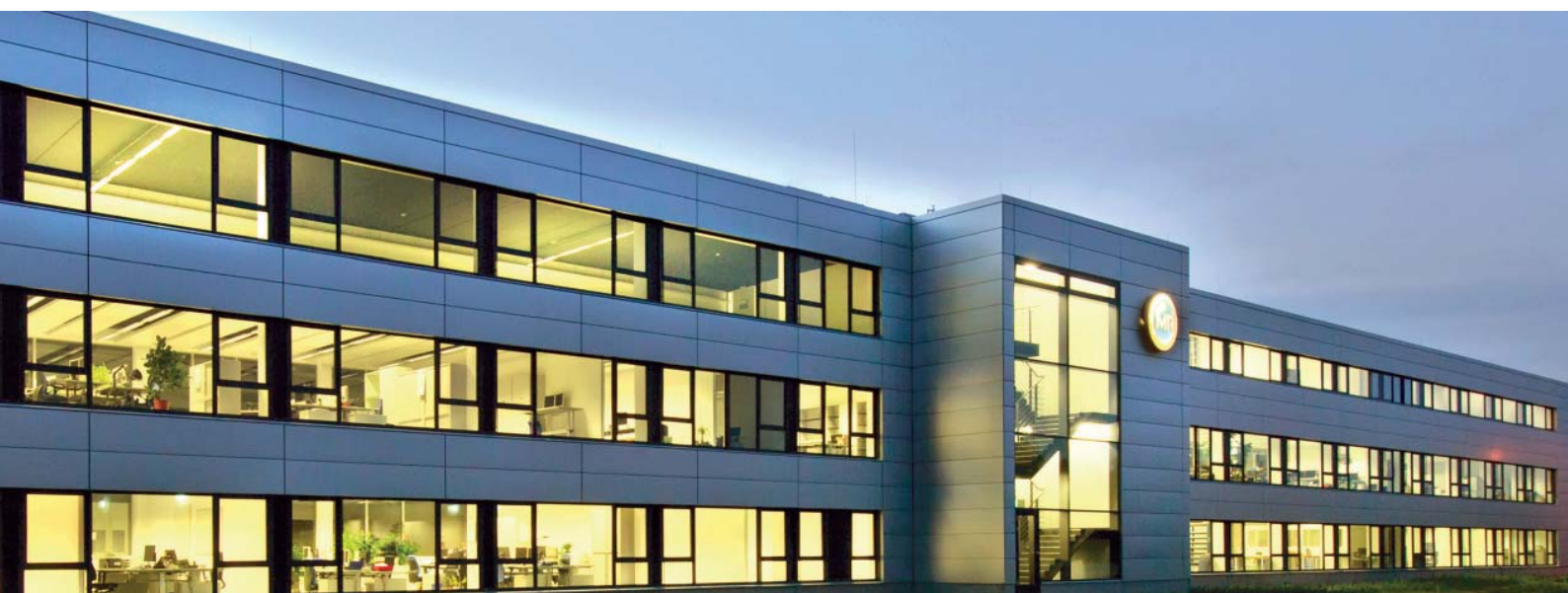
– Definitely – yes! Alternative energy poses new challenges to power grid companies, including those related to changing technical conditions. And our new regulator ECOTAP® VPD® is precisely designed to meet these technical challenges. At the moment, we are negotiating with a large developer and, if the pandemic does not slow down the process, we are waiting for the result no later than Q3 2021.

– A course towards digitalization has been taken in all technological spheres of Russia. MR, of course, didn't stay away from this process?

– The power industry is indeed actively introducing digitalization. Our ETOS system offers a complete solution to digitalize transformers. In 2020, final negotiations on the implementation of a pilot project were supposed to take place, but this was delayed by the pandemic. We expect its completion closer to the fall of 2021, after which we will be able to offer customers a digital transformer.

The advantages for the customer are that MR offers the implementation of a complex project, including the supply, equipment diagnostics and turnkey modernization. This will give the customer the opportunity to solve the tasks set by the Russian government for the digitalization of the industry, and at the same time assess the potential for long-term cooperation with our company.

Interviewed by Elena Alexandrova



Прошедший, 2020 год стал тяжёлым испытанием для каждого из нас, для государств, для мировой медицины и, разумеется, для бизнеса.

Кризис – это всегда нелегко, но кризис, вызванной пандемией – явление из ряда вон выходящее. Последний раз земляне переживали подобное более 100 лет назад, во время эпидемии «испанки» 1918–1920 годов, когда коварным гриппом переболело около 30% населения планеты. Не обошла «испанка» и Германию, где всего год назад Йоханн Виссманн организовал семейное предприятие. Однако компания Viessmann не только успешно преодолела тот кризис столетней давности, но и сделалась лишь сильнее, как и во всех последующих кризисах, которых на её долю выпало немало.

Вот и в 2020-м Viessmann не только успешно справилась с коронакризисом, но и продолжила свою стратегию устойчивого развития, заботы о будущем, в частности об экологии планеты.

Об итогах 2020 года и перспективах компании мы попросили рассказать генерального директора российского подразделения Viessmann Мариуса Шуберта.



Viessmann: традиции предков, ответственность перед потомками

– Мариус, Viessmann – семейное предприятие, которое буквально три года назад отпраздновало свое столетие. Сегодня это один из ведущих в мире производителей систем отопления, охлаждения и промышленных установок. А как всё начиналось в далёком 1917 году?

– Начало группы компаний Viessmann Group положил Йоханн Виссманн, организовавший небольшое слесарное производство по ремонту сельхозтехники. Вскоре он задумался о более сложных задачах, а в 1928 году начал производство отопительных котлов.

И на данный момент Viessmann управляется уже третьим и четвёртым поколениями семьи: президентом компании, профессором Мартином Виссманном и его сыном Максом Виссманном. Они стараются развить и расширить достижения Йоханна, а также его сына, их отца и деда, Ханса Виссманна. Они были дальновидными предпринимателями, и каждый из них внёс свой вклад в формирование компании.

– Сегодня у компании Viessmann 23 производства в 12 странах, и представительства в более 70. Что собой представляет «империя Viessmann»?

– Viessmann – международная компания, опирающаяся на таланты своих сотрудников – членов глобальной семьи Viessmann. Из маленькой слесарной

мастерской вырос целый семейный холдинг Viessmann, насчитывающий 12 750 сотрудников по всему миру. Каждый новый сотрудник любого предприятия Viessmann, от Северной Америки до Китая, становится частью нашей большой семьи. Мы понимаем, что сможем создать жизненное пространство для будущих поколений только действуя сообща, единой командой, проактивно.

Правильность этого подхода подтверждается нашими результатами. Мы успешно завершили прошедший финансовый год, несмотря на пандемию. Общий объём продаж в 2020 году вырос на 6% – до 2,8 миллиарда евро (в прошлом году – 2,65 миллиарда евро) – и достиг нового рекорда.

– Что способствовало такому росту в этот непростой год?

– С самого начала пандемии компания ориентировалась на три руководящих принципа:

– сохранить здоровье сотрудников во всём мире: благодаря организации труда и гигиеническим мероприятиям более 20 производств работало без перебоев, при этом количество случаев заражения коронавирусом внутри компании было ниже среднего;

– взять на себя социальную ответственность: был налажен выпуск мобильных аппаратов ИВЛ и мобильных реанимационных палат, масок для лица и дез-

инфицирующих средств. Кроме того, инженеры Viessmann в сотрудничестве с медицинскими экспертами и RWTH Aachen University разработали новые решения по вентиляции и воздухоочистке, обеспечивающие бесперебойное снабжение школьных классов свежим воздухом.

В рамках этого принципа фонд семейной компании Viessmann Foundation во время кризиса поддержал более 80 школ, предоставив вентиляционные решения, ноутбуки, компьютеры, мониторы, дезинфицирующие средства и маски, чтобы продолжать обучение детей;

– обеспечить будущее компании: продолжать активную инвестиционную политику и развивать инновационные технологии.

И эта политика себя оправдала!

– Viessmann известна как производитель отопительной техники. Конечно, рассказать подробно об ассортименте продукции всей группы компаний в рамках небольшой статьи не получится, но поговорим хотя бы об её категориях?

– Компания Viessmann давно известна как производитель отопительной техники. Но мы непрерывно развиваемся и сегодня являемся поставщиком решений для всего жилого пространства. Наши продукты обеспечивают помещения оптимальной температурой, горячей

водой, электричеством, воздухом хорошего качества. Благодаря комплексному предложению Viessmann мы органично комбинируем наши продукты, цифровые и дополнительные услуги.

Ассортимент нашей продукции включает газовые и жидкотопливные котлы мощностью от 1,9 до 120 000 кВт, электрические котлы, тепловые насосы, бытовые и промышленные, солнечные коллекторы для ГВС, когенерационные установки с выходной мощностью до одного мегаватта для промышленного применения, паровые котлы и многое другое. Но наша продукция не обособлена: мы предлагаем возможность подключения продуктов к сети и различные платформы. Коннективность и возможность обновления устройств – важные элементы нашего комплексного предложения. Также программа поставок включает в себя множество цифровых услуг. Новые сервисы, такие как приложения ViCare и Vitoguide, помогают пользователям с управлением, а партнёрам – с вводом в эксплуатацию и сервисом наших установок.

– В России концерн представлен с 1998 года компанией ООО «Виссманн», а в 2017-м на территории ОЭЗ ППТ «Липецк» был открыт ваш завод. Расскажите об этом предприятии.

– Завод в Липецке с момента открытия активно развивается. Его плановая производственная мощность – 300 промышленных котлов в год. Изначально на заводе производились только водогрейные котлы низкого давления. В конце 2019 года завод начал производить котлы Vitomax MA4A, разработанные нашими инженерами специально для теплиц. В конце 2020-го было запущено производство паровых котлов Vitomax HS мощностью до 9 тонн пара в час. Производственный план по паровым котлам на 2021 год – 30 единиц.

В начале 2021 года в Липецке было также запущено производство водогрейных котлов высокого давления Vitomax HW мощностью до 13,8 МВт. Первые котлы этой серии сойдут с производственной линии уже в апреле.

– Знаменитое немецкое качество вошло в поговорку. А на российском заводе удаётся выдерживать качество такого же уровня, как на немецких производствах Viessmann? Чем это гарантируется и подтверждается?

– У нас в компании нет таких критериев «немецкое качество» или «российское качество». Для нас существует качество Viessmann! И оно обеспечивается на всех производственных площадках, в том числе и на заводе в Липецке. Могу только добавить, что все специалисты, задействованные в производстве котлов, прошли комплексное обучение на производственных площадках концерна по промышлен-

ным котлам в Германии, чтобы обеспечить в России известное всему миру качество Viessmann. На предприятии внедрён стандарт ISO 9001-2011, в собственной лаборатории проводится контроль сырья и конечной продукции.

– Оборудование, которое вы выпускаете, использует различные виды топлива, от природного газа до прогрессивного биодизеля. Рынок отопления предлагает огромный потенциал для экономии энергии и замены ископаемого топлива на возобновляемые источники. Компания Viessmann постоянно работает над сокращением энергопотребления и выбросов CO₂. Расскажите об этом направлении.

– Наша корпоративная миссия «Мы создаём жизненное пространство для будущих поколений» – это не просто благозвучное рекламное заявление, а позиция, которой придерживаются все члены большой глобальной семьи Viessmann. Вместе мы достигли целей Правительства ФРГ по защите климата на 2050 год уже в 2012 году, кардинально изменив производственные процессы с помощью новых технологий. В нашей штаб-квартире в Аллендорфе (Эдер) 70% бытовых энергетических и промышленных решений основано на базе возобновляемых источников энергии. Это ещё раз даёт понять, что защита климата сегодня – вопрос не технологий, а желания. И не только каждая компания, но и каждый из нас может что-то сделать! А наша компания делает многое: это CO₂-нейтральные здания офисов компании, зарядные станции для электромобилей на заводах, возможность лизинга велосипедов для сотрудников, грузовики для доставки продукции, работающие на природном газе, – перечень довольно длинный.

Дополнительно к этому каждый купивший наше оборудование вносит свой важный вклад в защиту окружающей среды. Решения в пользу наших продуктов позволили сократить выбросы углекислого газа на 500 000 метрических тонн только в 2020 году. На сайте компании есть специальный индикатор CO₂, который в реальном времени показывает объём вредных парниковых газов, «сэкономленный» в текущем году благодаря использованию продуктов Viessmann. Наша амбициозная цель: 100%-ная CO₂-нейтральность!

– Но работа компании над улучшением экологической обстановки не сводится только к нововведениям в области энергетики. Viessmann Group высаживает деревья в далёких Камбодже, Кении и Уганде, участвует в проектах лесовосстановления в Германии, Китае, России и Великобритании, награждает сотрудников за беговые и велосипедные километры и т. д.

Расскажите об экологической политике компании и её внедрении в России.

– Да, в прошлом году, когда мир столкнулся с новым глобальным вызовом – COVID-19, Viessmann решила напомнить, что даже в такие непростые времена нельзя пренебрегать ответственностью перед потомками. Будучи семейной компанией, мыслящей поколениями, Viessmann продолжала вносить свой вклад в позитивное будущее, запустив благотворительную кампанию ViMove for climate, в рамках которой сотрудники и партнёры Viessmann, а также члены их семей и друзья имели возможность набрать как можно больше беговых и велосипедных километров.

Таким образом, мы стимулируем людей к здоровому и активному образу жизни с пользой для планеты. За каждый зарегистрированный километр Viessmann дарит одно дерево международным проектам по лесовосстановлению в самых разных уголках Земли.

Результат более чем впечатляющий: 439 932 км, около четырёх тысяч часов занятий спортом и более 300 тысяч деревьев. Сейчас их высаживают в самых разных уголках планеты, в том числе и в России. В ближайшее время будет посажено 50 тысяч деревьев на Урале и в Башкирии – по результатам активности сотрудников и партнёров компании в России. На сегодня было проведено четыре этапа кампании, и в марте 2021 года стартовал следующий. Мы не намерены останавливаться и приглашаем всех участвовать в нашем проекте: заниматься спортом и сохранять планету для будущего. Более подробную информацию можно будет найти на нашем сайте и страницах Viessmann Russia в соцсетях.

