

WOODWORKING NEWS

НОВОСТИ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

№ 9 (177)/2015 г.

<http://wnews.by>

Информации много не бывает ...

Zebrawood®
woodworking machines & solutions
www.zebrawood.by

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

Тел. в Минске: 017-2805474, 017-2804965; моб. 029-6726776, 044-7509480

scm group
www.scmgroup.com

УНП 690629187

Classen Apparatebau Wiesloch: «Мы можем качественно сжигать все, что горит»...

Небольшой немецкий городок Вислох (Wiesloch) расположен в федеративной земле Баден-Вюртемберг в центре Германии. Его население составляет около 30.000 человек. На русскоязычных сайтах интернета о нем можно найти только несколько противоречивых строчек: от «стиль немецкий – есть свои традиции, культура и множество интересных мест» до «зеленый, малозатянутый и довольно скучный». Да еще это название упоминается в связи со сражением тридцатилетней войны, прогремевшем в тех краях 16 апреля 1622 г. И все...
Нас привело в Вислох желание поближе познакомиться с компанией Classen Apparatebau Wiesloch GmbH, интервью с директором по сбыту продукции которой было опубликовано в газете WN в прошлом году. Вот мы и встретились вновь с г-ном Кристианом Шнадтом, или Кристианом Тассиловичем Шнадтом, как он себя называет по-нашему. На предприятии меня сразу поразило то, что административное здание и производственные цеха расположены в 2,5 часах езды друг от друга. Почему так? С этого вопроса мы и начали беседу (WN)



Офис Classen Apparatebau Wiesloch

«Все котлы и работающие под давлением элементы мы стали выпускать на севере, в 2,5 часах езды от Вислох, в регионе Зигерланд. А офис мы нашли здесь. Это было здорово: названия фирмы и города совпадали. Правда, через три года в связи с расширением штата мы перестали в нем помещаться, и вынуждены были переехать в другой район города, а потом оттуда еще через 7 лет и по той же причине, так мы оказались в здании, где мы с вами сейчас находимся.



Г-н Кристиан Шнадт

В настоящее время Classen Apparatebau Wiesloch является ведущим мировым производителем и поставщиком промышленных высокотемпературных нагревательных систем с использованием органических теплоносителей при температурах до 400°C. Но 17 лет назад, когда Норберт Классен, Клаус Альбрехт (до этого возглавлявшие фирму Bertrams-Konius) и Ханс-Раймунд Роос только собирались открыть свое предприятие, перед ними встал вопрос: нельзя ли использовать для его быстрой «раскрутки» торговую марку, которая была бы хорошо знакома потенциальным клиентам? Тогда и появилась идея применить в названии компании бренд Apparatebau Wiesloch – ведущей фирмы по изготовлению высокотемпературного оборудования, прекратившей свою деятельность в 1992 г. Он очень хорошо соответствовал специализации будущего предприятия, т.к. под этой маркой раньше выпускались промышленные масляные нагреватели и установки для сжигания древесного и жидкого топлива. К тому же бывшие владельцы бренда дали согласие на его использование. Так 1 июля 1998 г. и появилась компания Classen Apparatebau Wiesloch.

В настоящее время в нашей компании работает 25 человек, среди них три управляющих директора: по финансам, по технике и я – директор по продаже оборудования. Практически все мы – инженеры. Например, отдел продаж состоит из 5 человек, из которых только один секретарь не имеет высшего технического образования, а все остальные способны профессионально работать над заказами наших клиентов. Так что наша фирма – это инжиниринговое предприятие, которое осуществляет проектирование, поставку оборудования, его установку, монтажные работы, технический надзор, инженерное сопровождение проектов и последующие работы: обслуживание, ремонт и т.д. Этим и объясняется его структура и вынесенное за пару сотен километров производство: мы не выпускаем серийную продукцию, поэтому постоянный контроль за процессом изготовления нам не нужен.

Благодаря тщательному выбору рынков, клиентов и проектов наше предприятие всегда работало успешно. Мы внимательно относимся к репутации клиента, его финансовому состоянию и т.д. У нас мотивированная молодая команда: средний возраст сотрудников 25-35 лет. К тому же каждый готов помочь другим. У компании прекрасное имя и отличная продукция.

Я говорю по-немецки и по-английски, понимаю немного по-итальянски и по-русски. Большая часть переговоров у нас ведется на немецком и английском языках, на которых говорят все сотрудники. Если нужен перевод с других языков, то в разных странах у нас есть партнеры-дилеры, которые ездят к клиентам

вместе с нашими специалистами, совместно с клиентами посещают выставки и т.д.

