

Читайте в этом номере:



HI-TECH BUILDING 2013

С 29 по 31 октября в Москве состоится ключевое событие в области автоматизации зданий и систем «Умный Дом» (стр.12)

Стройсиб 2014/SibBuild 2014

Официальный спонсор раздела Fenestration SibBuild 2014 компания SIEGENIA-AUBI приглашает на ежегодную новосибирскую выставку (стр.11)

Обновленное производство PORTAL

В преддверии своего 100-летнего юбилея, SIEGENIA-AUBI реализует масштабные инвестиционные проекты (стр.5)

Корпоративная пресса SIEGENIA-AUBI KG

№5 Август 2013

SIEGENIA AUBI NEWS



**Kraft
in Bewegung**



интервью номера

Тандем ТБМ и SIEGENIA-AUBI – это значительно большее, чем деловое партнерство!

Открытый диалог с партнерами – неотъемлемое условие успеха, тем более, когда речь идет о стратегически важном контрагенте – компании ТБМ.

В преддверии 20-летнего крупнейшего дилера отрасли Руководитель сбыта Северо-Восточного региона SIEGENIA-AUBI GRUPPE Ханс Диль беседует с корреспондентом ТБМ Гавриловой Ольгой о тенденциях рынка, развитии бережливых технологий и секретах успешного партнерства.

(Читать продолжение статьи на странице 2)

УНИВЕРСИАДА 2013

репортаж с ключевого события мирового спорта глазами клиентов SIEGENIA-AUBI

Всемирная Универсиада, бесспорно, является одним из центральных событий мирового спорта, аналогом Олимпийских игр для студентов. Эти крупные спортивные состязания проводятся Международной федерацией университетского спорта (FISU), а за право принять у себя Универсиаду борются города всего мира. В 2013 году это почетное право выиграла Казань.

Благодаря участию «звездных» спортсменов из десятков стран и насыщенной программе состязаний, Универсиада-2013 стала одним из ярчайших спортивных событий мира.

Компания SIEGENIA-AUBI предоставила своим клиентам уникальную возможность лично наблюдать за соревнованиями мирового масштаба в Казани, а также своими глазами увидеть удивительную церемонию закрытия Универсиады.

Участники поездки единогласно сошлись во мнении, что SIEGENIA-AUBI удалось главное – создать для своих клиентов праздник, который навсегда остался в сердце каждого.

О том, как встретила гостей праздничная Казань, что происходило на соревнованиях и на торжественном шоу закрытия Универсиады, никто не расскажет лучше, чем очевидцы – клиенты SIEGENIA-AUBI.

(Читать продолжение статьи на странице 3)

Интервью номера

(продолжение статьи,
начало на странице 1)Тандем ТБМ и SIEGENIA-AUBI –
это значительно большее, чем деловое партнерство!

Интервью с руководителем сбыта Северо-Восточного региона SIEGENIA-AUBI GRUPPE Хансом Дилем

– Является ли российский рынок приоритетным для компании SIEGENIA-AUBI? Какие тенденции Вы можете назвать?

Российский рынок занимает первое место в структуре экспортного сбыта группы компаний SIEGENIA-AUBI, поэтому Россия является для нас стратегически важным рынком. Несмотря на почти 50-процентное насыщение мы прогнозируем умеренный рост отрасли в ближайшие годы. Значимость этого рынка для нас определяется в том числе и тем, что мы ежегодно осуществляем крупные инвестиции в российское подразделение и планируем увеличить их объем в ближайшем будущем. Речь идет не только о финансовых затратах – на сегодняшний день нами уже разработано более ста технологических решений, созданных и произведенных специально для российских клиентов компании. Мы предлагаем российским заказчикам полное продуктовое портфолио – начиная от простых и качественных решений, и заканчивая инновационными продуктами с высоким технологическим потенциалом и добавленной ценностью.

Разработка принципиально новых продуктов – это процесс, требующий колоссальных затрат времени и финансов, но постоянное движение вперед – это неотъемлемая часть бизнес-стратегии SIEGENIA-AUBI. Вспомните слова гениального Стива Джобса: «инновации – это то, что отличает лидера от отстающих». Наше стремление к развитию – мощная движущая сила, которая позволяет SIEGENIA-AUBI занимать лидирующие позиции, как на мировом, так и на российском рынке.

– Какие направления планируете развивать? Будут ли представлены в 2013 году какие-либо новинки?