– Какие у вас ожидания от текущего года?

– Уверен, что Viessmann ожидает не менее успешный 2021 год. Об этом свидетельствует двузначный процентный рост продаж в первые два месяца текущего года всей группы компаний. Самые высокие темпы роста достигаются благодаря решениям, основанным на децентрализованных возобновляемых источниках энергии. Компания планирует дальнейшее расширение комплексной программы поставок, которая включает в себя продукты, готовые системы, платформы, цифровые сервисы, дополнительные услуги. Для российского рынка мы также подготовили много новых продуктов – как для частного, так и для промышленного сектора.

Но отдельно хотелось бы отметить, что за каждым успехом стоят люди, команда, которая в конечном итоге и является нашим самым большим конкурентным преимуществом и драйвером роста.

Беседовала Елена Александрова



Prof. Dr. Martin Viessmann übernahm das Unternehmen 1992

Prof. Dr. Martin Viessmann took over the business in 1992



Dr. Hans Viessmann führte das Unternehmen von 1947 bis 1991

Dr. Hans Viessmann led the business from 1947 to 1991



– Mr. Schubert, Viessmann is a family-owned company which celebrated its hundredth anniversary just three years ago. Today, it is one of the world's leading manufacturers of heating, industrial, and refrigeration systems. How did it all begin back in 1917?

– Johann Viessmann started the Viessmann Group by setting up a small locksmith's shop to repair agricultural machinery. Soon he started to think about something more complicated and in 1928 he launched production of heat boilers.

The company is now run by the third and fourth generation of Viessmann family: Professor Dr. Martin Viessmann, President of the company, and his son Max Viessmann. They are committed to further developing and expanding the achievements of Johann, as well as his son, their father and grandfather Hans Viessmann. These were thoughtful entrepreneurs, and each contributed to the foundation of the company.

– Today Viessmann has 23 production facilities in 12 countries and representative offices in more than 70. What is the Viessmann empire like today?

– Viessmann is an international company, driven by the talents of its employees who are members of the global Viessmann family.

The Viessmann family holding of 12,750 employees around the world has grown from a small locksmith's shop. Every new employee in every Viessmann enterprise, from North America to China, becomes part of our extended family. We realize that we can create a living space for future generations only by acting together, as a team, and proactively.

Our results demonstrate the effectiveness of this approach. We completed the last fiscal year successfully, despite the pandemic. Total sales in 2020 rose by 6% to 2.8 billion Euros (previous year: 2.65 billion Euros), reaching a new record.

– What contributed to this growth in this challenging year?

– Since the beginning of the pandemic, the company has been guided by three leading principles:

- to keep employees worldwide healthy: thanks to labour management and hygiene measures, more than 20 production sites operated without interruption, and the number of cases of coronavirus infection within the company was below average;

- to assume social responsibility: mobile ventilation and mobile intensive care units, face masks and disinfectants have been implemented. In addition, Viessmann engineers, in cooperation with medical experts

The year 2020 was a difficult challenge for all of us, for nations, for global medicine and, of course, for business.

A crisis is never easy; yet a crisis caused by a pandemic is something out of the ordinary. The last time humanity suffered a crisis of this kind over 100 years ago, when the Spanish flu ran rampant in 1918-1920 and around 30% of the world's population was infected with the disease. The 1918 outbreak of Spanish flu also affected Germany, where just a year earlier Johann Viessmann had set up a family-owned company. However, Viessmann not only successfully overcame the crisis of a hundred years ago, but also became stronger, as in all subsequent crises, which fell to its share many times. In 2020, Viessmann not only has succeeded in overcoming the crisis, but also continued its strategy of sustainable development with care about the future, and the environmental protection of the planet in particular. We asked Marius Schubert, CEO of Viessmann Russia, to talk about the results of the year 2020 and the outlook for the company.

Viessmann: tradition of the ancestors, responsibility to generations to come

and RWTH Aachen University, have developed new ventilation and air purification solutions to ensure an uninterrupted supply of fresh air to school classrooms.

As part of this principle, the foundation of the family-owned Viessmann Foundation supported over 80 schools during the crisis by providing ventilation solutions, laptops, computers, monitors, disinfectants and masks in order to ensure that the children could continue their studies;

- to secure the future of the company: to continue an active investment policy and to develop innovative technologies.

These efforts have proven to be effective!

– Viessmann is known as a manufacturer of heating equipment. Surely it would not be possible to describe the product range of the entire group of companies in detail in a short article, but can we at least talk about its categories?

– Viessmann has long been known as a manufacturer of heating equipment. However, we continuously develop and are now a solution provider for the entire residential sector. Our products provide rooms with optimum temperature, hot water, electricity and high-quality air. Thanks to the comprehensive Viessmann solution, we successfully combine our products, digital and value-added services in an integrated way.

Our product range includes gas and oil boilers from 1.9 to 120,000 kW, electric boilers, heat pumps, domestic and industrial, solar collectors for HTW, cogeneration plants with outputs up to one MW for industrial applications, steam boilers and much more. But our products are not stand-alone: we offer grid-connectivity and various platforms. Connectivity and upgradability are important elements of our comprehensive offer. Our delivery programme also includes many digital services. New services, such as ViCare and Vitoguide, support users in operating our systems and assist our partners in commissioning and servicing them.

– Viessmann Group has been represented in Russia since 1998, and in 2017 your plant was opened in the Lipetsk SEZ. Tell us about this enterprise.

– The plant in Lipetsk has been developing rapidly since it opened. Its planned production capacity is 300 industrial boilers per year. Initially, the plant produced only low-pressure hot water boilers. At the end of 2019, the plant began producing Vitomax MA4A boilers, developed by our engineers specifically for greenhouses. At the end of 2020, we started producing Vitomax HS steam boilers with a capacity of up to 9 tons of steam per hour. The production plan for the steam boilers for 2021 is 30 units.

At the beginning of 2021, the production of the Vitomax HW high pressure water-heating boilers with a capacity of up to 13.8 MW was also launched in Lipetsk. The first boilers in the series will come off the production line as early as April.

– Renowned German quality has become a saying. Does the Russian factory manage to maintain the same quality level as the German Viessmann production facilities? How is it guaranteed and confirmed?

– We have no such criteria as “German quality” or “Russian quality”. There is Viessmann quality for us! And this quality is ensured at all production sites, including the plant in Lipetsk. I just can add that all specialists involved in boiler production have undergone comprehensive training at the Group’s industrial boiler production sites in Germany, in order to ensure the world-famous Viessmann quality in Russia. The company has implemented the ISO 9001–2011 standard, with an in-house laboratory controlling raw materials and end products.

– The equipment you produce uses a variety of fuels, from natural gas to progressive biodiesel. The heating market offers enormous potential for saving energy and replacing fossil fuels with renewables. Viessmann is continuously working to reduce energy consumption and CO₂ emissions. Tell us about this focus.

– Our corporate mission statement is: “We create living spaces for generations to come.”

It is not just a catchy advertising slogan, but a position to which all members of the large global Viessmann family are committed. Working together, we have already met the climate protection goals of the German government for the year 2050 as early as in 2012, by radically changing production processes with the help of new technologies. At our headquarters in Allendorf (Eder), 70 percent of our domestic energy and industrial solutions are based on renewable energy sources. This shows once again that climate protection today is not a matter of technology, but of attitude. Not just any company, but any of us can do something about it! Our company provides a number of solutions, including CO₂-neutral office buildings, charging stations for electric cars at the plants, leasing bicycles to the employees and supply trucks running on natural gas – the list is long.

In addition, everyone who buys our products makes an important contribution to protecting the environment. Applying our product solutions reduced carbon dioxide emissions by 500,000 metric tons in 2020 alone. A special CO₂ indicator is available on our website, which shows in real time the amount of harmful greenhouse gases “saved” in the current year through the use of Viessmann products. Our ambitious goal: 100% CO₂-neutrality!

– However, the company’s efforts to improve the environmental situation are not limited to energy innovations. The Viessmann Group plants trees in Cambodia, Kenya and Uganda, participates in reforestation projects in Germany, China, Russia and the UK, awards employees for jogging and cycling kilometers, etc. Tell us about the company’s environmental policy and its implementation in Russia.

– Last year, when the world was faced with a new global challenge – COVID-19, Viessmann decided to remind that even in such difficult times one should not neglect responsibility to the next generations. As a family-owned and generationally-oriented company, Viessmann continued to contribute to a positive future by launching the

ViMove for climate campaign, in which Viessmann employees and partners as well as their families and friends had the opportunity to cover as many jogging and cycling kilometers as possible.

This way we encourage people for a healthy and active lifestyle for the benefit of the planet. For each recorded kilometer Viessmann donates a tree to international reforestation projects in various parts of the world.

The result is most impressive: 439,932 kilometers, around four thousand hours of sports and more than 300,000 trees. Now they are being planted in different parts of the world, including Russia. In the near future, 50 thousand trees will be planted in the Urals and Bashkiria, as a result of the activities of the employees and partners of the company in Russia. To date, four phases of the campaign have been completed and the new one has been launched in March 2021. We do not intend to stop and invite everyone to take part in our project: to engage in sports and save the planet for the future. More information will be available on our website and on the Viessmann Russia social media pages.

– What are your expectations for this year?

– I am sure that Viessmann can expect an equally successful year 2021. The double-digit percentage growth in sales in the first two months of this year for the entire group is a testament to this. The highest growth rate is achieved with solutions based on decentralized renewable energy sources. The company plans to expand further its comprehensive delivery programme which includes products, turn-key systems, platforms, digital services, and value-added services. We have also prepared many new products for the Russian market, both for the private and industrial sectors.

However, I would also like to emphasize that behind every success are the people, the team, which is our greatest competitive advantage and growth driver.

**The interview was taken
by Elena Alexandrova**



ЛиАЗ, КамАЗ, «Волгабус», ООО «Уральские локомотивы», «ПК Транспортные системы», предприятия АО «Трансмашхолдинг» – вот далеко не полный перечень партнёров компании «ХЮБНЕР», «дочки» группы HÜBNER, без продукции которой эти транспортные гиганты не могут обойтись. Мы побеседовали с генеральным директором ООО «ХЮБНЕР ООО» Сергеем Абрамовым.

«ХЮБНЕР»:

соединяя пространства и время



– **Сергей Юрьевич, в 1949 году на улицы послевоенной Германии вышел сочленённый автобус «Хеншер», и с этой модели компания HÜBNER начала производство «гармошек» для городского транспорта. С тех пор вот уже более 70 лет продукцию HÜBNER («гармошки» для автобусов, троллейбусов, трамваев, междугородные переходы для поездов метро, электричек, пассажирских поездов) на рынках всех континентов отличают прекрасные эксплуатационные характеристики. При растущей конкуренции организация тем не менее создаёт порядка 80% подобной продукции, производимой в мире. Расскажите о своей головной компании.**

– История компании началась в немецком городе Касселе в 1946 году, когда Курт Хюбнер, отец нынешнего владельца, взялся в гараже за ремонт резиновых изделий, вплоть до починки галош. Компания долго включала в своё название слова «Gummi und Kunststoff»: «резина и пластик».

Сначала HÜBNER начал ремонтировать «гармошки» для сочленённых автобусов, а потом и шить их. Затем стал производить собственные узлы сочленения, что очень помогло становлению группы HÜBNER, а через некоторое время купил компанию, также производившую узлы сочленения. Но подлинным залогом успеха стало решение сделать фирму международной. В 1970-х отец отправил сегодняшнего владельца HÜBNER Райнхарда Хюбнера в Бразилию для организации производства. Кстати, первые массовые поставки продукции HÜBNER в Россию начались с «гармошек» для сочленённых автобусов Ликинского автобусного завода (ЛиАЗ), изготавливавшихся как раз в Бразилии. Производство расширялось, сначала бизнес был связан с автобусными системами, а с 1970-х – и с железнодорожными. В 1997 году открылся большой завод в Венгрии, на сегодня это самое крупное производство группы. Площадкой для его создания стало производство венгерской компании Taurus Palme, которая делала

«гармошки» для знаменитых «Икарусов», массово использовавшихся в нашей стране до 2000 года. В известном смысле решение ЛиАЗа начать производство сочленённых автобусов с использованием систем HÜBNER помогло Ликинскому заводу выжить, при этом «Икарус» практически прекратил своё существование. Сегодня на венгерском предприятии группы трудится около 800 человек, а на всех предприятиях – 3700 человек.

На рубеже XXI века были открыты производства в США, в Китае. В 2003-м открылась компания в России, сейчас производства группы существуют в Южной Африке, Индии, Франции, Швеции, Турции, Малайзии. Сегодня HÜBNER присутствует на всех континентах и развивает также инновационные, нетрадиционные для себя направления. Уже пять лет в группу входит шведская компания Cobolt, занимающаяся производством DPSS-лазеров и лазерных модулей.

Ныне группа HÜBNER работает по трём направлениям. Первое называется «Mobility», «движение», и включает всё связанное с компонентами транспортных средств. Второе – «Material Solutions», «всё о материалах»; третье – «Photonics», это электроника, лазеры, высокочастотные приборы.

– **Почему возникла такая потребность в открытии российской «дочки»? Как она развивалась?**

– Как и все дочерние компании группы HÜBNER, производство в России было открыто в связи с потребностью локального рынка.

Мы открылись в августе 2003 года в Москве. В 2004-м арендовали первое помещение под производство в районе метро «Павелецкая», на Дербеневской набережной. Это было очень старое здание ситценабивной фабрики, построенной немцами предпринимателями ещё в XIX веке. Завезли оборудование, набрали небольшой коллектив, выпустили первые российские «гармошки» для ЛиАЗа. Тогда

же в Россию приехал один из генеральных директоров HÜBNER и высказался однозначно: в таких условиях предприятие группы работать не может, нужно думать о собственном здании! В конце 2005-го мы на год арендовали площадку в Мытищах, а в 2006-м решили стать участником нового индустриального парка (в тот момент – «Дег Парк») – крупнейшего частного парка в РФ, расположенного в Ногинске. В марте купили землю, в мае начали строительство производственного комплекса, к концу года он был готов. Генеральным директором компании «ХЮБНЕР ООО» тогда был Роберт Кох, технический директор и руководитель автобусного направления всей группы, а я являлся его заместителем.

