

УСПЕХ САМОZZИ В РОССИИ



Деревообрабатывающая отрасль – одна из ключевых в экономике России. Эффективная работа деревообрабатывающих станков и агрегатов немыслима без пневматических механизмов. Итальянский концерн Camozzi S.p.A является крупнейшим поставщиком пневматических компонентов для оборудования российских предприятий деревообрабатывающего комплекса. О современном состоянии дел в отрасли мы беседуем с генеральным директором российского отделения Camozzi Алексеем Алексеевичем Кистиченко.



– Алексей Алексеевич, как завершился для российского отделения Camozzi 2009 год?

– Благодарю за интерес, проявленный к нашей Компании, и появившуюся возможность обсудить на страницах уважаемого издания посткризисную ситуацию.

– Уже посткризисную?

– 2009 год выдался нелегким для многих заказчиков Camozzi, особенно для тех, кто работает в сфере деревообработки и строительной индустрии. Это отразилось и на итоговых показателях Camozzi в отчетности по стандартам IAS – прибыль снизилась на 1,5 %.

Кризисные явления подтолкнули нас к сокращению издержек и оптимизации расходов по всем статьям, хотя затраты на выставочную деятельность и развитие производства не были урезаны и даже выросли. Такие меры оказались правильными, поэтому Camozzi в России перекрыла

докризисные бизнес-показатели объемов продаж в ежемесячном формате уже в октябре 2009 года, после чего наблюдался устойчивый рост.

Это очень приятный факт, который говорит о позитивных тенденциях в российской экономике в целом. У Camozzi в России огромное количество клиентов – около 50 тыс. Поэтому рост продаж пневмоаппаратуры Camozzi в полной мере отражает тенденции, складывающиеся на рынке.

Уже в третьем и четвертом кварталах 2009 года ощущался положительный эффект от господдержки производителей коммерческого автотранспорта и автобусов; ближе к концу года к сезону начали готовиться строители и дорожники; ну а российские производители продуктов питания в ходе кризиса даже выросли.

– Как Вы оцениваете ситуацию в деревообрабатывающей отрасли?

– Объемы продаж деревообрабатывающих станков российского производства в 2009 г., к сожалению, упали – сказался общий кризис в строительстве, однако в последнее время появились позитивные тенденции – объем заказов на пневматическую аппаратуру от машиностроителей увеличился. И если в ходе кризиса повышенным спросом пользовалось простое и недорогое оборудование, то сейчас наблюдается рост продаж оборудования экстра-класса.

Мы надеемся, что наметившийся рост превратится в устойчивый. Образовавшуюся в 2009 г. паузу в конвейерных поставках

пневматического оборудования компаниям-производителям деревообрабатывающих станков мы активно использовали для обновления технических решений для каждой модели, оптимизации пневмосистем, улучшения технических характеристик и «выдавливания» конкурентов. И этот подход уже даёт результаты. Деревообрабатывающие станки с обновленными пневмосистемами Camozzi пользуются повышенным спросом.

Для Camozzi характерна большая гибкость при работе с клиентами: от разработки простых пневмосхем ручных приспособлений до создания сложных пневмоэлектронных комплексов с использованием пневматических исполнительных механизмов высокого быстродействия, плавного старта и плавной остановки, повышенной стойкости к внешним загрязнениям и даже с использованием рекуперации сжатого воздуха.

– Подобные проекты возможны только при тесном взаимодействии специалистов Camozzi и заказчиков...

– Верно. Это наша каждодневная работа. Решению этой задачи способствуют многочисленные командировки менеджеров Camozzi по продажам, встречи сотрудников Технического центра Компании с заказчиками.

– Насколько высокая выставочная активность отвечает принципу Вашей работы «глаза в глаза»?

– В полной мере. В 2009 году организаторы российских промышленных



выставок пребывали в ожидании лучших времен – сказывался дефицит экспонентов и посетителей. Однако в экспозициях многих выставок привычно присутствовал красно-бело-черный логотип Samozzi. Российское отделение Samozzi получило колоссальный эффект от того, что было практически единственным поставщиком пневмооборудования, которое приняло участие почти в сорока российских промышленных выставках.

На выставках мы общаемся с нашими клиентами, представляем новинки, встречаемся с новыми заказчиками. Даже наши старые партнеры, не имеющие оперативных вопросов, увидев стенд Samozzi на выставке, получают позитивный сигнал: Samozzi работает, развивается. На Компанию можно положиться всегда, тем более в кризис.

– А в чем заключается секрет успеха Samozzi в России?

– Рецепт успеха прост. С одной стороны, российское отделение Samozzi предлагает клиентам пневматическую аппаратуру высочайшего качества по лучшим ценам. С другой стороны – и это уже заслуга российских менеджеров – Samozzi демонстрирует отточенную логистику и активное новаторство. Итальянский концерн Samozzi S.p.A – один из признанных лидеров в промышленной пневмоавтоматике. Материалы,

комплектующие, технологии, инструменты и оборудование, используемые в производственном процессе Samozzi, только лучшие. Российские гости после визита в Италию неизменно восхищаются уровнем организации и оснащения производства. А производственно-логистический комплекс Samozzi в России – это уменьшенная копия огромного итальянского концерна. Качество продукции Samozzi – всеми признанный факт, поэтому аппаратура под брендом Samozzi поставляется более чем в 120 стран мира.