Все клиенты с нами всегда расплачивались – в этом отношении предприятию везло. Я думаю, что мы очень хорошо подготовлены для того, чтобы решить любую проблему, и не боимся конкуренции. У нас много стратегических партнеров. Так что будущее компании видится мне только позитивным.

Часть оборудования для нас производят сторонние предприятия, которые обязательно имеют сертификаты соответствия европейским стандартам. У нас тоже имеются все разрешения, что позволяет поставлять системы отопления в любые страны мира. Мы очень тщательно выбираем субпоставщиков – это позволяет поддерживать высокую планку качества, за которое нас везде ценят.

Наши котлы применяются во многих странах и в различных областях, в т.ч., например, в химической промышленности. Экономика, как вы знаете, периодически испытывает подъемы и спады в целом, и по-разному эта закономерность проявляется в отдельных регионах – когда на одном из рынков активность падает, на другом в то же время взлетает. Поэтому разнообразие выполняемых нами проектов позволяет Classen Apparatebau Wiesloch уверенно чувствовать себя в любых условиях: мы не зависим от стран, конкретных предприятий, ни даже от целых отраслей.

Вы, наверное, обратили внимание, что у нас имеется только небольшой рамочный каталог, который определяет лишь типы высокотемпературной отопительной техники и направления

услуг оказываемых нами. Конкретного каталога продукции у нас нет: все, что мы производим, очень специфично и приспособлено под нужды конкретного заказчика. Поэтому вывести какое-то усредненное число систем, которое мы способны изготовить и поставить просто невозможно.

К примеру, если в Classen Apparatebau Wiesloch обращается покупатель, которому нужен просто котел, мы сразу понимаем, что это не наш клиент. К нам приходят, когда требуется глубоко понять схему производства и гармонично вписать в него новое оборудование. И чем сложнее подобная система, тем интересней задача и тем больше она нам нравится. Поэтому мы всегда приезжаем к клиенту: нам важно самим увидеть его производство, понять, какое топливо будет применяться и т.д. Когда вся эта информация собрана, мы возвращаемся домой и проектируем отопительную технику».

Какой из проектов был у вас самым длительным?

«Реализация самого долгого проекта, над которым мы работали, заняла 5 лет. Это была система отопления на биомассе. Однако обычно «типовой» проект находится в работе от 6 месяцев до одного года. Иногда больше, но это редко. Ведь технически предлагаемые нами решения сильно не отличаются, только в деталях, в требованиях к выбросам и прочем».

Расскажите, пожалуйста, об одном из ваших проектов, выполненных в Беларуси.

(Продолжение на с. 10)

Koimpex
group services
www.koimpex.ru
Технологии деревообработки

Головной офис:
KOIMPEX S.r.l.
Виа Национале, 47/1
34151 Опицина
Триест
ИТАЛИЯ
Тел. +39-0402157111
Факс +39-0402157177
info@koimpex.it

Представительства:

KOIMPEX S.r.l.
РБ, 220073, г. Минск,
ул. Ольшешевского, 22-102
тел./факс +375-(0)17-3124250/3/4
Сот. +375-(0)29-6773769/6824960
koimpex@telecom.by

KOIMPEX S.r.l.
РФ, 115419, г. Москва,
ул. Орджоникидзе, 11,
Бизнес Парк «Орджоникидзе-11», стр. 1А
Тел. +7-495-7300753
Факс +7-495-7300761
info@koimpex.ru



kowood kometal koassistance koservis koprojekt

УНП 19176/434

Classen Apparatebau Wiesloch:

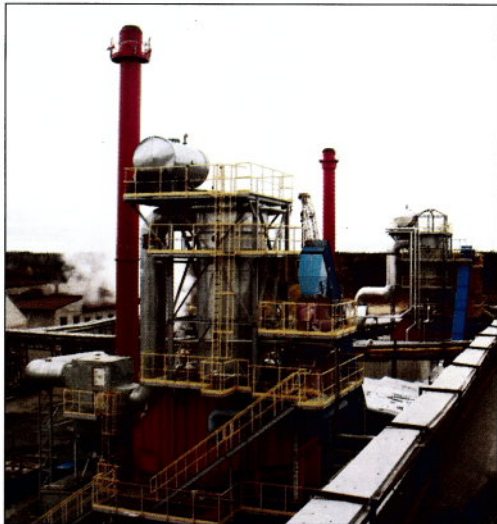
«Мы можем качественно сжигать все, что горит»... (Продолжение. Начало на с.1)



