

# Украина — наш важный партнер

Когда Клуб упаковщиков готовил международный конгресс упаковочной индустрии «Мировые лидеры для развития упаковки в Украине» на выставке «Пак Экспо 2013» в Киеве, одной из первых откликнулась компания Windmüller & Hölscher из Германии. Давний партнер Клуба в течение многих лет не только принял приглашение выступить на конференции, но и поручил это сделать Райнхарду Эльтингу, директору компании по продажам в странах Восточной Европы, который неоднократно бывал в Украине, прекрасно знает украинский упаковочный рынок и условия ведения бизнеса в нашей стране. Учитывая именно эти факторы, редакция журнала предложила г-ну Райнхарду Эльтингу ответить на вопросы, которые волнуют представителей упаковочной индустрии Украины.

Редакция

— Г-н Эльтинг, почему Вы откликнулись на приглашение приехать и принять участие в конференции?

— Прежде всего я хотел бы поблагодарить за приглашение принять участие в конференции. К сожалению, из-за плотного графика у меня не всегда получается принимать такие приглашения. Но в этом году все сложилось удачно, и я рад, что смог выступить перед аудиторией украинских специалистов в области упаковки.

— Какое место W&H отводит украинскому рынку упаковки?

— Компания W&H существует более 140 лет, и за это время было поставлено различное оборудование в более чем 130 стран мира. Конечно же, условия становления, развития и ведения бизнеса в этих странах различны, начиная с ментальности партнеров, законодательной системы, развития банковских и других финансовых структур, инвестиционного климата и т. д. Рынок Восточной Европы очень перспективен, это подтверждается и цифрами: в 2012 г. здесь было сделано 17 % от оборота по всем континентам. Украинский рынок мы считаем перспективным, он нам интересен, учитывая положительную динамику производства упаковки. В Украине у нас есть проекты, мы постоянно в контакте с украинскими заказчиками касательно обновления оборудования, сервиса, технической поддержки.

— Вы не первый раз в Украине. Какие изменения можете отметить на украинском упаковочном рынке?

— На мой взгляд, почти все тенденции, о которых я говорил в своем докладе, в большей или меньшей степени можно отметить в Украине: это и увеличение доли потребительской упаковки пищевых продуктов в супермаркетах, и комфортность упаковки «быстрой еды» с возможностью повторного использования, и упаковка малых размеров, и поиск новых решений для уменьшения веса упаковки, повышения ее экологичности и безопасности и т. д. Мы узнаем о новых разработках упаковочных материалов от наших заказчиков при встречах, тестируем образцы в лаборатории и на оборудовании в Ленгерихе. И нам особенно приятно, что современные упаковочные материалы изготавливаются на машинах компании W&H. Как я уже сказал, мы готовы к реализации любых, самых смелых идей упаковки, и в Украине в том числе.

— W&H работает в трех направлениях: оборудование для пленочных материалов, полиграфическое оборудование, изготовление пакетов и упаковочное оборудование. Какие новинки предлагает W&H в каждом из этих направлений?



— Ежегодно компания W&H тратит 8 % от оборота на новые разработки и усовершенствование своего оборудования. Этот процесс напрямую связан с развитием новых технологий и требованиями рынка, он непрерывен, как сама жизнь. К сожалению, я не могу сегодня рассказать подробно о новых разработках, так как все они будут представлены этой осенью в Дюссельдорфе на выставке «К 2013». В рамках этой выставки будет проведена на территории завода в Ленгерихе уже ставшая традиционной домашняя выставка «Экспо», где мы с удовольствием и гордостью покажем все самое новое от дома W&H. Пользуясь случаем, я приглашаю всех украинских заказчиков забронировать даты для посещения нашего стенда в Дюссельдорфе и на «домашней выставке» — никто не будет разочарован! Более подробную информацию мы предоставим в конце лета.

— Какова Ваша оценка украинских компаний с точки зрения восприимчивости инноваций?

— Мы в Германии ощущаем сегодня дефицит квалифицированных кадров. Мы буквально «охотимся» за специалистами прямо от студенческой скамьи. Я думаю, что подобная проблема существует и в Украине. И это одна из причин частых запросов на высокую степень автоматизации машин. Если еще 2–4 года назад заказчик стремился экономить на опциях, то сегодня мы обсуждаем, и с украинскими партнерами в том числе, высокую степень автоматизации в комплектации машин.

— Что изменилось в работе W&H в странах Восточной Европы в период экономического и финансового кризиса?