– **Расскажите о своём предприятии: каковы площади, производственные мощности, коллектив?**

– Наша территория – 3 га, на ней располагаются два производственных здания, построенные в 2006-м, площадью 1300 м², и в 2016 году – 4000 м², а также инженерные сооружения, склад. Мы не занимаемся проектированием и отладкой технологий, а локализуем проекты разной тематики, разработанные КБ в Германии. Изготавливаем не только готовый продукт, но и полуфабрикаты, например сварные рамы, что связано с серьёзной сертификацией, особенно продукции для нужд РЖД. В 2020 году получили европейский сертификат качества.

В компании в настоящий момент трудится 108 человек, 70% из них – рабочие. За 2,5 года коллектив вырос почти вдвое.

– **Сегодня вы предлагаете рынку качественно новый продукт, принципиально отличный от известного российским пассажирам со стажем. В чём это отличие? Каков ассортимент вашей продукции?**

– Если говорить про автобусы, выпускать принципиально новый, по сравнению с теми же «Икарусами», продукт, мы начали ещё лет 20 назад. Но за эти годы появились

и совершенно новые транспортные средства, например сочленённые трёхсекционные трамваи в Москве. Да и в московском метро раньше в другой вагон перейти было нельзя, а сейчас пассажир может пройти весь состав. Что касается железной дороги, многие из нас помнят баллонные переходы: шатающиеся под ногами мостки, шпалы мелькают внизу, шумно и холодно. Сейчас межвагонные переходы – совсем другой продукт по герметичности, тепло- и звукоизоляции.

Компания «ХЮБНЕР ООО» делает переходы для метро, поездов «Ласточка» и «Иволга», электричек пригородного сообщения и поездов дальнего следования. Сцепку для поездов мы не изготавливаем, а всё, что находится над ней – «гармошка» и мостики, – наше. Для трамваев, троллейбусов и автобусов группа производит узлы сочленения, соединяющие салоны. Сейчас в России появились двухэтажные поезда, в том числе и с купе на двух этажах, чего больше нет нигде в мире: и для них мы тоже делаем «гармошки».

Обсуждается проект скоростной магистрали Москва – СПб, со скоростью до 300 км в час, как в Западной Европе, Китае и Японии. Там нужны аэродинамические переходы, повторяющие контур поезда. Для существующих магистралей их производит HÜBNER в Германии, а для России, не сомневаюсь, будем делать мы! Ещё мы не производим, но поставляем системы входов (рампы и лифты), дающие возможность инвалидам-колясочникам попасть в общественный транспорт.

– В одном из давних интервью вы рассказывали, что ваша продукция на 80% сделана вручную. С тех пор что-то изменилось?

– Да, за это время отдельные операции удалось механизировать или автоматизировать, для чего были выделены соответствующие инвестиции на закупку нового оборудования. Тем не менее специфика нашего производства по-прежнему предполагает присутствие в нём ручных операций.

– Эти изменения, конечно, важны и сказываются на себестоимости продукции. Но в этом аспекте, наверное, гораздо важнее то, что за последние годы вы реализовали проект локализации производства?

– Совершенно верно: увеличение доли локальных компонентов привело, с одной стороны, к снижению себестоимости продукции, в том числе из-за падения курса рубля по отношению к иностранным валютам, а с другой – к снижению зависимости от поставок из Германии требуемых компонентов и частей.

В этом смысле наша эволюция состоит в том, что к локализации в России производства готового продукта мы добавили локализацию необходимых материалов и

компонентов, сформировав круг российских поставщиков для нас. А далее мы локализовали и собственное производство полуфабрикатов и частей, прежде импортируемых из Германии, создав и запустив новый производственный участок сварки и металлообработки. Проект локализации в 2019-2020 гг. стал важным этапом в развитии компании «ХЮБНЕР» в России, потребовав при этом значительных инвестиций.

– Ваша продукция предназначена для работы в тяжёлых, зачастую экстремальных условиях. Каков срок её годности?

– К экстремальным условиям можно причислить холода, типичные для некоторых регионов нашей страны, а также качество ж/д покрытий или крайне реактивную среду на дорогах наших городов зимой. Порой устройство рельсовых путей трамваев, например в Санкт-Петербурге, с малыми радиусами поворотов требует особых «гармошек». Случается, что для России нужны какие-то особые решения, конструктивные доработки, которые мы обсуждаем с коллегами из Германии.

При этом базовый срок службы железнодорожных переходов – 12-15 лет, для автобусов – приблизительно столько же, хотя автобусный парк по современным стандартам должен обновляться раз в восемь лет. Был такой прецедент: в конце 90-х гг. в Подмоскovie стали появляться автобусы «секонд-хенд» из Германии, в том числе сочленённые. Когда в 2003 году я интересовался в автобусных депо, не нуждаются ли в замене их «гармошки» производства HÜBNER, мне отвечали отрицательно, хотя автобусам было больше 10 лет.

– HÜBNER остаётся мировым лидером, в том числе из-за постоянного внедрения инновационных технологий. Какие из них в последнее время нашли воплощение в продуктах вашего предприятия?

– Компания HÜBNER тратит серьёзные средства на перспективные разработки и инновации. Руководство понимает: если в перспективе – скоростная ж/д дорога, то лучше иметь для неё заранее если не готовый продукт, то хотя бы его концепцию.



Российское предприятие «ХЮБНЕР» – очень клиентоориентированная компания: я считаю, мы продаём не продукт, а услугу, в том числе включающую собственно продукт! В нашей практике встречались заказы на «гармошки» и от владельцев парков аттракционов, и для подвижной сцены, и для стоматологических кресел. Были пожарные машины, где необходимо сообщение между кабиной и кузовом. Иногда мы сами советуем заказчику, что именно ему нужно.

Одна из наших разработок даже помогает бороться с зацепингом. Если помните, раньше между вагонами метро образовывалось конусное пространство, куда мог упасть человек. Там же находились кронштейны, по которым можно было залезть на крышу. В то время у зацеперов стало модным катание на крышах вагонов метро. Вот и появилась идея сделать защитные стенки. Первые такие стенки появились в питерском метро, затем – в московском метро, а также на поездах «Иволга», где зацеперы представляют угрозу и для самого состава.

– Какие планы вы надеетесь воплотить в наступившем году? А в долгосрочной перспективе?

– Прошлый год, несмотря на пережитые трудности, компания «ХЮБНЕР ООО» закончила с неплохими результатами, прибавив в обороте 20% по сравнению с 2019-м. В целом по группе HÜBNER показатели не столь оптимистичные, и по этому показателю мы вышли в лидеры.

Сейчас самое главное – здоровье сотрудников, минимизация влияния пандемии.

А в долгосрочной перспективе в России запланирована программа обновления общественного транспорта, несколько производителей задумали выпуск сочленённых электробусов. Возможно, появятся задачи экспорта если не продукции, в целом, так её компонентов. В общем, нас ожидает участие в больших и интересных проектах!



HÜBNER: connecting spaces and time

LiAZ, Kamaz, Volgabuss, Ural Locomotives, PK Transport Systems, Transmashholding – these are just some of the partners of the Hübner OOO company, a subsidiary of the HÜBNER Group, without products of which these transport giants cannot do without. We have had a conversation with the Managing Director of HÜBNER OOO Ltd., Sergey Abramov.

– Mr. Abramov, in 1949 an articulated bus Henschel came onto the streets of post-war Germany, and with this model HÜBNER started producing folding bellows for city transport. Since then, for over 70 years, HÜBNER products (folding bellows for buses, trolleybuses, trams, inter-car walkways for underground trains, electric trains and passenger trains) have been distinguished by their excellent performance on all continents. Despite growing competition, the company still makes around 80% of all products of this kind in the world. Tell us about your parent company.

– The history of the company started in the German town of Kassel in 1946, when the current owner's father, Kurt Hübner, took over repairing rubber products, even galoshes, in his garage. The name of the company had long included the words "Gummi und Kunststoff": meaning "rubber and plastic".

At first, HÜBNER began repairing bellows for articulated buses and later started to produce them. Then it started making its own articulated units which was a big help in establishing the HÜBNER Group and soon it bought out a company which also produced articulated components. But the real key to success was the decision to go international. In the 1970s in order to set up production, Reinhard Huebner, the current owner of HÜBNER, was sent by his father to Brazil. By the way, the first mass deliveries of HÜBNER production to Russia have begun with bellows for articulated buses

of Likino bus plant (LIAZ), made in Brazil. Production was extended, firstly business was connected with bus systems, and since 1970s – also with railway systems. In 1997, a large plant was opened in Hungary. Today it is the largest production facility of the group. The production of the Hungarian company Taurus Palme which made bellows for the well-known Ikarus buses that were widely used in Russia until 2000 became the platform for its creation. In a certain sense, the decision of LiAZ to start producing articulated buses using HÜBNER systems helped the Likino plant to survive, while Ikarus almost ceased to exist. Today the group employs around 800 people at its Hungarian plant, and 3,700 at all of its factories.

At the turn of the 21st century, production facilities were opened in the USA and China. In 2003, we opened a company in Russia. We now have production facilities in South Africa, India, France, Sweden, Turkey and Malaysia. Today HÜBNER is present on all continents, developing innovative and unconventional products. For 5 years by now the Swedish company Cobolt has been part of the group, it produces DPSS lasers and laser modules.

Today, the HÜBNER Group operates in three business areas. The first is called Mobility and includes everything related to vehicle components; the second is Material Solutions providing everything concerning materials. The third is Photonics – electronics, lasers, high-frequency devices.

– Why did such a need for a Russian subsidiary arise? How has it evolved?

– Like all subsidiaries of the HÜBNER Group, production in Russia was opened due to the needs of the local market.

We opened in Moscow in August 2003. In 2004, we rented our first production premises in the Paveletskaya metro area, on Derbenevskaya Embankment. It was a very old building of a calico mill, built by German entrepreneurs back in the 19th century. Equipment was imported, a small staff was recruited and the first Russian folding bellows for the LIAZ were produced. At that time one of the HÜBNER chief executives has come to Russia and has stated unambiguously: the enterprise of the group cannot work in such conditions; we must think of our own building! At the end of 2005 we rented a site in Mytishchi for a year. And in 2006 we decided to become members of a new industrial park (at that time Dega Park), the largest private park in the Russian Federation, located in Noginsk. We bought the land in March and in May we began building the production complex, which was finished by the end of the year. The managing director Robert Koch was the technical director and head of the entire HÜBNER Group, and I was his deputy.

– Tell us about your company: its premises, facilities and employees?

– Our site is 3 hectares and we have two production buildings on it: one built in 2006, area 1300 m², and one in 2016, area 4000

m², as well as engineering facilities and a warehouse. We do not design and fine-tune technologies, but localize projects of various kinds developed by the design bureau in Germany. We manufacture not only finished products, but also semi-finished products, such as welded frames, which involves serious certification, especially of products for the needs of Russian Railways. In 2020 we obtained the European quality certificate.

The company currently employs 108 people, 70% of them are workers. Over 2.5 years the staff has almost doubled.

– Today you offer the market a totally new product, fundamentally different from the one known to Russian passengers for a long time. What is the difference? What is the range of your products?

– Speaking of buses, we started producing a fundamentally new product compared to the so-called Ikaruses as long as 20 years ago. But over those years, completely new vehicles have also appeared, for example, three-section articulated trams in Moscow. Moreover, earlier one could not change carriages in the Moscow Metro, whereas now a passenger can go through the entire train. As for the railway, many of us remember tubular inter-car gangway: shaky footway, sleepers flashing underfoot, noisy and cold. Nowadays, inter-car connections are a completely different product in terms of tightness, heat and sound insulation.

HÜBNER OOO makes connections for the underground, Lastochka and Ivolga trains, commuter trains and long-distance trains. We do not make couplings for trains, but everything above them: folding bellows and bridges are ours. The group makes connections for trams, trolleybuses and buses to connect the saloons. Nowadays, double-decker trains have appeared in Russia, including those with compartments on two floors, which is not available anywhere else in the world: we make bellows for them as well.

The Moscow-St. Petersburg high-speed motorway project, with speeds of up to 300 km per hour, as in Western Europe, China, and Japan, is being discussed. They require aerodynamic connections that follow the contour of the train. HÜBNER makes them in Germany for existing highways, and we will doubtlessly make them for Russia! We also do not manufacture, but we supply entry systems (ramps and lifts) that enable wheelchair users to get into public transport.

– In a previous interview you said that 80% of your products are made by hands. Have things changed since then?

– Yes, some operations have been mechanized or automated since then and new equipment has been invested. Nevertheless, the specificity of our production still presupposes manual operations.

– These changes are of course important and have an impact on production costs. But in this aspect probably most important thing is that in recent years you have implemented a project to localize production, isn't it?

– Quite right: the increase in the share of local components has led, on the one hand, to a reduction in production costs, including as a consequence of the fall in the ruble's exchange rate against foreign currencies, and, on the other hand, to less dependence on supplies from Germany of the required components and parts.

In this sense, our evolution is that to localize the production of the finished product in Russia, we added the localization of the necessary materials and components, forming a pool of Russian suppliers for us. And then we also localized our own production of semi-finished products and parts, previously imported from Germany, by creating and launching a new welding and metal-working production area. The localization project in 2019–2020 was an important milestone in HÜBNER's development in Russia, requiring considerable investment.

– Your products are designed to work in difficult, often extreme conditions. What is their service life?

– Extreme conditions include cold weather typical for some regions of Russia as well as the quality of rail pavements and aggressive environment on our city roads in wintertime. Sometimes the construction of tram rails (e.g. in St. Petersburg) with tight-turning radii requires special bellows. Sometimes special solutions are needed for Russia, we discuss them with our German colleagues.

The basic service life of railroad connections is 12–15 years, approximately the same for buses, although the bus fleet, by the current standards, should be renewed every 8 years. There was such a precedent: at the end of the 90s, second hand buses from Germany, including articulated buses, started appearing in the Moscow region. When I asked at the bus depot in 2003 if their bellows of HÜBNER production needed to be replaced, I got a negative answer, though the buses were more than 10 years old.

– HÜBNER remains the world leader, particularly because of its continuous introduction of innovative technologies. Which of them have been recently implemented in your company's products?

