

«Бинцель Украина ГмбХ» — 15 лет развития

(интервью с генеральным директором ПИИ ООО «Бинцель Украина ГмбХ» Ю. А. Дидусом)

Каковы истоки рождения предприятия «Бинцель Украина ГмбХ»?

История компании берет свое начало в середине 1990-х годов. В то время рынок Украины изучался многими зарубежными компаниями — производителями сварочного оборудования и комплектующих. Среди них также была компания «KURT HAUFE Schweisstechnik/ABICOR BINZEL». Осенью 1996 г. на территории НВЦ (г. Киев) проходила выставка «Сварка – Украина 96», на которую я, студент 4-го курса был приглашен в роли переводчика на стенде «KURT HAUFE Schweisstechnik/ABICOR BINZEL». Спустя одиннадцать месяцев мои обязанности «расширились» и трансформировались в должность директора компании «Бинцель Украина ГмбХ».

2-го сентября 1997 г. был подписан Протокол об основании предприятия с иностранными инвестициями «Бинцель Украина ГмбХ» с офисом в Киеве. Следует заметить, наше предприятие на то время было 30-м дочерним предприятием группы «ABICOR BINZEL» в мире и первым на территории СНГ.



Что послужило импульсом для Вас при выборе рода деятельности?

В процессе своего становления и развития я всегда представлял мое актуальное занятие основным и полностью погружался в рабочую стихию, пока не приходил интерес к чему-то абсолютно новому. Хотелось найти тот род занятий и окружение, которое полностью станет частью жизни.

Так, моей первой целью, после освоения профессии «Станочник широкого профиля с правом работы на станках с ЧПУ» и получением 4 разряда, мне хотелось быть мастером цеха. После службы 1989-1991 гг. в СА (г. Магдебург, Германия) я поступил в Киевский Государственный институт иностранных языков и видел себя уже за учительским столом в средней школе.

Не знаю, закончил ли я свой поиск, но то, чем я занимаюсь уже более 15 лет, приносит мне и, надеюсь, моему окружению массу удовольствия.

Какие основные этапы развития предприятия можно выделить за 15 лет?

Если коротко, то это этап Становления, которому я бы отвел три первых сложных и очень интересных года борьбы за Доверие рынка и этап активного Развития предприятия, как основного игрока на рынке. Данный этап продолжается и в настоящее время.

Всегда ли все получалось? Как подбирали коллектив сотрудников?

Если бы получалось все и всегда, думаю, мои поиски интересного рода занятий продолжились бы. В момент основания предприятия мы забыли написать «сценарий» деятельности, который позволил бы работать без трудностей. Все, что не получалось, всегда системно анализировалось, делались соответствующие выводы, которые помогали действовать дальше и становиться более опытными.

Коллектив компании формировался постепенно, в соответствии с финансовыми показателями предприятия и потребностью рынка. В основном останавливали свой выбор на молодых, часто со студенческой скамьи, людях и еще «не испорченных» специалистов, которых формировали под стиль работы группы «ABICOR BINZEL». На сегодня в компании работают 12 молодых, активных и целеустремленных сотрудника. Основу формируют выпускники КПИ. А главное — сформированный коллектив должен быть командой и иметь ясную для всех цель. Это помогает в любой ситуации.





Как отразилась деятельность «Бинцель Украина ГмбХ» на технологическом уровне сварочного производства в Украине?

Основной нашей целью и наиболее сложным в первые годы присутствия на сварочном рынке Украины было обратить внимание на необходимость изменения культуры производства и эксплуатации сварочного оборудования.

В свое время мы были одними из первых, кто предложил рынку систему сварочных горелок, заключающих в себе модели всего рабочего диапазона нагрузок, а также различных геометрий. Еще будучи диковинкой в 1997 г., Binzel-спрей и Duesofix-паста сегодня являются нормой для сварочного поста. Формировалась структура официальных дистрибьюторов с региональными складами комплектующих и расходного материала, являясь гарантией бесперебойной работы с продуктами нашего производства. Последние модели сварочных горелок систем ABIMIG® GRIP A LW и ABIMIG® AT LW, представленные на рынке соответственно в 2010 и 2012 г. разрабатывались совместно с научными институтами, на базе которых исследовалась роль использования новых материалов в уменьшении нагрузок на мышцы спины и рук сварщика. Со слов профессоров, и здесь мы первые, кто в производстве своих горелок обратил внимание на их влияние на здоровье сварщика.



Какие отрасли производства являются постоянными потребителями продукции предприятия «Бинцель Украина»?

В основном это, конечно, предприятия всех отраслей машиностроения, обслуживания трубопроводного транспорта, предприятия металлургической отрасли. В базе наших активных потребителей по состоянию на декабрь 2011 г. было 593 предприятия со всех уголков Украины.

У Вас создана система дистрибьюции продукции в Украине. Какова эффективность этой системы и есть ли пути ее улучшения?

При создании системы официальных дистрибьюторов нами преследовалась цель оперативного и качественного реагирования на запросы потребителей на местах. Впоследствии сигналом принятия рынком данной модели поставки и обслуживания продукции послужили для нас частые запросы со стороны потребителей на подтверждение статуса того или иного дистрибьютора.

Начиная с десяти дистрибьюторов в 1997 г., оперативность поставок в регионах обеспечивается 147 партнерами пяти групп дистрибьюторов. По состоянию на декабрь 2011 г. доля продаж через нашу сеть дистрибьюторов предприятия составляет более 60 %. И мы постоянно, из года в год, находим, дискутируем с нашими партнерами и воплощаем новые методы ее улучшения.

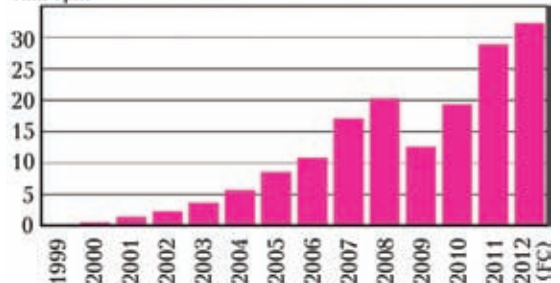
Что можно сказать о динамике реализации продукции за 15 лет?

Думаю, о динамике лучше расскажет диаграмма сбыта продукции в 1999-2012 гг.

Как отразился кризис последних лет на деятельности вашей компании и какие шаги были предприняты для его смягчения?

Так сложилось, что время непредсказуемых ситуаций и проблем начало нас проверять на стойкость еще на начальном этапе становления, а именно в 1998 г., во время экономического кризиса в России. Последующие испытания сделали нас более креативными, являясь стимулом для еще большей отдачи. Это помогло нам стабильно держаться на плаву и даже иногда удачно плыть против течения. Основная заслуга, конечно, принадлежит всему Коллективу, а также Потребителям, которые выбрали продукцию «ABICOR BINZEL».

Развитие сбыта продукции, 1999-2012 гг (UAH без НДС) млн грн.



Беседу записал В. Н. Липодаев, д-р техн. наук