

Мы всегда на шаг впереди



WINDMÜLLER & HÖLSCHER

Мировой лидер в области производства оборудования для упаковочной индустрии компания Windmüller & Hölischer известна на украинском рынке давно. Не одна установка этой компании для производства полимерных пленок, нанесения рисунка на них флексографским или глубоким способом, изготовления бумажных мешков, фасования сыпучей продукции успешно работает на украинских предприятиях.

В одном из выпусков журнала для партнеров Extra компании W&H я прочитала: «Упаковка — не проблема, а часть ее решения». И, прочитав, подумала, что этот тезис может быть вынесен как эпиграф ко всей деятельности компании на мировых рынках, в том числе и в Украине. Наше знакомство состоялось много лет назад, когда компания W&H только начала осваивать украинский рынок упаковочной индустрии.

Участие в совместных проектах по информационному продвижению продукции компании к украинскому производителю, знакомство с организацией разработки и производства оборудования в самом сердце предприятия — г. Ленгерихе, постоянное общение со специалистами компании, работающими в странах Восточной Европы, позволили убедиться в том, что благодаря высокому профессионализму и многолетнему опыту W&H в своей продукции всегда на шаг впереди.

Тонкое чутье потребителей упаковочной индустрии, понимание нынешних тенденций ее развития, одна из которых — в ускоренном развитии мягкой упаковки из гибких материалов (полимеров, бумаги), дали возможность точно выверить направления совершенствования технологий и модернизации оборудования, например в области барьерных пленок. Только и успеваешь следить за новыми достижениями компании W&H в производстве оборудования, направленными на достижение наивысших скоростей, сокращение отходов сырья и материалов до минимума при запуске оборудования, улучшение качества упаковочных материалов и упаковки.

О работе компании в Украине, нынешних планах и стратегических целях, задачах ее украинского представительства я вела разговор с Сергеем Сахновым, региональным менеджером по сбыту компании W&H.



— **Сергей, Вы не так давно работаете в компании W&H. Каковы Ваши впечатления?**

— Это действительно так. Но работаю уже на полную катушку. Сейчас особенно много работы. Постоянные поездки, встречи с клиентами, обсуждение технических проектов, семинары. К тому же, как Вы понимаете, мне очень быстро необходимо не только освоить всю систему работы компании с клиентами, но и наработать определенную техническую базу. Все происходит в комплексе. Кроме того, я отвечаю за украинский рынок, в связи с этим и приехал в Киев.

Со своей стороны хочу поблагодарить Ваш журнал «Упаковка» — по моему мнению, в высшей степени профессиональное издание — за возможность с его помощью еще раз презентовать компанию W&H.

— **Какой ныне алгоритм поведения компании на рынке Восточной Европы, и в том числе на украинском рынке?**

— Каких-то особых изменений в сравнении с предыдущими годами, пожалуй, нет. Естественно, мы учитываем нынешнюю экономическую ситуацию в странах, в которых работаем, в том числе и ситуацию в Украине. С другой стороны, Вы знаете, что у нас есть свой целевой клиент, на которого мы ориентируемся. Наша компания выпускает хай-тек-продукцию, и она недешевая. Мы на рынке, наверное, не самые дешевые в области оборудования для печати и экструзии. Но так как W&H обладает самыми последними техническими новинками, которые дают конкурентные преимущества нашим клиентам, наши оборудование и продукция не могут быть дешевле, чем продукция компаний, например, из стран Восточной Европы, Средней Азии, Тайваня, Китая. Тем не менее мы открыты для любого клиента и всегда готовы найти для него оптимальное решение. Если у наших потенциальных заказчиков есть интерес к продукции W&H, мы обязательно встречаемся с ними, обсуждаем все возникающие вопросы, консультируем. У нас нет такой задачи — объять всех, но подойти к каждому с пониманием, объяснить ему, какое оборудование необходимо использовать, чтобы

быть конкурентоспособным на рынке, например, барьерной упаковки, — это наша повседневная задача.

Украинский рынок в Восточной Европе для нас второй после России. У него достаточно большой потенциал, и мы уверены, что наше оборудование поможет многим украинским производителям упаковки стать более конкурентоспособными.