– HÜBNER invests considerably in future-oriented developments and innovations. The management understands: if there is a high-speed railway in perspective it is better to have if not a ready product, then at least its concept in advance.

Russian HÜBNER is a very customer-oriented company: I believe that we sell not a product but a service which actually

includes the product itself! In our practice we have received orders for bellows from amusement park owners, for moving stages and for dental chairs. There were fire-fighting vehicles where a connection between the cab and the body was necessary. We sometimes advise the customer on what he or she needs.

One of our solutions even helps to prevent train hitching. If you remember, there used to be a cone-shaped space between underground cars where a person could fall. There were also brackets that could be used to climb onto the roof. And at that time, it was fashionable to ride on the roofs of metro cars. So, the idea was born to make protective walls. The first such walls appeared in the St. Petersburg underground, then in the Moscow underground, as well as on Ivolga trains, where train hitcher pose a threat to the train itself.

– What plans do you hope to implement in the current year? And in the long term?

– HÜBNER OOO ended last year with a good result, despite the difficulties we encountered, with a turnover increase of 20% compared to 2019. For the HÜBNER Group as a whole, the figures are not so optimistic, and on that background, we have come out on top.

The most important thing now is health of our employees and minimization of the impact of the pandemic.

And in the long-term perspective a program of the public transport renewal is planned in Russia, several producers decided to manufacture the articulated electric buses. It is possible that export tasks will appear – if not for the products in general, then for the components. All in all, we will be involved in big and interesting projects!



Ассоциация «Цифровой транспорт и логистика»

Ассоциация «Цифровой транспорт и логистика» («ЦТЛ») учреждена в 2019 году при поддержке Министерства транспорта Российской Федерации компаниями «Российские железные дороги», «Аэрофлот – российские авиалинии», «РТ-Инвест Транспортные Системы», «ЗащитаИнфоТранс», «ГЛОСАВ» и «НПП «Цифровые радиотехнические системы». В этом же году в ассоциацию вступили Государственная корпорация по организации воздушного движения в Российской Федерации и «Азимут» (входит в Госкорпорацию «Ростех»), в 2020-м – «Компания ТрансТелеКом» и государственная компания «Российские автомобильные дороги» («Автодор»), в 2021-м – «Росморпорт» и «МегаФон». «ЦТЛ» является центром компетенций по цифровой трансформации транспортного комплекса Российской Федерации.

Стратегическими партнёрами ассоциации «ЦТЛ» являются «Яндекс.Такси», АНО «Цифровая экономика», порт Гамбурга, МАДИ и Национальный союз экспертов в сфере транспорта и логистики (СЭЛ).



ЦИФРОВОЙ ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

Цели

Создание и развитие единого мультимодального цифрового транспортного и логистического пространства на территории Российской Федерации в интересах участников рынка транспорта и логистики на основе разработки и внедрения новых цифровых технологий, а также объединения усилий и интеграции программ отраслевых компаний и государства.

Задачи

1. Повышение экономической эффективности компаний в сферах транспорта и логистики на основе разработки и внедрения цифровых технологий.
2. Повышение уровня безопасности на транспорте на основе разработки и внедрения цифровых технологий.
3. Развитие транзитного потенциала Российской Федерации (по транспортным коридорам «Восток – Запад» и «Север – Юг») на основе разработки и внедрения цифровых технологий.
4. Объединение усилий, компетенций и программ транспортных и логистических компаний, а также бизнеса и государства в

интересах ускорения цифровой трансформации сфер транспорта и логистики.

Направления деятельности

- Содействие в подготовке предложений по инициализации, реализации и развитию проектов цифровой трансформации в сферах транспорта и логистики;
- содействие в подготовке предложений и в реализации проектов по совершенствованию нормативного правового и нормативно-технического регулирования в интересах ускорения и повышения эффективности цифровой трансформации в сферах транспорта и логистики;
- содействие в подготовке предложений и в реализации проектов по созданию, эксплуатации и развитию цифровой инфраструктуры, в том числе государственной, в интересах ускорения и повышения эффективности цифровой трансформации в сферах транспорта и логистики;
- содействие в подготовке предложений по обеспечению информационной и кибербезопасности в процессе разра-



ботки, создания, эксплуатации и развития цифровой инфраструктуры и решений в сфере транспорта и логистики;

- подготовка предложений по созданию проектных консорциумов по разработке и внедрению ключевых технологий, решений, платформ и инфраструктуры в интересах ускорения и повышения эффективности цифровой трансформации транспорта и логистики;

- реализация функций центра компетенций по ведомственному проекту Минтранса России «Цифровой транспорт и логистика»;

- содействие обмену информацией, развитию сотрудничества и кооперации между отечественными, зарубежными компаниями и организациями, участвующими в цифровой трансформации в сферах транспорта и логистики;

- консультирование по вопросам развития цифровой экономики в сферах транспорта и логистики российских и зарубежных компаний, органов государственной власти Российской Федерации, иностранных государств и межгосударственных объединений;

- выполнение научно-исследовательских и информационно-аналитических работ по вопросам развития цифровой экономики в сферах транспорта и логистики;

- осуществление сотрудничества с международными организациями, деятельность которых связана с цифровой трансформацией сфер транспорта и логистики.



The Digital Transport and Logistics Association (DTLA) was established in 2019 with the support of the Ministry of Transport of the Russian Federation by Russian Railways, Aeroflot – Russian Airlines, RT-Invest Transport Systems, ZashchitaInfoTrans, GLOSAV and NPP Digital Radio Systems. In the same year, the Association was joined by the State Corporation for Air Traffic Management in the Russian Federation and Azimut (part of the State Corporation Rostec), in 2020 – by the TransTeleCom Company and the state company Russian Highways (Avtodor), in 2021 – Rosmorport and MegaFon. DTLA is the center of competence for the digital transformation of the transport complex of the Russian Federation. Strategic partners of DTLA are Yandex.Taxi, ANO Tsifrovaya Ekonomika, the port of Hamburg, MADI and the National Union of Transport and Logistics Experts (SEL).

Goals

The aim of DTLA is the creation and development of a single multimodal digital transport and logistics space on the territory of the Russian Federation in the interests of participants in the transport and logistics market based on the development and implementation of new digital technologies, as well as joining efforts and integrating programs of industry companies and the state.

Tasks

1. Increasing the economic efficiency of companies in the fields of transport and logistics based on the development and implementation of digital technologies.
2. Increasing the level of transport safety through the development and implementation of digital technologies.
3. Development of the transit potential of the Russian Federation (along the transport corridors East-West and North-South) based on the development and implementation of digital technologies.
4. Combining efforts, competencies and programs of transport and logistics companies, as well as business and the state in the interests of accelerating the

digital transformation of the transport and logistics sectors.

Activities

- Assistance in the preparation of proposals for the initiation, implementation and development of digital transformation projects in the areas of transport and logistics;
- Assistance in the preparation of proposals and implementation of projects to improve regulatory legal and regulatory technical regulation in the interests of accelerating and increasing the efficiency of digital transformation in the areas of transport and logistics;
- Assistance in the preparation of proposals and implementation of projects for the creation, operation and development of digital infrastructure, including the state one, in the interests of accelerating and increasing the efficiency of digital transformation in the areas of transport and logistics;
- Assistance in the preparation of proposals for ensuring information and cyber security in the development, creation, operation and development of digital infrastructure and solutions in the field of transport and logistics;

- Preparation of proposals for the creation of project consortia for the development and implementation of key technologies, solutions, platforms and infrastructure in order to accelerate and improve the efficiency of the digital transformation of transport and logistics;
- Implementation of the functions of a competence center for the departmental project of the Ministry of Transport of Russia “Digital Transport and Logistics”;
- Facilitating the exchange of information, development of partnership and cooperation between domestic, foreign companies and organizations involved in digital transformation in the fields of transport and logistics;
- Advising on the development of the digital economy in the areas of transport and logistics of Russian and foreign companies, government bodies of the Russian Federation, foreign states and interstate associations;
- Carrying out research and information and analytical work on the development of the digital economy in the areas of transport and logistics;
- Implementation of cooperation with international organizations whose activities are related to the digital transformation of the transport and logistics sectors.

СДЭК: логистика в глобальных масштабах

СДЭК – не все знают, что означает эта аббревиатура, но саму компанию, сделавшую её своим названием, знают очень и очень многие – и в России, и за её пределами. Тот, кто хоть раз пользовался услугами СДЭК, подтвердит, что это быстро, удобно и комфортно. С тех пор как в 2012 году был открыт первый зарубежный офис компании в Казахстане, СДЭК последовательно и весьма успешно завоёвывает международный рынок: сегодня у неё более 3000 офисов в 20 странах мира. В частности, рынок Германии в СДЭК считают одним из самых перспективных.

Об этой компании и том, какие планы у неё в Германии, нам рассказала руководитель международного продвижения франшизы СДЭК Елена Баранова.

– Елена, компания, названная по первым буквам фразы «Служба Доставки Экспресс-Курьер», была открыта в качестве курьерской службы для перевозки заказов интернет-магазина Korzina.ru по Сибири и Дальнему Востоку в 2000 году. А на сегодня СДЭК – это три тысячи пунктов выдачи заказов, крупные сортировочные центры, тысячи машин для доставки, более 280 тысяч отправлений в день и свыше полутора миллионов активных клиентов. И ещё – стопроцентное покрытие территории России и доступность во многих странах. Это грандиозное хозяйство! Расскажите о нём подробнее.

– СДЭК действительно обладает большой распределённой сетью офисов. На первый взгляд, подобной сетью сложно управлять, но мы чётко отлаживаем все процессы в связи с постепенным ростом. Разрабатываются новые стандарты, составляются регламенты, мы формируем чёткое понимание о том, как работать на каждой из территорий, где мы представлены. СДЭК оперативно реагирует на все изменения рынка. Мы способствуем масштабированию бизнеса трёх тысяч наших франчайзи и поощряем их инициативы. Залог нашего успеха – в открытости и гибкости.

– Предположим, я присмотрела и оплатила онлайн-покупку, например, в Германии, заказала доставку СДЭК. Что произойдёт с моей покупкой дальше?

– Путь онлайн-покупки за границей с помощью СДЭК лучше всего проиллюстрировать на примере нашего сервиса CDEK Forward. Услуга устроена так: вы регистрируетесь на сайте, совершаете заказ в интернет-магазине, товар доставляют на склад СДЭК в той стране, где вы сделали покупку. Далее вы выбираете удобный способ получения вашего приобретения в России: курьерская доставка до двери или удобный для вас пункт выдачи заказов, в том числе постамат. На сайте вы можете отслеживать путь вашей посылки: он составит от семи дней.

– Какие ещё услуги вы предлагаете в Германии?

– Сегодня у нас существует несколько продуктов:

1. Отправки в сегменте B2C из Германии в Россию. В части этой услуги мы предлагаем клиентам, в том числе интернет-магазинам, партнёрство по доставке.

2. CDEK Forward: сервис для наших покупателей в России. Он удобен в случаях,



когда интернет-магазин не возит товары из-за границы в Россию напрямую. Чтобы воспользоваться этим сервисом, клиент оформляет свой заказ на наш склад за границей, а дальше мы подключаем наши логистические возможности.

С помощью сервиса CDEK Forward вы можете заказать товары из таких немецких магазинов, как ZALANDO, LIMANDO, DOUGLAS, TOM TAILOR, HUGO BOSS. Например, под брендом интернет-магазина ZALANDO в Германии можно найти товары торговых марок Boss Orange, Guess, Geox или Timberland. Кроме этого, магазин обладает эксклюзивными правами на продукцию Beverly Feldman и Aperazza.

3. Логистический хаб СДЭК во Франкфурте-на-Майне: доставка из любой точки Европы доступна в этот хаб, из которого далее груз проследует в Россию.

– Немного о географии: в каких странах есть офисы СДЭК?

– В начале марта 2021 года к нашей сети присоединилась Болгария. В течение 2021 года планируем присоединить к нашей карте ещё 4-5 стран. Мы масштабируем наш бизнес в странах присутствия компании, а также планируем наладить сообщение между странами на нашей карте, исключая из этой логистической цепочки Россию.

– Каковы планы по расширению сети?

– Сегодня СДЭК охватывает более 30 стран мира. В 2020 году в компании было продано 1052 франшизы, из них 979 – в России (в том числе 149 франшиз – по программе «Райцентр»). 20 франшиз продано компанией в Беларуси, 36 – в Казахстане, восемь – в Китае.

По одному новому офису СДЭК в 2020 году было открыто в Германии, Польше, Азербайджане, Великобритании, Таиланде, США и Финляндии. Также два офиса в 2020-м появилось в Италии, пять – в Узбекистане.

В 2021 году мы в СДЭК успели открыть по одному новому офису в Китае, Грузии, Болгарии и Италии. В странах ЕАЭС в этом году появилось 16 новых офисов, в России – 234.

Пристально в направлении международного развития компания посмотрела в 2019 году, когда мы определили, какие из стран дальнего зарубежья должны быть представлены на карте СДЭК, и приступили к активному поиску партнёров.

– Германия – одна из стран, с которыми компания связывает большие надежды. Как развивается СДЭК в этой стране?

– В конце 2019 года СДЭК в рамках международного развития обратила особое внимание на Германию как на один из ключевых рынков e-commerce в Европе.

В начале 2020-го мы открыли офис нашего франчайзи во Франкфурте-на-Майне. В то же время стали задумываться о собственном представительстве. И уже в 2021-м мы открыли наше представительство в Берлине, отвечающее за развитие всего европейского направления.

Готовим открытие четырёх офисов на землях Берлина, Баварии и Баден-Вюртемберга.

– Каковы особенности логистики Россия – Германия?

– СДЭК работает по единым стандартам. Одна из особенностей логистического бизнеса по франшизе в целом заключается в следующем: чем больше офисов франчайзи открывается, тем шире и сильнее становятся сеть и география доставки. Каждый новый франчайзи делает доставку для наших клиентов ещё удобнее. Причём доход франчайзи зависит не только от логистических операций, таких как приём и выдача груза, но ещё и от поиска клиентов и заключения договоров на доставку, например с интернет-магазинами, по всей географии представленности компании. Таким образом, возможность зарабатывать у наших франчайзи ограничена только уровнем их деловой активности.

