

Фирма KWB Systems, выпускающая оборудование для производства ячеистого бетона, осознанно выбирает нишу изготовления машин и комплектных установок по индивидуальным запросам клиентов со всего мира. Новинки: машина для резки массива на блоки нестандартных форматов и установка для очистки запарочных решеток, которая является собственной разработкой фирмы.

Оборудование для производства ячеистого бетона по индивидуальным запросам со всего мира

Автор: Кристиан Ян (М. А.)

В деятельность многих ориентированных на экспорт немецких предприятий последний мировой финансово-экономический кризис внес значительные изменения. На региональных рынках спрос на их продукцию и услуги упал. Некоторые рынки восстановились быстро, другие постепенно восстанавливаются только сейчас.

Фирма WKB Systems тоже приспособилась к новой ситуации на рынках оборудования для производства ячеистого бетона (см. ниже «О предприятии WKB Systems»). Предприятие с головным офисом в Херстеле, расположенном примерно в 35 км западнее Оснабрюка, крупного города на севере Германии, скорректировало свою стратегию и, как следствие, полностью поменяло подход к сбыту и маркетингу.

Деятельность по всему миру

«Сегодня мы предлагаем машины и комплектные установки нашего производства по всему миру, –

говорит инженер-экономист Билли Эзер Чохум, уже около двух лет отвечающий за сбыт и маркетинг. – Раньше мы обслуживали выборочно только некоторые рынки, в том числе наш родной немецкий рынок, разные европейские рынки, а также российский и рынки государств на территории бывшего Советского Союза, то есть СНГ».

В то время как другие предприятия после кризиса ушли с зарубежных рынков, WKB Systems занимается их активным освоением. Фирма наняла новых работников для отдела сбыта – носителей языка, знающих язык и менталитет потребителей на соответствующих целевых рынках. Особый потенциал руководитель отдела сбыта и маркетинга Чохум видит у традиционных профильных рынков фирмы WKB Systems, к которым относятся Германия, Австрия, Швейцария, Россия и страны СНГ, а также на Ближнем и Среднем Востоке, в Африке и Юго-Восточной Азии.



Вид на новый завод в Калуге (Россия), оснащенный оборудованием фирмы WKB Systems

Фото: WKB Systems

Чохум убежден в правильности новой глобальной ориентации. «Оборот становится просто более стабильным, так как он распределен по нескольким региональным рынкам, – отмечает он. – Мы уже сейчас видим первые положительные результаты новой стратегии и рассчитываем на дальнейший рост оборота и доходов».

Уникальные предложения

Фирма WKB Systems намерена превзойти конкурентов главным образом за счет двух уникальных предложений. Первое – проектирование и изготов-

ление машин и комплектных установок в точном соответствии с потребностями клиентов, т. е. в виде так называемой «индивидуализированной продукции». Как рассказывает Чохум, это начинается уже с того, что решения разрабатываются с учетом имеющегося пространства – будь то на земельном участке или на уже существующей производственной площади, если речь идет, например, о модернизации завода.

Фирма WKB Systems осознанно выбрала высокоценную нишу изготовления оборудования по индивидуальным запросам клиентов, поскольку на так

Административное здание головного офиса предприятия в Херстеле



Фото: WKB Systems



Готовая к отгрузке комплектная установка для деления массива в производственном цехе в Херстеле

Фото: WKB Systems



Фото: BFT International



Фото: BFT International



Фото: BFT International

Инженер-экономист
Билли Эзер Чохум руководит
отделом сбыта и маркетинга

Катарина Валльманн (Dipl.-
Wirt.-Ing., FH) отвечает
за международный маркетинг

Лоренц Ройпке (Dipl.-Ing.,
FH) руководит отделом
проектирования и калькуляции

называемую «индивидуализированную продукцию» есть спрос и здесь можно получить хорошую маржу.

«Второе наше уникальное предложение – основательное технологическое ноу-хау. Мы в состоянии это обеспечить, поскольку сами эксплуатируем четыре завода по производству ячеистого бетона», – говорит Лоренц Ройпке (Dipl. – Ing., FH), руководитель отдела проектирования и калькуляции на WKB Systems. Когда завод строится с нуля, часто отсутствуют необходимые знания о производственном процессе, без которых невозможно выпускать конкурентоспособную продукцию из ячеистого бетона.

О ПРЕДПРИЯТИИ WKB SYSTEMS

Предприятие WKB Systems GmbH было создано в 2010 г. на основе предприятия W + K Maschinenfabrik GmbH с головным офисом в Херстеле, расположенном примерно в 35 км западнее Оснабрюка, крупного города на севере Германии.

WKB Systems специализируется на изготовлении машин и комплектных установок для производства ячеистого бетона, силикатного кирпича, а также на решениях в области систем автоматизации специально для кузнечной промышленности. Поставляются все необходимые для производства компоненты вплоть до комплектного завода под ключ. При этом предприятие занимается также модернизацией и автоматизацией существующих заводов.

WKB Systems позиционирует себя в качестве производителя машин и комплектных установок по индивидуальным запросам клиентов, т. е. «индивидуализированного» оборудования. Осознанный выбор этой высокоценной ниши обусловлен развитием ситуации на рынке, за который ведется жесткая конкурентная борьба. Такая специализация возможна, в частности, потому, что WKB Systems эксплуатирует четыре собственных завода по производству ячеистого бетона и наряду с ноу-хау в области производства машин и комплектных установок обладает основательным технологическим ноу-хау.