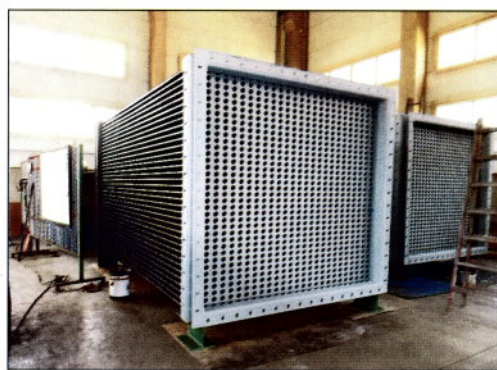
Установка Classen Apparatebau Wiesloch в ОАО «Речицдрев»



Котел на ОАО «Гомельдрев»



Котел в ЗАО «Красный якорь» – фанерном комбинате в городе Слободском Кировской области



Производство оборудования на предприятии



«ОАО «Речицдрев» – это современное предприятие, специализирующееся на производстве офисной и бытовой мебели, древесностружечных и ламинированных плит, клееной фанеры. Пять лет назад здесь решили расширить производство фанеры. На предприятии разработали бизнес-план, был объявлен тендер. Мы приехали, осмотрели предполагаемое под установку котла мощностью 5 МВт (это одна из самых маленьких наших систем) здание, которое к тому времени еще не было подготовлено, оценили ситуацию. В этом вся сложность: на бумаге спроектировать легко, но лишь на месте ты увидишь, можно или нельзя разместить транспортеры, откуда будет подаваться топливо и т.д. В качестве сырья предусматривалось использование отходов лесопиления, а также обрезков с производства фанеры и шпона.

Затем разработали предложение. Тендерная комиссия приняла решение в пользу Classen Apparatebau Wiesloch и немецкой компании Grenzbach BSH GmbH, поставившей оборудование для работы со шпоном. Последнее предприятие выступило генеральным подрядчиком, а нам досталась роль субподрядчика, так что мы постоянно работали вместе. Дальше началась разработка и поиск технических решений, а потом была поставка оборудования. Монтаж и запуск проходили под контролем наших специалистов. Все поставляемое нами оборудование уместилось на 24 грузовиках. Сам котел доставляли двумя частями на негабаритной платформе – он был слишком длинным. Его окончательная сборка производилась на предприятии заказчика.

Проект развивался следующим образом: переговоры начались в августе 2010 г., работа над заказом – в конце года, а контракт был подписан в июле 2012 г., т.е., через 2 года. После этого чуть меньше года ушло за реализацию проекта. Основной проблемой стало то, что заказчику надо было подготовить здание, фундамент и т.д. Ведь «Речицдрев» – одно из старейших предприятий Беларуси, история которого началась еще в конце XIX века. Установить новую систему отопления в старые помещения там было невозможно: она не соответствовала существующей инфраструктуре...

Какую самую большую систему отопления вы поставляли?

«Самая крупная из когда-либо поставленных нами систем сейчас находится на стадии сборки и запуска в США. Этот котел на термомасле мощностью 31,5 МВт – самая большая из созданных в мире систем. К тому же речь идет об одном модуле – наши конкуренты для достижения подобных мощностей ставят рядом 2-3 установки. Топочная камера нашего котла по конструкции очень велика: ее площадь достигает 65 м² (это размер неплохой квартиры). Высота потолка здесь – 5 м. Данное американское предприятие производит пеллеты. На нем одновременно собираются сжигать биомассу (кору и прочие отходы) и использовать разогретое термомасло для выработки электроэнергии. Мощность генератора – 7,5 МВт. Установка разогревает масло до 315°C, затем его перегревает, оно испаряется и вращает турбину, а после конденсируется. Это классический цикл Ренкина.

Как вы оцениваете в целом ситуацию на отраслевом рынке?

«Разумеется, мы очень тщательно следим за рынками разных стран, анализируем ситуацию и стараемся ее прогнозировать. Можно заметить, что кризисы и крупные потрясения здесь возникают приблизительно раз в 5 лет. Больше всего они влияют на предприятия, которые продают свои изделия в одном регионе или работают в одной отрасли. Мы же, как я отмечал, не ограничены ни индустрией, ни страной и можем компенсировать падение заказов в одном регионе ростом спроса на нашу продукцию в другом. Конечно, если посмотреть на ситуацию пятилетней давности, то активность спроса на отопительное оборудование в мире в целом снизилась».