– Как повлиял на развитие компании текущий коронакризис?

– Первый офис франчайзи СДЭК в Германии был открыт ещё до пандемии. Пандемия коронавируса остановила многие процессы: частично закрылись границы стран, расписание транспорта существенно поменялось, но при этом рынок e-commerce оказался в выигрыше.

Потому в 2020 году СДЭК нужно было одновременно перестраивать транспортные схемы и учитывать возросшую востребованность в e-commerce.

В связи с тем, что основные услуги компании сейчас в основном не предполагают личного присутствия клиента в офисе, пандемия не слишком затруднила наши действия. Коронакризис немного притормозил открытие офисов, но уже в 2021 году процесс налачился.

Иными словами, на время карантина и самоизоляции логистика осталась доступной и востребованной, что обусловлено её необходимостью и для людей, и для бизнеса. Изменились пути, способы и маршруты, в связи с закрытием границ международная доставка пострадала в возможностях и расписании, но при этом не остановилась. Первая волна пандемии показала, что вся сеть наших офисов, за исключением нескольких, расположенных в торговых центрах, смогла продолжить работу. Для работы в период пандемии были применены все необходимые

средства защиты и учтены меры предосторожности. Важно, что, несмотря на пандемию, абсолютно каждый из наших офисов продолжил реализовывать свои функции.

– В последние годы семимильными шагами развивается электронная коммерция, и пандемия только усилила этот тренд. А каковы здесь взаимоотношения России и Германии и какую роль в них играет и намерена сыграть в будущем СДЭК?

– У немецких товаров в России сложился очень хороший имидж: они считаются качественными и достойными внимания потребителей.

Поэтому потенциал рынка здесь очень большой. Есть ряд категорий, популярных у российских заказчиков: бытовая электроника, обувь, велосипеды, комплектующие и т. д. При этом на сайтах многих немецких магазинов нет русского языка, не всегда есть английский, потому что до пандемии эти магазины работали только на местном рынке. Наша задача в данном случае – предложить такому продавцу выход на новый огромный российский рынок, а позже – и клиентам из СНГ и других стран. Думаем, что в ближайшее время появится тренд на адаптацию интернет-магазинов к мультинациональному шоппингу.

– Кто ваши немецкие партнёры-франчайзи?

– Наши иностранные партнёры – самые разные люди с разнообразным бэкграундом. Иные из них занимаются логистикой давно, некоторые присоединились к нам, будучи новичками. Зачастую это русскоязычные выходцы из стран СНГ. Но это не является неоспоримым правилом: у нас международная команда, мы работаем на многих языках.

– Каковы планы развития компании на 2021 год, направления франчайзинга в Германии? А на более долгосрочную перспективу?

– Планов развития у СДЭК немало. Мы планируем пополнять портфолио продуктов, развивать транспортные схемы, соединять логистикой Германию с остальными странами присутствия СДЭК.

Относительно продуктов:

1. Планируем запустить сегмент C2C, который подразумевает частные отправления. В Германии проживает много русскоязычного населения, и мы уверены, что такая услуга будет полезна и востребована.

2. Готовим расширение своего присутствия и увеличение количества партнёров-франчайзи на всех немецких землях.

Подготовила Елена Александрова

CDEK – not everyone knows what this abbreviation means, but the company under this name is known to a large number of people, both in Russia and abroad. Anyone who has ever used CDEK services can confirm that it is fast, convenient and comfortable. Since the opening of the company's first foreign office in Kazakhstan in 2012, CDEK has been consistently and very successfully conquering the international market: today it has more than 3,000 offices in 20 countries. In particular, the German market is considered by CDEK to be one of the most promising.

Elena Baranova, Head of the international development group of the CDEK franchise, told us about the company and its plans in Germany.

CDEK: global scale logistics



– The company, named after the first letters of the Russian phrase which stands for “Express Courier Delivery Service”, was founded in 2000 as a courier service for transporting orders from the Korzina.ru online shop around Siberia and the Far East. Today, CDEK has three thousand pick-up points, large sorting centers, thousands of delivery vehicles, there happens over 280,000 shipments per day, and it has over one and a half million active customers. Moreover, it covers 100% of the territory of Russia and is available in many countries. This is an enormous network! Tell us more about it.

– CDEK really has a large network of offices. At first glance, it seems difficult to manage such a network, but we adjust all the processes clearly due to our gradual growth. We develop new standards, draw up regulations, and form a clear understanding of how to work on each of the territories of our presence. CDEK reacts quickly to all changes on the market. We help our three thousand franchisees to scale their businesses and encourage their initiatives. The key to our success is openness and flexibility.

– Let's say I have paid for an online purchase in Germany and have ordered CDEK delivery. What happens to my purchase next?

– The best way to illustrate the path of online purchase abroad with the help of CDEK is by the example of our service

CDEK Forward. The service works like this: you register on the website, make an order at the online shop, the goods are delivered to the CDEK warehouse in the country where you made the purchase. Then you choose a convenient way to receive your purchase in Russia: by courier door-to-door delivery or a convenient pick-up point, including a post office. On the website, you can track the path of your parcel: it will take seven days or more.

– What other services do you offer in Germany?

– Today we have several products:

1. Shipments in the B2C segment from Germany to Russia. As part of this service, we offer customers, including online retailers, a delivery partnership.

2. CDEK Forward: a service for our customers in Russia. It is convenient for those cases when internet-shop does not ship goods from abroad directly to Russia. To use this service, customer places his/her order to our warehouse abroad and then we provide our logistics service.

With the CDEK Forward service, you can order goods from German shops such as ZALANDO, LIMANDO, DOUGLAS, TOM TAILOR, HUGO BOSS. For example, under the brand name ZALANDO you can find products from Boss Orange, Guess, Geox and Timberland in Germany. Moreover, the shop has exclusive rights for Beverly Feldman and Aperazza products.

3. The CDEK logistics hub in Frankfurt am Main: deliveries from anywhere in Europe can be made to the hub, from where they will be transported directly to Russia.

– A bit about geography: in which countries are there CDEK offices?

– Today, there are 20+ countries of CDEK presence. At the beginning of March 2021, Bulgaria joined our network. We plan to add 4-5 more countries to our map during 2021. We scale our business in the countries where we are present, and also plan to establish connections between the countries on our map, excluding Russia from this logistics chain.

– What are the plans for expanding the network?

– In 2020, the company sold 1,052 franchises, 979 of which were sold in Russia (including 149 franchises under the RaiCentre programme). The company sold 20 franchises in Belarus, 36 in Kazakhstan and 8 in China.

During 2020 one more CDEK office was opened in Germany, as well as in Poland, Azerbaijan, the UK, Thailand, the USA and Finland. Also, in 2020, two offices were opened in Italy, and five in Uzbekistan.

In 2021 CDEK managed to open a new office in China, as well as in Georgia, Bulgaria and Italy. This year, 16 new offices were opened in the EEU countries, and 234 in Russia.

The company took a closer look at international development in 2019, when we decided which of the non-CIS countries should be represented on the CDEK map and began to actively search for partners.

– Germany is one of the countries which the company has high hopes for. How does CDEK develop in that country?

– At the end of 2019, as part of its international development, CDEK turned its particular attention to Germany as one of the key e-commerce markets in Europe.

At the beginning of 2020, we opened an office for our franchisee in Frankfurt am Main. At the same time, we began to think about our own representative office. And already in 2021, we opened our representative office in Berlin, which is responsible for the development of the entire European direction.

We intend to open four offices in Berlin, Bavaria and Baden-Württemberg.

– What are the peculiarities of Russia-Germany logistics?

– CDEK works according to the same standards. One of the peculiarities of the franchise logistics business in general is the following: the more offices a franchisee opens, the wider and stronger the delivery network and geography become. Each new franchisee makes delivery even more convenient for our customers. Moreover, the franchisee's income depends not only on logistics operations, such as pick-up and delivery, but also on finding customers and contracts for delivery, such as online shops, across the geography of the presence of the company. Thus, our franchisees' ability to make money is limited only by their level of business activity.

– How has the current corona crisis influenced the company's development?

– The first CDEK franchisee's office abroad was opened before the pandemic. The coronavirus pandemic brought many processes to a halt: country borders were partially closed and transport schedules changed significantly, but the e-commerce market benefited from it.

Therefore, in 2020, CDEK had both to rebuild transport patterns and take into account the increased demand for e-commerce.

Since the basic services of the company now mostly do not involve the customer's personal presence in the office, the pandemic has not complicated our operations all that much. The corona crisis slowed down the opening of new offices a bit, but the process got better as early as year 2021 started.

In other words, during the quarantine and self-isolation, logistics remained available and demanded because of its importance to both people and businesses. Means and

routes changed, and international delivery suffered in terms of capacity and schedule because of border closures, but it remained. In the first wave of the pandemic, our entire network, with the exception of a few offices located in shopping centres, was able to continue operations. All necessary protective equipment was used and precautions were undertaken to deal with the pandemic. It was important that, despite the pandemic, each and every one of our offices continued to carry out their functions.

– E-commerce has been developing by leaps and bounds in recent years, and the pandemic has only strengthened this trend. What is the relationship between Russia and Germany here, and what role does CDEK play and intend to play in the future?

– German goods have a very good image in Russia: they are considered to be of high quality and worthy of consumer attention.

Therefore, the market potential here is very large. There is a number of categories which are popular with Russian customers: household electronics, footwear, bicycles, components etc. At the same time, the websites of many German shops have neither Russian nor English languages, because before the pandemic, these shops operated only on the local market. Our task in this case is to offer such a retailer a gateway to the huge Russian market, and later also to customers from CIS and other countries. We think that in the near future there will

be a trend towards adapting online shops to multinational shopping.

– Who are your German franchise partners?

– Our foreign partners are different people with a variety of backgrounds. Some of them have been in logistics for a long time, some joined us as newcomers. Often, they are Russian-speaking people from the CIS countries. But this is not an indisputable rule: we have an international team, and we work in many languages.

– What are the plans for the development of the company for 2021? What are the directions for franchising in Germany? What are the plans for the longer term?

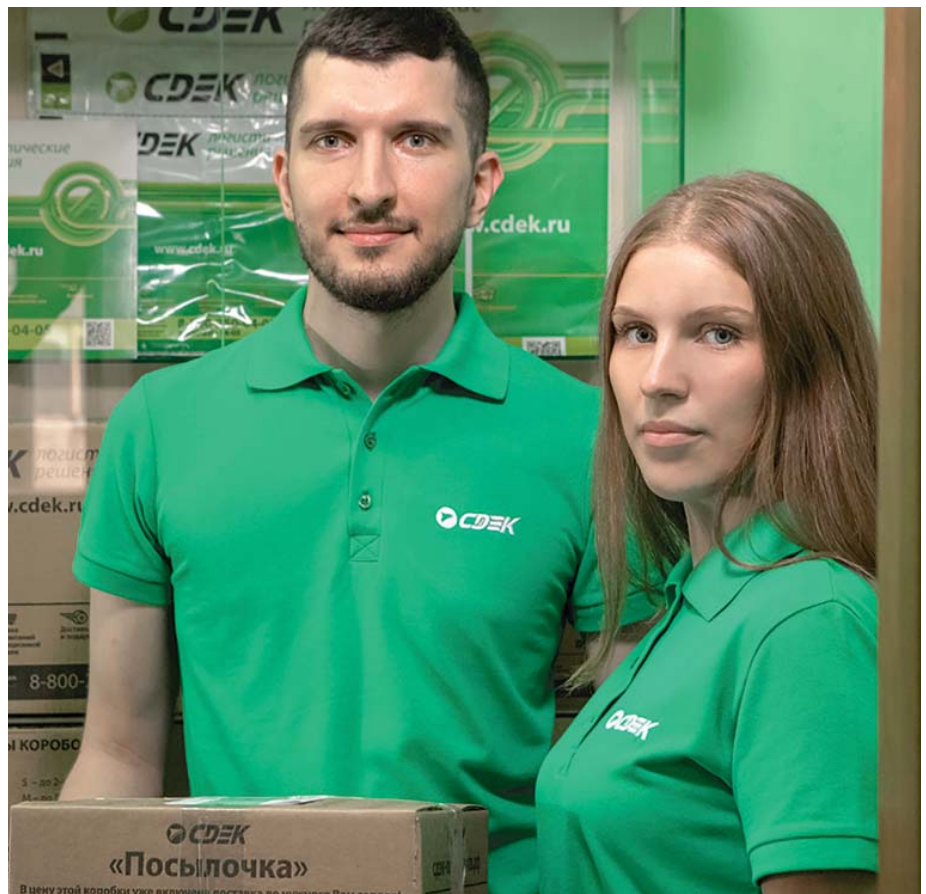
– CDEK has quite many development plans. We plan to expand our product portfolio, develop transport schemes and connect Germany with the rest of the countries where CDEK operates.

Regarding products:

1. We plan to launch the C2C segment, which involves private shipments. A lot of Russian-speaking people live in Germany, and we are sure that this service will be useful and demanded.

2. We intend to expand our presence and increase the number of franchise partners in all German states.

Prepared
by Elena Alexandrova





В век стремительно развивающихся технологий особое внимание уделяется скорости. Логистическая компания сегодня должна быть быстрой, современной и идущей в ногу со временем, а специалисты – готовыми найти ответ на самые нестандартные вопросы.

О том, как перевезти скрипку Страдивари, быстро доставить груз, если все границы закрыты, и зачем в штате нужны химики и инженеры, нам рассказал Михаил Авдеев, генеральный директор «Елтранс+».

Михаил Авдеев:

«Специалистов нашей компании привлекают к решению сложных задач, где требуются профессиональные и глубокие знания экспорта и импорта»

– *Сегодня в арсенале «Елтранс+» более 30 тыс. операций в год по таможенному оформлению разных товаров. Сколько лет компания на рынке и как она развивалась?*

– Компания зарегистрирована в 2000 году, и с этого времени она активно развивается под брендом «Елтранс». Правда, в самом начале мы не очень задумывались над таким понятием, как «бренд», а ставили своей целью быть максимально клиентоориентированным логистическим оператором. И уже более 20 лет компания следует этому принципу, расширяя своё присутствие: сначала наши офисы были

только в Москве, Московской области и в Санкт-Петербурге, а потом появились в других регионах России (Дальний Восток, Якутия, Благовещенск, Новороссийск и др.).