В настоящее время в головном офисе в Херстеле и представительствах WKB Systems по всему миру работает 110 сотрудников. Конкретные показатели оборота фирма WKB Systems не указывает. Известны только следующие: производство ячеистого бетона дает 60 % от общего оборота, 30 % приходится на оборудование для производства силикатного кирпича и 10 % – на решения в области систем автоматизации для кузнечной промышленности.

«Вот один пример, – продолжает Ройпке. – Для производства ячеистого бетона вам нужен песок. Его обрабатывают с помощью мельниц. При этом образуется песчаный шлам, из которого должны отбираться пробы. При этом необходимо знать, как производить отбор, что получается в итоге, какие параметры можно изменить, чтобы достичь желаемого конечного результата». Поэтому во время обучения работников заказчика представители WKB Systems не только рассказывают «как» производится ячеистый бетон (то есть описывают последовательность этапов технологического процесса), но и объясняют «почему» необходим каждый отдельный этап. «Работники должны понимать, почему они выполняют ту или иную рабочую операцию, – говорит Ройпке. – Только тогда они смогут влиять на производственный процесс так, чтобы в итоге получилась качественная продукция».

Другое преимущество наличия собственных заводов заключается в том, что клиенты при желании могут также позаимствовать непосредственно у WKB Systems и использовать у себя на заводе рабочие инструкции для различных рабочих мест. «Как управлять мельницей, как регулировать температуру, каковы процедуры обеспечения качества? Все это описано в рабочих инструкциях, которые получают от нас клиенты», – рассказывает инженер.

Инновации индивидуальному заказу

Две из последних разработок, проведенных по запросу клиентов, показали себя столь хорошо, что в будущем могут быть предложены и другим клиентам. Речь о машине для резки массива и установке для очистки запарочных решеток.

Машина для резки была разработана для клиента из Турции. Этот клиент производит ячеистые блоки, которые по высоте и толщине существенно отличаются от блоков, обычно предлагаемых на региональном рынке. Благодаря машине фирмы WKB Systems изготовление таких блоков теперь не составляет проблемы.

«Установка для очистки запарочных решеток – это настоящая инновация, – говорит Ройпке. – В отличие от решений, предлагаемых конкурентами, мы не используем для очистки чашечные щетки, а устанавливаем под вращающимися тарелками резцы. За счет этого установка для очистки решеток требует значительно меньшего техобслуживания. Резцы изнашиваются меньше, чашечные щетки».

Блок очистки оснащен в общей сложности тремя вращающимися тарелками. На каждой тарелке установлено восемь вращающихся дисков, на каждом диске – девять скребков. После того, как запарочная вагонетка заезжает в блок очистки, дверцы установки закрываются, и блок с вращающимися тарелками перемещается один раз вперед и один раз назад над запарочной решеткой. Скребки отделяют остатки ячеистого бетона от поверхности решетки. Остатки бетона и образующаяся пыль отводятся на установку пылеулавливания. «Благодаря большому количеству скребков сокращается время очистки и обеспечивается ее высокая эффективность», – отмечает с удовлетворением Ройпке.

Новая установка для очистки запарочных решеток предназначена для завода в Перу. Но до отправки (морем) ее еще могут осмотреть другие клиенты. Ройпке рассчитывает на то, что заводы и из других стран тоже проявят интерес к этой инновации.

Выставки и общение с клиентами в цифровом формате

С определением новой рыночной ориентации поддержке отделе сбыта и техническому подразделению при обработке рынков оказывает отдел маркетинга фирмы WKB Systems. «Раньше в течение года мы были представлены разве что на трех выставках, две из которых проводились в России, – рассказывает Катарина Валльманн (Dipl. – Wirt. – Ing., FH), отвечающая за международный маркетинг. – Теперь на протяжении финансового года мы постоянно участвуем в выставках по всему миру, в том числе в Дубае, Индии, Южной Африке. В настоящее время мы пытаемся определить подходящую для нас выставку в Латинской Америке». Для участия в выставках WKB Systems часто использует общие экспозиции ФРГ, которые субсидируются, что позволяет с меньшими затратами устанавливать первичный контакт с потенциальными покупателями.

Наряду с этим предприятие сейчас пересматривает свое представление в цифровом формате. Уже существующие и потенциальные клиенты должны

иметь возможность в любой точке мира и в любое время без труда получать информацию о WKB Systems и предложениях предприятия.

Устаревший на сегодня интернет-сайт получит современный дизайн и в скором времени будет подготовлен технически таким образом, чтобы обеспечивалось его оптимальное отображение и на мобильных телефонах. Кроме того, клиентам будет предоставляться больше информации – начиная с каталогов оборудования и технической документации и заканчивая презентацией заводов по производству ячеистого бетона фирмы WKB Systems с использованием текстов, фото- и видеоматериалов. Наряду с этим будут публиковаться так называемые «истории успеха», то есть рассказы об успешно реализованных проектах. В соответствии с новой рыночной ориентацией эти истории будут, разумеется, поступать со всего мира.

КОНТАКТЫ

WKB Systems GmbH

Daimlerstraße 5–8

48477 Hörstel / Germany

☎ +49 5459 8059-0

✉ info@wkb-systems.com

➔ www.wkb-systems.com