Безусловно, стратегия SIEGENIA-AUBI всегда исходит от реальных потребностей наших клиентов, следуя динамике развития рынка в целом. С чем приходится сталкиваться нашим клиентам, как мы можем поддержать их в этот конкретный период развития рынка – ответы на эти вопросы становятся базой для планирования. Думаю, любой «оконщик» согласится с тем, что российский оконный рынок можно отнести к сложным: высокий уровень конкуренции, приближение к стадии насыщения, сильное ценовое давление, падающая маржинальность, тенденция к коммодитизации готового продукта – все эти факторы играют против производителя и продавца окон. Предлагать обычные, стандартные окна, аналогичные конкурентным, и получать от этого достойную прибыль, расти и развивать свой бизнес стало крайне сложно.

Концепция этого года «Upgrade your business» предлагает уход от этой агрессивной конкуренции при параллельном увеличении прибыльности бизнеса. Мы помогаем клиентам подняться на уровень выше, предлагая потребителям окна с ценными дополнительными возможностями и опциями. Концепт «Upgrade your business» акцентирует наиболее привлекательные для потребителей качества: безопасность, комфорт, энергоэффективность и дизайн. Параллельно увеличению спроса и маржинальности бизнеса, продукты «Upgrade» снижают финансовые и временные затраты при производстве окон и дверей.

Решения «Upgrade» включают в себя новейшие разработки SIEGENIA-AUBI, такие как совершенно новый тип порталных конструкций Eco Slide, энергоэффективный порог для HS PORTAL Eco Pass, системы удаленного контроля за состоянием окон и дверей KFV Keyless и iWindow. Эти продукты выводят отрасль на новый уровень, расширяя возможности каждого из участников цепочки: производителя, дилера и конечного потребителя.

– Какое значение Вы придаете повышению общего уровня знаний конечных потребителей и производителей окон? Пользуетесь ли Вы лично отраслевой базой знаний ВикиПро?

Сейчас этот вопрос актуален как никогда. Российский рынок стоит на перепутье: альтернативой ухода отрасли в низкий сегмент может стать европейский путь развития. В Европе покупатель выбирает качественные продукты из добротных комплектующих, справедливо полагая, что экономия в данном случае ложная. Окно – это технологически сложный продукт с длительным сроком службы, с множеством вариативных функций и дополнительных опций, и важно донести до потребителя понимание этого факта.

Изменить взгляд потребителя на окно – это значит повысить уровень знаний, о котором Вы говорите. Эта непростая задача должна решаться силами всех участников рынка – от производителей и дилеров комплектующих до производителей и продавцов окон. Здесь уже важен уровень компетенций каждого из участников цепочки.

В рамках работы с сектором B2C мы фокусируем внимание потребителя на ценности высокого качества и технологий, доносим до частных заказчиков важность выбора конструкций с надежной и качественной фурнитурой, способной обеспечить достойную работу на весь срок службы окна.

Что касается второй части вопроса – могу сказать, что с определенной периодичностью посещаю ВикиПро. Мне нравится удобный интерфейс и навигация, и, конечно, качественный контент – здесь много информации, как по отраслевой тематике, так и по вопросам менеджмента, логистики, маркетинга.

– Что означают для компании SIEGENIA-AUBI кайдзен и бережливые технологии? На Ваш взгляд, способствует ли укреплению партнерства следование бережливым технологиям всех участников бережливой цепочки (дистрибьютора фурнитуры, производителя окон и т.д.)?

Все заводы компании – их всего 6 – построены по принципу бережливого производства, процессы доведены практически до совершенства – начиная от производства заготовок до логистической цепочки. Система производства на предприятии основана на философии постоянного совершенствования. Налажена система канбан, система контроля качества, быстрая переналадка оборудования, контролируемые складские запасы готовой продукции. Могу с уверенностью утверждать, что заводы в Германии имеют очень высокий уровень оптимизации, благодаря которому компания предлагает клиентам безупречный сервис, стабильно высокое качество продукции, четкую дисциплину поставок при больших объемах выпуска продукции. Решения и сервисные услуги SIEGENIA-AUBI также ориентированы на оптимизацию производства и монтажа оконных конструкций. Таким образом, мы предлагаем нашим клиентам возможность увеличить рентабельность бизнеса и, соответственно, конкурентоспособность.

При этом важно понимать, что бережливые технологии должны выходить за рамки отдельной организации – эти принципы должны работать в каждой из компаний – участников цепочки, от производителя комплектующих до клиента. Построенная на движении поставки «от заказа», такая система будет эффективно выполнять свои функции и позволяют добиться высокого уровня сервиса и дисциплины поставок. Чем выше уровень развития бережливых технологий в партнерской организации – производителя и поставщика комплектующих, производителя и продавца готовых изделий, тем выгоднее, надежнее и удобнее будет становиться совместная работа. Мы активно поддерживаем процесс внедрения бережливых технологий в России, в том числе в рамках совместной работы с ТБМ.