– *Сколько филиалов сейчас насчитывается у компании? Есть ли планы и дальше расширять своё присутствие в регионах?*

– У компании на сегодняшний день 16 филиалов. Сегодня перед нами стоит задача не расширять сеть, а качественно оказывать транспортно-логистические услуги. Для себя мы выделили основные направления – это Дальний Восток, запад-

ная и центральная части России. Здесь расположены самые главные «узлы» нашей компании, все остальные – вспомогательные подразделения, которые нацелены либо на решение задач, возникающих в крупных филиалах, либо на местные, локальные вопросы.

– *Что является отличительной чертой «Елтранс+»? Каковы ваши основные преимущества?*

– Основное преимущество в том, что у нас собраны одни из самых лучших специалистов в области таможенного оформления и транспортной логистики. Это не ка-

кие-то пустые слова, я твёрдо уверен, что наша сила в тех специалистах, которые работают.

Во-вторых – это клиентоориентированность. Многие заказчики работают с нами десятилетиями и отмечают старания сотрудников оказывать качественную услугу.

– Логистическую компанию трудно развивать без чётко функционирующей политики в области управления человеческими ресурсами. Кто входит в вашу команду?

– «Елтранс+» на рынке уже более 20 лет, и сейчас в компании работает почти 500 человек. Сегодня команду компании составляют люди, разделяющие основные ценности, направленные на оказание качественной услуги.

Нашими сотрудниками на постоянной основе обрабатывается практически вся возможная номенклатура товаров, но преимущественно это продукция химической промышленности, а также продукция машиностроительной отрасли, транспортные средства, производственные линии и заводы.

Мы занимаем лидирующие позиции в области таможенного оформления и стремимся не к тому, чтобы стать первыми по количеству клиентов, а к тому, чтобы отличаться качественными и эффективными услугами.

В ближайшее время мы планируем и дальше развивать цифровые технологии, учитывая потребности сегодняшнего рынка. А для этого надо быть технически готовыми.

– Какие виды товаров чаще всего «проходят» через компанию?

– Мы научились перевозить абсолютно всё, включая довольно специфичные товары, например концентраты для пищевой промышленности, целые технологические линии для заводов и даже воздушные суда. Также у нас есть опыт работы с Большим театром РФ: перевозили декорации, с которыми артисты гастролировали по мировым театрам. Это был очень интересный опыт, и мы им гордимся. К примеру, когда в Лондоне произошли серии терактов, музыкантам, которые ехали в этот город, запретили брать на борт самолёта свои музыкальные инструменты. Как правило, артисты не расстаются с ними, но в этом случае нам пришлось организовать транспортировку. Это были очень ценные вещи – скрипки Страдивари, Гварнери, некоторые из них существуют в единичном экземпляре. Это не просто ценный груз, а уникальные предметы, по сути, принадлежащие всему человечеству. И мы справились с задачей.

– За время работы в сфере таможенного дела и ВЭД у вас сложилась широкая практика применения таможенных процедур. Расскажите об основных направлениях работы.

– Мы специалисты, которых привлекают к решению сложных задач, где требуются профессиональные и глубокие знания предмета.

Даже обычная процедура импорта при перевозке, к примеру, товаров химической промышленности, может стать непосильной задачей, так как необходимо уметь читать формулы, товарные знаки, определять составы вещества и т. д. С этим могут справиться только профессиональные химики. У нас в штате четыре таких специалиста, что позволяет нам разбираться в подобных нюансах. Также в компании работают и другие узкоспециализированные сотрудники.

С экспортом дело тоже не всегда обстоит просто. Стоит отметить, что Россия сегодня наращивает свой потенциал, активно развивается импортозамещение и на экспорт стали поставлять товары, которые раньше никогда не вывозили. На предприятии никто не знает, как правильно это делать, поэтому мы консультируем и помогаем оформлять документы, необходимые для внешнеэкономической деятельности.

Например, мы выиграли тендер, объявленный Правительством Республики Саха, на консультирование местных компаний, которые выходят на зарубежные рынки.

– Весной 2020 года на плаву остались компании, которые уже не первый год развивают цифровые технологии, делают ставку на мгновенный обмен информацией, в том числе на юридически значимый электронный документооборот. Как организовать home office логисту? Как «Елтранс+» удалось пережить локдаун?

– Мы заранее готовились к цифровым трансформациям, наши спецы в ИТ-отрасли давно и продуктивно работают в этом направлении. За последние два года у нас появилось несколько знаковых нововведений, например, вся информация о товарах и грузах выводится на специальный монитор. Так что нам несложно было переводить сотрудников на «удалёнку», все необходимые ресурсы у нас для этого уже были. Чётко отлаженная информационная система и следование определённым правилам позволили людям спокойно «разойтись из общего зала», но не потерять связь друг с другом.

– Не возникало ли проблем со сроками доставки?

– Случались определённые задержки, связанные с тем, что некоторые компании в том или ином регионе, которые являлись нашими подрядчиками, прекратили свою работу. Сумятицу также вносила неопределённость законодательства некоторых стран, где движение то закрывалось, то возобновлялось. Например, нашу машину на границе с Китаем пропускали, а водителя – нет. И пока мы разбирались с абсурдностью этой ситуации, груз на какое-то время задерживался.

Во время эпидемии «Елтранс+» доставлял в регионы России средства индивидуальной защиты: маски, перчатки, защитные костюмы. Особенно сложная ситуация возникла в Республике Саха, куда СИЗ нужно было доставить очень срочно. И пока целая республика ждала груз, китайские власти запретили на какое-то время проезд нашей машине. В итоге транспортные средства пропустили, однако не все наши грузовики успели проехать: закрыли ледовую переправу. Остатки товаров мы перевозили по реке Лене на судах на воздушной подушке. Это была практически спецоперация, но средства индивидуальной защиты мы в республику доставили.



**Беседовала
Юлия Юдина**

Mikhail Avdeev:

“Our specialists work with challenging tasks where professional and in-depth knowledge on exports and imports is required”



In the age of dynamically developing technology, there is a particular focus on speed. A logistics company these days needs to be fast, modern and up-to-date. Its specialists must be able to find answers to the most unusual questions.

Mikhail Avdeev, CEO of Eltrans+, shares with us on how to transport a Stradivarius violin, how to deliver quickly when all borders are closed, and why chemists and engineers are needed in the staff.

– Eltrans+ currently has a portfolio of over 30,000 customs clearance transactions a year for various types of goods. How many years has the company been on the market and how has it developed?

– The company was registered in 2000, and since then it has been actively developing under the Eltrans brand. It is true that at the very beginning we did not think much about such a concept as “brand” but we set an objective to be the most client-oriented logistics operator. And for more than 20 years now, the company has been following this principle by expanding its presence: at first, our offices were only in Moscow, the Moscow Region and St. Petersburg, and then we appeared in other regions of Russia (the Far East, Yakutia, Blagoveshchensk, Novorossiysk, etc.).

– How many branches does the company have at the moment? Are there any plans to continue branching out in the regions?

– At the moment the company has 16 branches. Today our task is not to expand the network but to provide high-quality transport and logistics services. We have defined for ourselves the main directions – the Far East, the western and central parts of Russia. The main hubs of our company are located there; all the rest are auxiliary units, which are aimed either at solving problems arising in large branches, or at solving regional, local issues.

– What are the distinctive features of Eltrans+? What are your main strengths?

– The main advantage is that we have recruited the best specialists in customs clearance and transport logistics. These are not just empty words; I firmly believe that our strength lies in the specialists who work there.

Secondly, it is customer focus. Many customers have been working with us for decades and appreciate the diligence of our employees in providing a top-quality service.

– It is difficult to develop a logistics company without properly functioning human resource management policy. Who is part of your team?

– Eltrans+ has been on the market for more than 20 years and now employs almost 500 people. Today, the team is made up of people who share the core values of providing a quality service.

Our employees deal with almost every possible range of goods on a regular basis, mainly chemicals but also engineering products, vehicles, production lines and factories.

We have a leading position in customs clearance, and our aim is not to be the first in terms of the number of clients, but rather to distinguish ourselves with quality and efficient services.

In the near future, we plan to continue the development of digital technology, taking into account the needs of today's market. In order to do so, we need to be prepared technically.

– What types of goods most often “pass through” the company?

– We have mastered transportation of absolutely everything, including quite specific goods, such as concentrates for the food industry, production lines for factories and even aircraft. We also have experience working with the Bolshoi Theatre of the Russian Federation: we transported scenery with which the artists toured worldwide. It was a very interesting experience, and we are proud of it. For example, when there were a series of terrorist attacks in London, musicians travelling to that city were forbidden to take their musical instruments on board. Normally musicians don't part with their instruments, but in this case, we had to organize the transportation. They were very precious objects – Stradivarius, Guarneri, some of them were unique. It was not just a valuable cargo, these were unique items, in fact, belonging to all mankind. And we have coped with the mission.

– During your career in customs and foreign trade you have developed an extensive practice in customs procedures. Could you tell us about your main areas of expertise?

– We are the specialists working with challenging tasks where professional and in-depth knowledge on exports and imports is required.

Even a simple import procedure when transporting chemical goods, for example, can be a difficult task as you need to be able to read formulas, trademarks, determine the composition of the substance, etc. This can only be handled by professional chemists. We have four such specialists in our staff, which allows us to understand such nuances. We also have other highly specialized employees.

Exports are not always easy either. It is worth noting that Russia is now increasing its potential, import substitution is actively developing and goods which have never been exported before are now being exported. Companies still do not know how to do this correctly, so we advise and help

with the paperwork required for foreign trade activities.

For example, we have won the tender announced by the Sakha Republic Government to advise local companies entering foreign markets.

– Just the companies who have been developing digital technologies for a number of years, betting on the instant exchange of information, including legally significant e-documentation, remain afloat in the spring of 2020. How can a logistics specialist organize a home office? How has Eltrans+ managed to survive the lockdown?

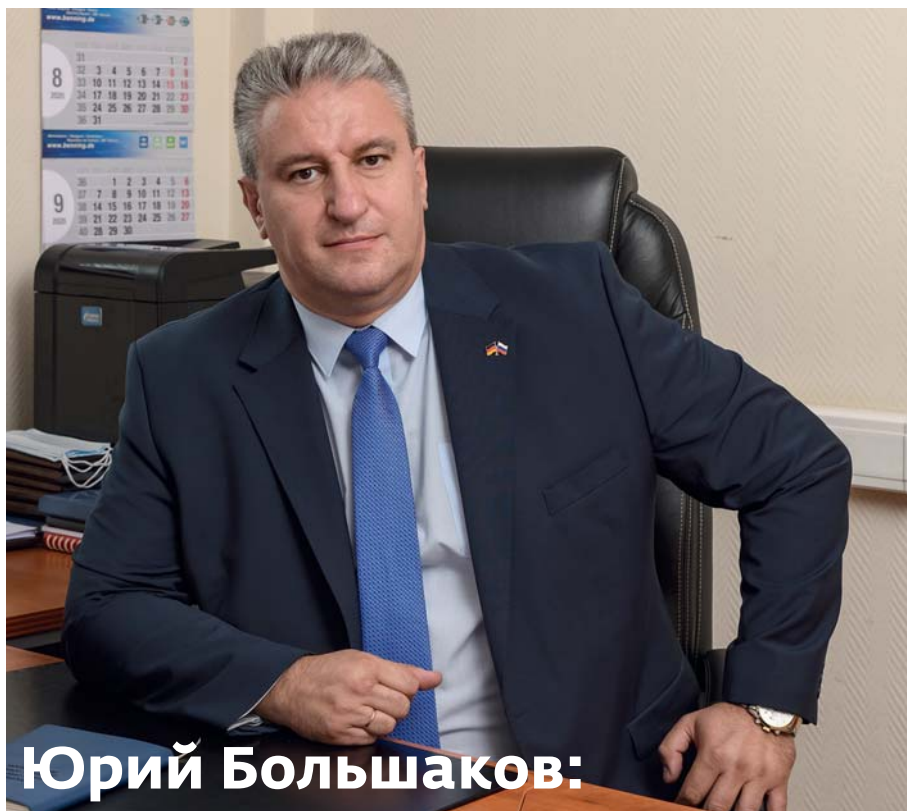
– We prepared in advance for the digital changes, our specialists in the IT industry have been working in this direction productively for a long time. Over the past two years, we have had some landmark innovations, for example, displaying all information about goods and consignments on a special monitor. So, it was not difficult for us to transfer our employees to remote working, as we already had all the necessary resources available. The smoothly running IT system and compliance with certain rules enabled people to “leave the common room” without losing contact with each other.

– Were there any problems with delivery terms?

– There have been some delays because some of the companies we contracted have ceased operations. The uncertainty of legislation in some countries has also caused confusion, as traffic sometimes stopped and then resumed. For example, our truck was allowed to pass through the Chinese border, but the driver was not. So, as we dealt with the absurdity of this situation, the shipment was delayed for some time.

During the epidemic, Eltrans+ delivered personal protective equipment to the Russian regions: masks, gloves, protective suits. The situation was particularly difficult in the Republic of Sakha, where PPE had to be delivered very urgently. And meanwhile the whole republic was waiting for the shipment, the Chinese authorities blocked the passage of our vehicle for some time. Eventually, the vehicles were allowed through, but not all of our trucks managed to pass: the ice bridge got closed. We transported the rest of our goods across the Lena River on hovercrafts. It was basically a special operation, but we managed to deliver the equipment to the republic.

**The interview was taken
by Julia Yudina**



Юрий Большаков:

«Если изначально подойти ответственно к выбору систем электропитания, то можно существенно сэкономить на потреблении ресурсов и сделать свою компанию энергоэффективной»

По оценкам экспертов, рынок энергосервисных услуг за прошедший год пережил неоднозначные ситуации, связанные как с общим снижением деловой активности из-за пандемии, так и со специфическими для сектора проблемами. Однако энергоэффективность – по-прежнему одно из главных условий социально-экономического развития и конкурентоспособности страны. О тенденциях в российской электроэнергетике и об инновациях, внедрённых в системы бесперебойного питания, нам рассказал Юрий Большаков, генеральный директор ООО «Беннинг Пауэр Электроникс».