— **Какое оборудование компании сегодня наиболее востребовано в Украине?**

— Мой анализ показывает, что в Украине активно развивается производство мягкой упаковки из полимерных пленок и бумаги. Этим и определяется повышенный интерес к экструзионному оборудованию для изготовления полимерных пленок. Кроме того, W&H и дочерняя компания Garant Maschinen реализовали в Украине несколько крупных проектов по поставке оборудования для изготовления бумажных мешков.

— **Сегодня актуален вопрос безопасности продукции (пищевой, упаковки), в том числе оборудования, особенно если на нем изготавливают материалы для упаковки пищевой продукции. Насколько компания W&H обеспечивает такую безопасность?**

— Оборудование компании W&H, естественно, безопасное и соответствует всем европейским требованиям. Кроме

того, оно проходит многочисленные испытания и тестирования. Это относится как к отдельным узлам, так и к машине в целом. Такие же требования мы предъявляем к продукции наших партнеров, которые поставляют нам отдельные узлы, комплектующие. У нашего оборудования существуют специальные зоны, куда во время его работы нельзя заходить даже обслуживающему персоналу. Такие зоны просвечиваются лазером. Если человек попадает в одну из них, то останавливается какой-то узел, например намотчик. В этом плане наше оборудование полностью безопасно. Кроме того, оборудование компании отвечает гигиеническим требованиям к нему.

— *Ваша компания продала в Украине достаточно большое количество машин. Как организован сервис этого оборудования?*

— В декабре 2003 г. в Киеве было открыто представительство W&H. Вначале потребовалось сформировать и упорядочить сеть клиентов, которые нуждались в сервисе. Сегодня киевское представительство W&H — это глаза и уши нашего головного предприятия здесь, в Украине. Все сервисное обслуживание украинских клиентов W&H идет через наш офис. Быстрота нашего реагирования на запросы клиентов зависит от объема сервисных услуг, наличия запчастей на складе. Большинство запасных частей есть в наличии на складе в Германии, а также на складе российской дочерней компании W&H Vostok в Москве. Иногда возникают проблемы на таможне, но мы их решаем довольно быстро, поэто-

му наши клиенты очень довольны сервисом компании. Техническая поддержка украинских клиентов также осуществляется нашими специалистами в области печати и экструзии из московской W&H Vostok. Хотелось бы только, чтобы при эксплуатации нашего оборудования не нарушались регламентные нормы обслуживания машин. Если установлены сроки чистки выдувной головки экструзионной установки, то они должны соблюдаться. Тогда и оборудование будет работать дольше без замены запчастей. В этом вопросе важны культура производства и соблюдение всех технологических требований и норм.

— *Сергей, как Вы могли бы сформулировать преимущества Вашей продукции для заказчиков?*

— Компания W&H в отрасли № 1. Мы имеем конструкторский отдел с квалифицированными специалистами, которые работают над тем, как будет наше оборудование выглядеть завтра. В этом отделе трудятся порядка 300 человек, на исследовательские цели выделяется около 8 % годового оборота компании. Это наше основное преимущество. Сегодня мы работаем над оборудованием, которое завтра будут покупать наши клиенты. Но прежде чем машина выйдет в серию, проходят месяцы ее доработки, тестирования, испытания в техническом центре. Только когда машина уже полностью обкатана, она выходит на рынок, к клиенту.

Второе наше преимущество — это качество. И, наконец, высокая производительность.

— *Какие способы коммуникации с Вашими потенциальными заказчиками планирует использовать компания в Украине?*

— Таких способов несколько. На первом месте — точечное посещение наших клиентов и обсуждение с ними текущих проблем и перспектив сотрудничества. Мы будем постоянно укреплять персональные контакты. Что касается регионального корпоративного семинара для наших клиентов, то это очень хорошая идея. Такой способ коммуникации с клиентом распространен у нас и широко используется. И в Украине такие мероприятия проводились. В силу различных причин очередной подобный семинар в Украине мы сможем подготовить и провести только в начале следующего года.

— *Какие задачи сегодня стоят перед украинским представительством компании?*

— Украинское представительство больше занимается контактом с украинскими клиентами, а увеличение количества продаж — это уже моя задача. И я чувствую, что ее выполнение реально.

— *Сергей, благодарю Вас за эту встречу и интервью. Надеюсь, что Ваша компания, как и в прошлые годы, будет успешна на украинском рынке, а производители упаковки в Украине, используя оборудование компании W&H, станут еще более конкурентоспособными в своем бизнесе.* *Ж*

Вероника Халайджи