Огромные объемы поставок Samozzi определяют лучшие закупочные цены, которые мы и предлагаем клиентам. Достаточно сказать, что ежемесячно Samozzi продает только в России около 50 тонн пневматической аппаратуры.

– Вы говорите «отточенная логистика»? Каковы же сроки поставки пневмооборудования Вашим заказчикам?

– Судите сами: 85% заказов, поступающих к нам ежедневно, выполняются и отправляются клиенту уже вечером. Подавляющее большинство стандартных пневмоцилиндров в производственном комплексе Samozzi изготавливается в течение 24 часов. Ежедневно из итальянских комплектующих производится и отправляется заказчикам около 200 пневмоцилиндров. Стоит отметить, что складской

комплекс Samozzi в Чашниково является крупнейшим в Восточной Европе оперативным складом пневматической аппаратуры.

– Как он работает?

– После выполнения заказа и заполнения счетов-фактур на электронный адрес клиента автоматически уходит сообщение, в котором содержатся реквизиты отправки груза экспресс-почтой TNT, с указанием веса и количества мест. Введя свой пароль, заказчик по Интернету может в режиме on-line отследить доставку груза в любой момент времени. Доставка осуществляется очень быстро: в Москве и Санкт-Петербурге – за один-два дня; в областных центрах – за три-четыре; в районных центрах за пять-шесть дней. Большинство заказчиков пользуются услугой «доставка до двери», когда курьер привозит посылку прямо на их склад.

Многотонные грузы по центральной части России доставляются, как правило, автотранспортом Samozzi, в удаленные районы – авто- или железнодорожными перевозчиками.

– Впечатляет! А новаторство?

– Samozzi достигла успеха в России, потому что «заточила» свой бизнес, разработала и освоила производство огромного количества специальных изделий под конкретные потребности российских покупателей.

Пневматический исполнительный механизм





Пневмоостров. Серия H

Мы поставляем системы открывания дверей автобусов, троллейбусов и электричек; электронно-пневматические шкафы управления; специальные сверхбыстродействующие пневматические цилиндры и цилиндры со сверхнизкой рабочей скоростью – до 5 мм/с; электронно-пневматические позиционные приводы с высокой точностью регулирования положения штока в любой точке по длине хода; особо коррозионностойкие пневмоцилиндры, предназначенные для работы в канализации или морской воде; жаростойкие и арктические изделия; пневмоцилиндры по стандартам ГОСТ. Сейчас для российских заказчиков по спецзаказам доступна вся номенклатура пневматической аппаратуры Camozzi в климатическом исполнении до – 50°C.

Еще не так давно в каталоге Camozzi не было столь внушительного перечня продукции. Разработка, освоение и успешное продвижение на рынок десятков новых изделий – это ли не новаторство?

– Какими силами решаются эти задачи?

– Во-первых, сотрудники мощного Технического центра Camozzi в России в тесном взаимодействии со специалистами конструкторского бюро, экспериментальной лаборатории

и исследовательского центра Camozzi S.p.A (Camozzi Research Centre – CRC) решают широкий диапазон задач – от разработки пневматических схем станков и технических консультаций до выполнения сложных проектов комплексной автоматизации. Добавьте к этому каждодневную техническую поддержку наших клиентов – on-line консультации.

Во-вторых, производственный комплекс Camozzi в России входит в единую сеть производств Camozzi по всему миру, расположенных в наиболее развитых промышленных странах и оснащен самым современным европейским оборудованием.

Но есть и ещё одна особенность. Фактически, Camozzi «встроила» производство пневмоцилиндров в России в производственные линейки своих клиентов, образовав, таким образом, ритмичный производственный цикл.

– В последнее время на встречах с руководителями крупных предприятий журналисты неизменно затрагивают социальные вопросы...

– Люди, сотрудники – главный капитал любой Компании. Заботливое и бережное отношение к персоналу, соответствие высоким социальным стандартам, строгое следование нормам технической безопасности – основа организации работы Camozzi в

России. С другой стороны, не меньшую социальную ответственность мы ощущаем и перед своими предприятиями-клиентами и их коллективами.

Минимизация бизнес-рисков и отточенная логистика обуславливают четкий ритм поставок пневмооборудования Camozzi клиентам. Ни один российский конвейер, где используется аппаратура Camozzi, ни на минуту не останавливался из-за срыва поставок нашей продукции. Например, поставка быстросборных соединений Camozzi для монтажа тормозных пневматических систем на российских автозаводах осуществляется ежедневно.

– Какие принципы лежат в основе деятельности Camozzi в России?

– Стабильность поставок при неизменно высоком качестве продукции, минимизация бизнес-рисков, всесторонняя клиентская поддержка и высокая социальная ответственность. Эти принципы всегда были и остаются основой деятельности итальянской промышленной группы Camozzi во всем мире, а в России они помогают компании уверенно выдвигаться на лидирующие позиции на рынке промышленной пневматической аппаратуры и фитингов.

– Благодарим Вас за содержательную беседу.