– Юрий Иванович, компания BENNING, специализирующаяся на ремонте электрических машин и систем, была основана в 1938 году как мастерская по ремонту электрооборудования и электродвигателей. Сегодня BENNING – один из ведущих сервисных центров Европы для всех типов электрических машин. Какие ещё услуги вы предоставляете?

– Ремонт электрических машин до сих пор является одним из значимых направлений деятельности нашей компании. Непосредственно ремонтные работы проводятся на территории материнской компании BENNING в Германии. В России же мы предоставляем консультационные услуги по проработке возможных решений, с тем чтобы в дальнейшем осуществить ремонт электродвигателей и электрогенераторов на нашем материнском предприятии. За многие десятилетия нами накоплен серьёзный опыт, и сейчас мы готовы принять в работу электрические машины любого года выпуска при единственном условии: их вес не должен превышать 120 тонн.

На заводе производится не просто ре-

монт, а фактически изготовление новой электрической машины на основе старой. При этом стоимость подобных операций не превышает 50% от цены новой машины. Мы производим замену подшипников, устраняем биение, наращиваем валы, заменяем обмотки ротора и статора, используя самые современные технологии, что в большинстве случаев позволяет увеличить качественные характеристики электрической машины при сохранении установочных монтажных параметров. Таким образом, не приходится заменять окружающую инфраструктуру, сложившуюся на месте эксплуатации машины, а это дополнительная существенная экономия финансов заказчика. Это только одно из направлений нашей деятельности.

– Расскажите, как развивалась компания, какие инновационные технологии внедрены за последние годы на предприятии? Каковы ваши конкурентные преимущества?

– На территории России в 2013 году, ещё до того как стало актуальным импортозамещение, наша компания построила

и ввела в эксплуатацию в г. Домодедово Московской области Домодедовский завод электротехнического оборудования ООО «Беннинг Пауэр Электроникс». Здесь мы производим одни из самых современных систем бесперебойного электропитания постоянного и переменного тока для промышленных предприятий нефтехимического и газового комплекса, предприятий связи, медицинских учреждений и фармацевтических компаний. Для обеспечения бесперебойной работы критически важных технологических процессов не обойтись без применения систем бесперебойного электропитания. От того, насколько надёжно защищены от перебоев в электропитании такие процессы, напрямую зависят благосостояние производственной компании, минимизация либо полное исключение загрязнения окружающей среды в случае аварии, да и сами жизни людей! Производимые нами системы электропитания изготавливаются в точном соответствии не только с действующими в России нормативными требованиями, но и с учётом в полной мере всех требований заказчиков.

– Сегодня всё чаще можно услышать о современных подходах к модернизации предприятий, при которых снижаются эксплуатационные издержки и сохраняется высокий уровень надёжности работы оборудования. Вы можете помочь предприятиям справиться с этими задачами?

– Довольно часто владельцы бизнеса не обращают должного внимания на «какие-то там» системы электропитания, считая, что самый дешёвый вариант – экономически эффективное решение. Почти всегда это приводит к ещё большим расходам и потерям. Но если изначально подойти к выбору ответственно, проработать все технические нюансы и оценить перспективы развития, то собственник будет экономить деньги уже в процессе эксплуатации наших систем электропитания. Из-за максимально технически достижимого на современном этапе уровня энергоэффективности получится меньше платить за потребляемую электроэнергию, а затраты на периодическое техническое обслуживание будут минимальными!

– **BENNING** обещает своим клиентам **устойчивость, безопасность и эффективность использования энергетических ресурсов. Какие «умные решения» для преобразования или накопления энергии вы предлагаете компаниям?**



**ПОДРОБНОСТИ РАБОТЫ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМ
МОЖНО УЗНАТЬ НА САЙТЕ WWW.BENNING.RU,
А ТАКЖЕ У СПЕЦИАЛИСТОВ
ПО ТЕЛЕФОНУ +7 (495) 967-68-50.**

Как сегодня на предприятиях развивается «зелёное» направление с учётом современных трендов?

– Производимые нами системы электропитания отвечают не только самым современным, но и перспективным требованиям по интеграции наших систем во все возможные и применяемые на объектах наших заказчиков системы автоматизированного управления предприятием. Благодаря возможности проработки наших решений с проектными институтами и в тесном взаимодействии с заказчиком мы создаём системы, наиболее точно соответствующие ожиданиям заказчика. Это и позволяет добиваться оптимальных результатов по надёжности, безопасности и энергоэффективности наших решений. Одним из самых интересных и востребованных решений являются наши системы бесперебойного электропитания серии Enertronic Modular Super Efficiency (EMSE). Их отличительная особенность – модульная конструкция без единой точки неисправности, то есть в системе отсутствует единая точка неисправности при возникновении аварии, при которой вся система может выйти из строя.

На базе систем EMSE нами разработано несколько интересных модификаций. Одна из них позволяет применять их в качестве зарядных систем как для внутризаводского, так и для городского электротранспорта, когда за короткий период времени необходимо произвести заряд аккумуляторной батареи, например, электробуса на конечных и промежуточных остановочных пунктах. Другая модификация – это применение систем EMSE в качестве систем накопления энергии и компенсации пиковой мощности. Это позволяет применять наши системы, интегрировав их во внутренние сети пред-

приятия, где могут уже эксплуатироваться ветрогенераторы и солнечные батареи, и обеспечивать заряд аккумуляторных батарей от публичной электросети в период минимальной стоимости потребляемой электроэнергии, отдавая её в периоды, когда эта стоимость достигает максимальных значений или возникает пик потребления мощности.

– **В России сервисный и учебный центр BENNING расположен в Домодедово, а головной центр находится в Германии, в городе Бохольт. Где располагаются дочерние компании и как вам удаётся обслуживать клиентов по всему миру?**

– Компания BENNING – это семейное дело. Сейчас предприятием владеют и руководят уже внуки его основателя Тео Беннинга. Компания активно развивается в мировом масштабе и сейчас располагает собственной сетью филиалов в 27 странах. А дилерские или партнёрские компании расположены практически во всех точках мира. В семи странах появились собственные заводы, на которых, как и у нас в Домодедово, производятся системы электропитания.

Для более эффективного взаимодействия с заказчиками, оперативного устранения возможных неисправностей и проведения регламентных сервисных работ в Санкт-Петербурге, Уфе и Новосибирске работают наши филиалы. В нашем сервисном и учебном центре в Домодедово мы проводим обучение обслуживающего персонала заказчиков, а также ремонт, гарантийное и послегарантийное сервисное обслуживание нашего оборудования. В том случае если система моноблочная и невозможно транспортировать её в наш сервисный центр, наши специалисты выезжают на объекты.





Yuri Bolshakov:

“If you start with a responsible choice of power supply systems, you can save significantly on resource consumption and make your company energy-efficient”

According to experts, the energy services market has gone through a controversial situation over the past year, related both to the general decline in business activity due to the pandemic, and to sector-specific problems. However, energy efficiency is still one of the main conditions for the socio-economic development and competitiveness of the country. Yuri Bolshakov, CEO of BENNING Power Electronics Ltd., told us about the tendencies in the Russian power industry and about the innovations introduced in uninterruptible power supply systems.

– Mr. Bolshakov, *BENNING Power Electronics is a company which specializes in repairing electrical machines and systems, founded in 1938 as a repair shop for electrical equipment and motors. Today BENNING is one of the leading service centers in Europe for all types of electrical machines. What other services do you provide?*

– The repair of electrical machines is still one of the major activities of our company. The repair work is carried out directly at the BENNING headquarters in Germany. In Russia, we provide consulting services to develop possible solutions so that we can repair electric motors and generators at our parent company. We have accumulated many decades of experience and now we are ready to service electrical machines of any year of manufacture on the sole condition that they must not exceed 120 tones in weight.

At the plant, we do not just repair, but actually manufacture a new electric machine on the basis of the old one. The cost of this operation does not exceed 50% of the price of a new machine. We replace bearings, correct run-out, build up shafts, replace rotor and stator windings using state-of-the-art technology, so that in most cases the quality characteristics of the electrical machine can be improved while maintaining the same installation parameters. Therefore, it is not necessary to replace the surrounding infrastructure at the site, which is an additional significant saving to the customer's finances. This is just one of our activities.

– *Tell us how the company has developed, what innovative technologies have been introduced in recent years at the company? What are your competitive advantages?*

– In Russia, in 2013, even before import substitution became relevant, our company



built and commissioned the Domodedovo Electrotechnical Equipment Plant of Benning Power Electronics LLC in Domodedovo, the Moscow Region. Here we manufacture some of the most advanced DC and AC uninterruptible power supply systems for industrial enterprises of the petrochemical and gas complex, communication enterprises, medical institutions and pharmaceutical companies. Uninterruptible power supply systems are indispensable for the smooth operation of critical processes of production. Ensuring that these processes are securely protected from power supply outages is essential to provide the prosperity of your business, to minimize or avoid pollution in the event of an accident, and to save people's lives! Our power supply systems are not only manufactured according to the regulations applicable in Russia, but also with full consideration of all customer requirements.

– Today, we hear more and more about modern approaches to modernization of enterprises, which reduce operating costs and maintain high level of reliability of equipment. Can you help companies meet these targets?

– Quite often business owners disregard the proper choice of power supply systems,

believing that the cheapest option is the most cost-effective solution. This almost always results in even greater costs and losses. However, if you start with a responsible choice, consider all the technical details and assess the prospects for the development, you will actually save money in the long run with our power-supply systems. Because of the highest levels of energy efficiency that can be technically achieved in today's technology, owners pay less for the electricity they consume, and the costs for regular maintenance are kept to a minimum!

– BENNING promises its customers sustainability, safety and energy efficiency. What smart solutions for energy conversion and storage do you offer companies? How does the "green" trend develop in companies today with regard to current trends?

– The power supply systems we produce meet not only the latest, but also advanced requirements for the integration of our systems into all possible and applicable on-site automated plant control systems. Thanks to our ability to develop solutions in close co-operation with design institutes and the customer, we are able to create systems which meet our customers' expectations as accurately as possible. This enables us to achieve optimal results in terms of reliability, safety and energy efficiency of our solutions. One of our most interesting and sought-after solutions is our Enertronic Modular Super Efficiency (EMSE) systems of uninterruptible power supply. The modular construction with no single point of failure is their special feature, which means that the system does not have a single point of failure in case of an accident, in which the entire system could fail.

We have developed some interesting modifications based on EMSE systems. One of them allows to use them as charging systems

both for in-plant and urban electric transport, when it is necessary to charge the battery in a very short period of time, for example, for electric buses at terminal and midway stations. Another modification is the use of EMSE systems as energy storage and peak power compensation systems. This makes it possible to use our systems by integrating them into internal power systems of a company, where wind turbines and solar panels may already be installed, and to charge the batteries from the public power grid at times of minimum cost of electricity consumption, releasing it at times when this cost reaches maximum values or when there is a peak in power consumption.

– In Russia, the BENNING service and training center is located in Domodedovo, while the headquarters are in Bocholt, Germany. Where do the subsidiaries operate? How do you manage to serve customers all over the world?

– BENNING is a family business. The company is now owned and run by the grandchildren of its founder Theo Benning. The company develops dynamically worldwide and has its own network of subsidiaries in 27 countries. And its dealer or partner companies are located almost all over the world. Own factories have emerged in seven countries, where, like in Domodedovo, power supply systems are manufactured.

Our branches in St. Petersburg, Ufa and Novosibirsk are available for more efficient interaction with our customers, for quick elimination of possible faults and for routine maintenance work. We provide training for our clients' operating personnel in our service and training center in Domodedovo, as well as repair, warranty and post-warranty service of our equipment. If the system is monoblock and it is impossible to transport it to our service center, our specialists will come on site.

**YOU CAN FIND MORE DETAILS ABOUT THE
DIFFERENT SYSTEMS AT WWW.BENNING.RU
OR BY CALLING OUR SPECIALISTS BY PHONE
+7 (495) 967-68-50.**



Логистика, казалось бы, отрасль конкретная: есть перевозки, транспорт, заказы, всем этим нужно управлять. Вместе с тем она охватывает множество бизнес-процессов, а логистическим компаниям приходится учитывать сотни факторов, вырабатывая эффективные схемы взаимодействия. С помощью чётко проработанной логистики можно точно определить, сколько времени займёт доставка, а удобные способы отслеживания грузов позволят увеличить шансы компании в конкурентной борьбе. О том, от чего зависит скорость доставки, как во время пандемии удалось развить бизнес, в частности проектные перевозки, и какие цифровые решения скоро появятся на рынке, нам рассказал Олег Урван, генеральный директор логистической компании NAWINIA.

Олег Урван:



«В СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА МЫ ВЫВЕЛИ НА РЫНОК НОВЫЕ УСЛУГИ И ПРОДОЛЖИЛИ НАРАЩИВАТЬ СВОИ КОМПЕТЕНЦИИ»

– **NAWINIA образовалась путём объединения нескольких крупных логистических компаний и уже более 20 лет помогает управлять цепями поставок бизнеса клиентов из разных отраслей. Расскажите подробнее о комплексе услуг, которые вы оказываете.**

– Действительно, NAWINIA – компания, предоставляющая целый комплекс логистических услуг: это перевозка всеми видами транспорта, таможенное оформление, складское хранение и обработка товара, доставка до дверей и другие дополнительные сервисы.

У нас накоплен большой опыт по транспортировке крупногабаритных товаров, например бытовой техники, мебели и строительных материалов. В то же время мы обладаем серьёзными компетенциями в области перевозок оборудования для электростанций, химической и фармацевтической промышленности. Также у нас хорошо развиты направления регулярной логистики, door-to-door, мы возим fashion-товары, товары народного потребления, косметику и запасные части.

Так как компания оказывает комплекс услуг, важную роль в логистической це-

почке играет таможенное оформление. Мы обладаем свидетельством таможенного представителя и осуществляем сервисное обслуживание по оперативному таможенному оформлению грузов любого формата. Наше преимущество – в сильном бренде и экспертной команде, каждый член которой работает в своём сегменте, хорошо в нём разбирается и понимает специфику бизнеса. Например, у нас есть инженеры и другие специалисты, которые погружены в химическую промышленность, дорожно-строительную технику, энергетику и так далее. Каждый



NAWINIA
Smart. Digital. Service

из них знает, как правильно оформить тот или иной товар, как его быстрее и оптимальнее перевезти, складировать.