Каким образом вы строите свою работу в странах ЕАЭС?

«В первую очередь, мы посещаем основные

выставки во всем мире, иногда – вместе с нашими партнерами. Но согласитесь, на всех подобных мероприятиях присутствовать просто невозможно, потому что и работать когда-то нужно. Поэтому всегда тщательно выбираем, в какой индустрии и на каком форуме будем представляться в ближайшем году.

Но чаще всего клиенты сами приходят к нам. Например, в России отлично работает «сарафанное радио» и рекомендации. Здесь у нас имеется партнер – немецкая фирма, имеющая представительство с русскоязычными сотрудниками. Основная выставка для нас в этой стране – «Лесдревмаш». В Беларуси мы посещаем выставку «Деревообработка». В этом государстве и на Украине у нас нет представителей, сюда мы приезжаем из Германии.

Сервис и запасные части мы также напрямую поставляем из Германии. Предварительно предоставляем клиенту рекомендации относительно того, что ему нужно приобрести или иметь под рукой. При необходимости направляем на предприятия заказчиков наших специалистов из Германии. Также тщательно обучаем персонал клиента, чтобы он мог принимать «превентивные меры» самостоятельно.

Время поставки запасных частей зависит от их размера. Если они небольшие, то мы доставляем их самолетом (в случае, если срочно требуется замена). Если нет, то грузовиком. Обычно на такую доставку уходит неделя (большая часть мы работаем на западе Российской Федерации). Нам повезло, что у нашей компании высокий рейтинг, отличные партнеры и заказчики. Мы поддерживаем хорошие отношения со всеми ними и стараемся, чтобы контакты никогда не прерывались».

Пожалуйста, несколько слов о себе...

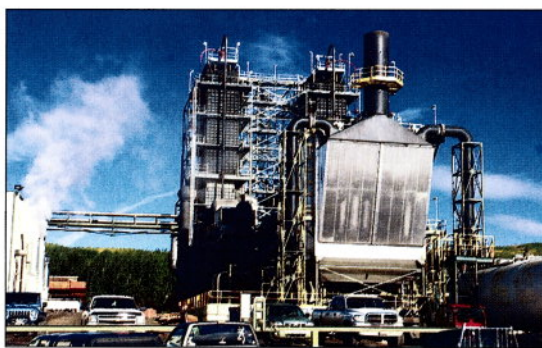
«Я начал работу в Classen Apparatebau Wiesloch с самого начала существования компании, в 1998 году. Сначала занимал должность инженера по реализации проектов. Вскоре меня начали посылать в командировки по различным странам: в Юго-Восточную Азию, Австралию, США и Канаду. Посещать Беларусь и Россию я начал с июня 2002 г. Моя первая командировка была на ОАО «Гомельдрев». Беларусь летом прекрасна, мне ваша республика очень понравилась. И хотя командировка не принесла результата, но это был мой первый контакт с белорусами. А успех пришел позже, когда мы начали поставлять оборудование на ОАО «Мостовдрев», в ОАО «Речицдрев» и т.д. В июле 2002 г. я впервые отправился в Россию, на Сыктывкарский фанерный завод, расположенный Республике Коми. Там использовали сушильные камеры на природном газе, но хотели от них отказаться. И мы поставили им первую сушилку на термомасле.

Я женат с августа 1993 г. У меня трое детей. Дочь изучает право. Среднему сыну 18 лет, следующей весной он оканчивает школу. Младшему мальчику всего 8 лет, он учится в третьем классе начальной школы. Моя жена – судья, работает в федеральном суде.

**classen apparatebau
Wiesloch GmbH**

Classen Apparatebau Wiesloch GmbH
Ludwig-Wagner-Straße 9/1
D-69168 Wiesloch
Тел.: +49 (0) 6222-5726-0
www.caw-wiesloch.de

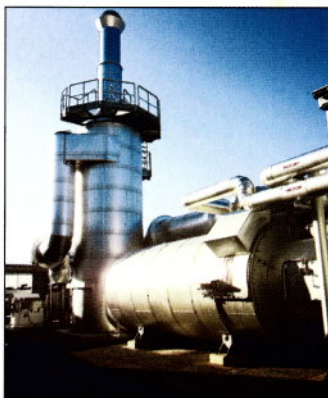
Установки Classen Apparatebau Wiesloch за рубежом:



В Канаде



В Японии



В Германии



В Италии



В Латвии