— Конечно, мы почувствовали кризис 2009–2010 гг. Однако, например, финансирование инновационных



## WINDMÖLLER & HÖLSCHER

разработок не сокращалось. Мы с честью выдержали это испытание, и я хочу отметить, что, несмотря на финансовые трудности, мы ни разу не только не подвели своих партнеров, но и не ухудшили свой сервис. Я думаю, что правильнее будет сказать, что кризис не изменил нас, он утвердил нас в незыблемости наших принципов и правильности стратегии компании.

**— Г-н Эльтинг, как Вы оцениваете уровень менеджмента, технического персонала украинских компаний?**

— О, наши техники, обслуживающие машины по всему миру, думаю, сейчас бы особенно красочно и с восхищением ответили на этот вопрос! Всякий раз, встречая здесь, в Украине, наши машины, которым уже много лет, мы восхищаемся их техническим состоянием, внешним видом благодаря действительно золотым рукам и ответственности персонала наших заказчиков. Мы чувствуем высокую подготовленность персонала также и при его учебе в нашем техникуме, и во время обсуждения технической и коммерческой составляющих новых проектов. И, конечно, наш техникум и информационно-диагностический центр всегда открыты для помощи, обучения и консультаций.

**— Любое оборудование требует сервисного обслуживания. Как организован сервис W&H для украинских компаний?**

— Мы любой проект рассматриваем как возможность долгосрочного сотрудничества именно благодаря нашему сервису. Во-первых, это всесторонние консультации и объяснения во время согласования проекта. Во-вторых, предоставление всеобъемлющей информации, вплоть до чертежей даже для строительства зданий под наше обо-

рудование. В-третьих, это обучение персонала заказчика, тренинги, техническая поддержка через информационно-диагностический центр, возможность дистанционной диагностики и устранения сбоев через встроенный модем или Интернет. Гарантийное и техническое обслуживание в послегарантийный период, сервис запчастей. С 2004 г. в Киеве работает представительство, которое помогает решать кроме технических и организационные задачи. Уверен, что мы сегодня в состоянии обеспечить поддержку нашим клиентам в любом случае.

**— W&H в основном изготавливает оборудование для работы с мягкой упаковкой из гибких материалов. Это случайно или нет? И какая роль сегодня у этой упаковки в сравнении с другими видами?**

— Мягкая упаковка — это суть и основа нашей предпринимательской деятельности, это жизненная философия W&H. То, что мы предпочтительно занимаемся мягкой упаковкой из гибких материалов, объясняется ее экологическими и экономическими преимуществами, так как она требует меньше ресурсов для исполнения своих задач, чем жесткая упаковка. Тот, кто сегодня занимается темой упаковки, обязан думать о завтрашнем дне. Мы несем ответственность перед следующими поколениями. Нашим выбором в пользу этой упаковки мы хотим сделать вклад в сохранение природных ресурсов, экономию энергии и сокращение отходов. Единство нашего технологического новаторства и нашего мышления — важнейшие составляющие в достижении целей W&H.

**— Чем объяснить то, что W&H отказался от участия в выставке «Пак Экспо» в Киеве?**

— Мы два года подряд, в 2005 и 2006 гг., участвовали в выставке «Пак Экспо» в Киеве. Анализ результатов подтолкнул нас к идее более эффективного для нас мероприятия — семинары для наших заказчиков и потенциальных клиентов, интересующихся оборудованием W&H. Семинары дают более широкую возможность и поддержания контактов, и обмена информацией, и обучения, и приятного времяпровождения, наконец.

**— Вы проводите в Украине корпоративные семинары. Когда будет следующий и какова его тематика?**

— Обычно мы проводим семинары осенью или в начале года. В этом году в октябре выставка «К 2013» и «Экспо» в Ленгерихе, где мы надеемся увидеть гостей из Украины. Основная идея семинаров — рассказ о новинках. Поэтому было принято решение в этом году семинар не проводить. Дата и темы для следующей встречи будут обсуждаться нами по итогам этого выставочного года и анализа запросов.

**— Г-н Эльтинг, спасибо за беседу! Надеемся, что Ваши профессиональные ответы во многом помогут читателям журнала лучше ориентироваться в безбрежном упаковочном море. Будем рады еще не один раз видеть Вас в Украине. Тем более что с каждым приездом Ваш русский все лучше и лучше. Успехов и удачи.** *Ж*

Редакция