– В чём ещё заключаются ваши конкурентные преимущества?

– Компания имеет собственные склады не только в России и Европе, но и в Китае, который сегодня является самым популярным направлением в логистике, так как именно оттуда идёт основной грузопоток. Как правило, если бизнесмену необходимо отправить груз из Китая, он обращается к местному агенту, который не владеет русским языком. Преимущество NAWINIA в том, что наши сотрудники в Китае русскоязычные. Клиент, общаясь с ними, не переживает, что может возникнуть недопонимание из-за неправильного перевода и языкового барьера в целом. А для того чтобы получить консультацию и детально рассмотреть товар, клиенту не нужно ехать в Китай, он может всё увидеть в режиме онлайн. Подобные сервисы помогают нашим клиентам не только принимать важные решения, но и экономить ресурсы.

– В 2016 году компания NAWINIA вышла на внутриевропейский рынок грузоперевозок. Какова основная специализация немецкого подразделения NAWINIA?

– Офис в Берлине работает по двум направлениям. Во-первых, он обслуживает клиентов, включая российских, как самостоятельное подразделение. Во-вторых, обрабатывает входящие заявки и запросы. Исторически так сложилось, что особенно сильно подразделение в деревообрабатывающей промышленности. В компетенцию немецкого офиса входят автомобильные перевозки по Европе, из Европы в Россию и из Европы в страны СНГ.

– Вечная тема – скорость доставки зарубежных товаров. Что влияет на сроки доставки из-за границы?

– Просчитывая клиентам стоимость доставки, мы всегда предлагаем несколько вариантов перевозок: через тот или иной регион, посредством разных видов транспорта и т. д. Иногда клиентам вовсе не важны быстрые сроки, большее значение имеет стоимость. В другом случае, например, если говорить о fashion-сегменте, скорость играет ключевую роль, так как важно быстро представить новую коллекцию одежды. И с учётом всех факторов и выбранного тарифа мы определяем сроки доставки.

– Расскажите о покупателях. Как меняются их привычки, какие тренды в покупательском поведении вы отмечаете?

– До пандемии клиенты закупали много товаров и хранили их на складе. Сегодня бизнес покупает ровно столько, сколько может реализовать, чтобы не было складских запасов. Также мы видим рост электронной коммерции, так как участвуем в доставке мебели магазина «ИКЕА». Количество транзакций онлайн-продаж выросло, соответственно, увеличилось и количество подобных перевозок. Люди сегодня практически всё покупают онлайн и хотят, чтобы им доставляли до двери квартиры.

– Сегодня много говорят об автоматизации процессов. Как это направление развивается в вашей компании, каких результатов удалось достичь благодаря автоматизации?

– Да, это тренд сегодняшнего времени, в нашей компании автоматизация также активно развивается. Мы уделяем большое внимание цифровизации услуг. К примеру, у нас есть разработка, которую мы планируем вывести на рынок в ближайшее время, – автоматический расчёт стоимости перевозки. При расчёте перевозки на стоимость услуги влияет сразу несколько факторов: вид транспорта, которым пользуемся, нужно ли таможенное оформление и т. д. Благодаря новому сервису достаточно вбить в программу пункт отправления и назначения и получится увидеть всю картину. Детальный маршрут, вплоть до окончания перевозки, подкреплённый соответствующими документами и аналитикой, формируется в электронном виде. Их грузовладелец сможет увидеть в своём личном кабинете. Этими данными клиент может воспользоваться в любой момент для проведения собственной аналитики. Пока инструмент на бета-тестировании внутри компании, в дальнейшем он будет доступен на нашем сайте.

– Как для компании прошёл 2020 год? Как пандемия повлияла на трансграничную торговлю?

– Благодаря цифровым возможностям мы были готовы к тому, чтобы перевести сотрудников на удалённый режим работы, здесь никаких трудностей не возникло. Что касается финансовых показателей, то первое время мы просели на 20-30%,

но дальнейший рост e-commerce и внутрироссийских перевозок нивелировал это падение. В целом из пандемии мы вышли с хорошими показателями, даже лучшими, чем в 2019 году.

Руководство компании вместе с бизнесом просчитало разные варианты развития событий. И мы поняли, что какие-то услуги пока не будут востребованы, а какие-то необходимо выводить на рынок уже сейчас, поэтому был принят ряд стратегических решений.

– Какие новые продукты появились в компании во время локдауна?

– Мы стали предоставлять услуги по переложению оборудования и техники для строительных объектов внутри России. Дело в том, что когда заканчиваются работы, то всё необходимое промышленное оборудование, например, для добычи сырья в карьере, нужно транспортировать в следующую точку. И сделать это необходимо достаточно быстро. В принципе мы знали, как развивать это направление, и умеем с ним работать. У NAWINIA уже был накоплен серьёзный опыт по перевозке крупной дорожно-строительной техники и другого оборудования, теперь мы просто немного сместили фокус. Пандемия повлияла на решение о выходе на рынок с этой услугой, и мы успешно справились с задачей. В течение года реализовали несколько таких проектов, что открыло для нас новые перспективы.

Также мы своевременно инвестировали в направление проектных перевозок, которые раньше не были основными для компании. Проектные грузы – тяжеловесные и крупногабаритные, по техническим характеристикам их запрещено транспортировать по дорогам общего пользования. Средний размер проектных грузов составляет примерно 20-30 метров, вес может достигать 900 тонн. Поэтому для развития этого направления также необходимы компетенции и сильная команда. Мы вывели на рынок эту услугу и видим, что это было успешное решение.

Сегодня NAWINIA – известный эксперт в логистике, устоявшийся бренд, прочно занявший своё место на рынке. В планах на 2021 год у нас и дальше стоит рост по объёмам и финансовым показателям. И мы понимаем, как добиться поставленных целей. Компания много инвестирует в качество, новые продукты и технологии. Мы всегда готовы помочь нашим клиентам и предложить широкий спектр услуг. Наша фишка – это клиентоориентированность. Наши люди – эксперты, они находят и реализуют простые решения для сложных задач, делая жизнь каждого человека лучше.

www.nawinia.com

Беседовала Юлия Юдина



Oleg Urvan:

"IN DIFFICULT TIMES, WE HAVE ENTERED THE MARKET WITH NEW SERVICES AND CONTINUED TO BUILD UP OUR COMPETENCIES"

Logistics is considered to be a well-defined industry: there are deliveries, transport, orders; all this must be managed. Furthermore, it covers a multitude of business processes so that logistics companies have to consider hundreds of factors when developing effective interaction patterns. Well-thought-out logistics allows to calculate exactly what time a delivery will take. While convenient tracking improves competitiveness of the company. Oleg Urvan, CEO of the logistics company NAWINIA, tells us in the interview what determines the speed of delivery, how the business and project cargo transportation in particular have developed during the pandemic, and what digital solutions will soon be available on the market.



– NAWINIA was formed by the integration of several large logistics companies and has been helping to manage supply chains of diverse businesses for more than 20 years. Tell us more about the range of services you provide.

– Indeed, NAWINIA is a company that provides the whole range of logistics services: transportation by all types of transport, customs clearance, warehousing and handling of goods, door-to-door delivery and other additional services.

We have extensive experience in transporting bulky goods, such as household appliances, furniture and construction materials and, at the same time, strong competence in handling equipment for power plants, chemical and pharmaceutical industries. We also have a well-developed line of regular, door-to-door logistics; we transport fashionable goods, consumer goods, cosmetics and spare parts.

Since the company provides a comprehensive service, customs clearance plays an important role in the logistics chain. We are a certified customs broker and provide prompt customs clearance for all cargo formats. Our competitive edge is our strong brand and an expert team, each member of which has excellent knowledge of the sector and a good understanding of the business. For example, we have engineers and other specialists who are well-versed in chemical industry, road-building machinery, power engineering and so on. Each of them knows how to handle this or that product properly, how to transport it faster and more effectively, and how to store it.

– What are your other competitive advantages?

– The company has its own warehouses not only in Russia and Europe, but also in China, which today is the most popular logistics direction, because that is where the main cargo traffic comes from. Usually, if a business person needs to send goods from China, s/he applies to a local agent, who does not speak Russian. The advantage of NAWINIA is that our employees in China are Russian-speaking. The client interacts with them without fear of misunderstanding due to wrong translation; there is no language barrier in general. The customer does not need to go to China, in order to get advice and to view the product in detail, s/he can see everything online. Such services help our customers not only to make important decisions, but also to save resources.

– In 2016, NAWINIA entered the intra-EU freight transportation market. What is the main specialization of NAWINIA Germany?

– The Berlin office has two areas of activity. Firstly, it acts as a stand-alone service provider for clients, including those

in Russia. Secondly, it handles incoming requests and enquiries. Historically, this division has been particularly strong in the wood-processing industry. The German office handles road shipments in Europe, from Europe to Russia, and from Europe to the CIS countries.

– Speed of delivery of foreign goods is an eternal topic. What determines the delivery time from abroad?

– When calculating delivery costs, we always offer several options: re-routing via one or another region, different means of transport, etc. Sometimes customers are interested not in short delivery terms, but in the price they pay. In other cases, for example in the fashion segment, speed is essential, as it is important to present a new collection on time. So, we determine the delivery time taking into account all factors and the chosen rate.

– Tell us about your customers. How do their habits change? What trends in consumer buying behaviour have you noticed?

– Before the pandemic, customers bought many items and kept them in stock. Today, businesses buy exactly as much as they can sell, so that there is no stockholding. We also witness growth in e-commerce as well, as we are involved in the delivery of IKEA furniture. The number of transactions for e-sales has increased, so has the number of such shipments. People nowadays buy almost everything online and want to have it delivered to their door.

– There is a lot of talk today about process automation. How does this trend develop in your company? What results have been achieved thanks to automation?

– Yes, it is the trend of today. Automation in our company develops actively as well.

We pay much attention to the digitalization of services. There is, for example, a development which we plan to introduce to the market in the near future – automatic calculation of the transportation cost. The cost of transportation is influenced by several factors at once: the type of transport to be used, whether or not customs clearance is required, and so on. Thanks to our new service we can simply enter the pick-up and delivery point into the software and see the big picture. A detailed route, traceable up to the delivery point, is generated electronically with all the relevant documents and analyses. The consignor is able to monitor these details in his/her personal account. This data can be used by the customer at any time for his/her own analyses. So far, the tool is in beta-testing within the company, but in the future, it will be available on our website.

– What has 2020 been like for the company? What impact has the pandemic had on cross-border trade?

– Thanks to digital opportunities, we were prepared to move our employees to remote working, so there were no difficulties. In terms of financial indicators, at first, there was decrease by 20–30%, but the further growth in e-commerce and domestic shipments evened out this drop. On the whole, we have overcome the pandemic with good indicators, even better than those of 2019. The management of the company, together with the business community, calculated different scenarios. We realized then that some services would not be required, while others needed to be brought to market, thus we made a number of strategic decisions.

– What new products were introduced by the company during the lockdown?

– We started to provide relocation services for equipment and machinery for construction

projects in Russia. Actually, when the work is finished, all the necessary industrial equipment, e.g. for extraction of raw materials in the quarry, has to be transported to the next location. This has to be done quite quickly. Basically, we knew how to develop this line of business and how to work with it. NAWINIA already had considerable experience in transporting large road construction machines and other equipment, so we just shifted a bit the focus. The pandemic prompted the decision to enter the market with this service, and we successfully met the challenge. We implemented several such projects during the year, which gave us new outlook.

We also timely invested in project cargo, although this direction had not been the main focus of the company before. Project cargo is heavy and oversized, and due to technical characteristics, it is forbidden to be transported by public roads. The average size of project cargo is about 20–30 meters, the weight can reach 900 tons. Therefore, development of this area also requires competences and a strong team. We have introduced this service to the market and observed that it was a successful decision.

Today NAWINIA is a renowned expert in logistics, an established brand with a strong foothold on the market. For 2021, we plan to continue our growth in terms of volume and financial performance. We understand how to achieve our goals. The company makes significant investments in quality, new products and technologies. We are always ready to help our clients and offer a wide range of services. Our strength is our customer focus. Our team are experts, they find and implement simple solutions to difficult problems, making everyone's life better.

www.nawinia.com

Interview was taken by Julia Yudina



**Перевозим.
Транспортировка
и логистика.**



NAWINIA



Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
 83 администрации губернаторов РФ;
 88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
 Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
 – Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
 – Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
 – Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
 – Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
 – Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
 – Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
 – Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
 – Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
 – Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
 – Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
 – Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
 – Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
 – Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
 – Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
 – Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
 – Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
 – Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
 – Федеральное агентство связи (Россвязь)
 – Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
 – Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
 – Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
 – Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
 – Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
 – Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
 – Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
 – Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
 – Федеральная налоговая служба (ФНС России)
 – Федеральная таможенная служба (ФТС России)
 – Федеральное казначейство (Казначейство России)
 – Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
 – Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
 – Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
 – Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
 – Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
 – Посольство Австралии
 – Посольство Австрийской Республики
 – Посольство Аргентинской Республики
 – Посольство Исламской Республики Афганистан
 – Посольство Королевства Бельгии
 – Торговое представительство Венгрии
 – Генеральное консульство Франции
 – Торговое представительство Египта
 – Торговое представительство Малайзии
 – Торговое представительство Южной Кореи
 – Торговое представительство Румынии
 – Торговое представительство Сингапура
 – Торговое представительство Словацкой Республики
 – Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР





**АЗБУКА
СЕВЕРА**
Качество во вкусе

**Магазин дикой рыбы
и натуральных деликатесов с Севера.**

**Стабильно премиальное качество
и высокий уровень сервиса.**

**Богатый ассортимент
потрясающе вкусной продукции
из экологически чистых
регионов России.**

Всегда в наличии и под заказ:

- **северная рыба** (нельма, муксун, чавыча, омуль, хариус, чебак, чир, нерка, тунец, кета);
- **икра;**
- **дичь;**
- **натуральные полуфабрикаты;**
- **морепродукты и многое другое.**



Адреса наших магазинов:

Москва, ул. Большая Филевская, д.4.

МО, Красногорский р-н.,
с.Петрово-Дальнее, п.Ленинский, 55.