– В 2013 году компании ТБМ исполняется 20 лет. Компании ТБМ и SIEGENIA-AUBI сотрудничают уже много лет. На каких базовых принципах оно построено? Как Вы оцениваете это сотрудничество? Какие наиболее важные этапы можете назвать?

ТБМ – наш стратегически важный партнер вот уже более 15 лет работы SIEGENIA-AUBI на российском рынке. За это время компания ТБМ зарекомендовала себя как надежный и честный контрагент, которому можно доверять, как мощная и успешная компания с колоссальными возможностями. Не буду скрывать: в работе существовали периоды, когда возникали определенные разногласия, но главное – благодаря обоюдному желанию преодолеть сложности, этот этап в прошлом.

Сегодня тандем ТБМ и SIEGENIA-AUBI – это уже нечто значительно большее, чем просто деловое партнерство. Иначе быть просто не может: главная цель у наших компаний одна – стремление сделать все возможное, чтобы наши клиенты были довольны результатами совместных усилий.

На практике это означает тесную совместную работу всех подразделений наших компаний – руководителей, сотрудников сбыта, технологов, логистов, маркетологов. Кроме того, мы реализуем ряд совместных проектов, таких как, например, деятельность по внедрению бережливых технологий, работа в СМИ, общие событийные мероприятия. В свете этих тенденций будущее нашего партнерства видится достаточно оптимистично, и я уверен, что мы и далее будем работать на укрепление сотрудничества, на пользу нашим компаниям, клиентам и отрасли в целом.

– Что бы Вы хотели пожелать Компании ТБМ?

Свое 20-летие компания ТБМ встречает на заслуженном первом месте: сегодня ТБМ – бесспорный лидер отраслевой дистрибуции, как по масштабу, так и по безупречному качеству своей работы. Не перестает удивлять скорость, с которой столь крупная компания способна меняться, двигаться вперед, подстраиваясь под изменчивый рынок. Думаю, именно это качество, вкупе с дальновидным планированием, четкой и эффективной организацией, современной инфраструктурой и профессиональной командой позволяет ТБМ уже 20 лет удерживать статус флагмана отрасли. Поздравляю компанию ТБМ и лично Виктора Феликсовича с юбилеем компании, желаю и далее не снижать свой лидерский темп, пусть Вам покорятся новые вершины и откроются новые горизонты оконного бизнеса.

Поздравляем!

SIEGENIA-AUBI поздравляет своего давнего партнера, компанию ТБМ, с 20-летием успешной деятельности

28 июня 2013 года давний партнёр компании SIEGENIA – AUBI, компания ТБМ, отпраздновала 20-ти летний юбилей успешной предпринимательской деятельности.

Празднование происходило на теплоходе, где собралось около 100 крупнейших представителей компаний-поставщиков из России, Германии, Турции, Китая, Италии и Польши. В течение вечера в адрес юбиляров было сказано много теплых слов.



В своём выступлении г-н Франк отметил, что ТБМ – это компания, успешная во всех направлениях: от современной и эффективной управленческой структуры, которую возглавляет г-н Тренёв, «Лучший производственный менеджер России» по версии делового портала "Управление производством", до профессиональных сотрудников, способных решить любую проблему.

SIEGENIA-AUBI поздравляет компанию ТБМ с юбилеем и желает компании дальнейшего укрепления позиций и процветания, а всем, кто вложил частичку своей души в создание и развитие компании «ТБМ», крепкого здоровья и благополучия! С Юбилеем Вас!



Репортаж
УНИВЕРСИАДА 2013

репортаж с ключевого события мирового спорта глазами клиентов SIEGENIA-AUBI

(продолжение статьи, начало на странице 1)

Отзыв о поездке Екатерины Черныш, ООО «Компания КПИ»:

«В этом году мне представилась уникальная возможность побывать в г. Казань на Универсиаде. Одно из ключевых мероприятий мирового спорта, Универсиада стала ярчайшим событием и для меня лично. Каждый день был наполнен незабываемыми впечатлениями, эмоциями, драйвом – и причиной этому были не только спортивные состязания, но и люди, которые меня окружали. Свою роль сыграла общность интересов: участники группы и сопровождавшие нас сотрудники SIEGENIA-AUBI – единомышленники-окопники, неравнодушные к своему делу, каждый из них оказался интересным собеседником и по-своему харизматичной личностью. Вместе мы обсуждали увиденное на арене, активно «болели» за наших спортсменов, однако нередко разговор выходил за рамки спорта: мы делились опытом работы в оконной индустрии, особенностями работы с партнерами и клиентами, обсуждали текущее состояние отрасли и ее перспективы.

Нашлось время и для культурной программы. Казань просто покорила нас своей красотой, мы увидели исторические достопримечательности, среди которых особенно запомнился монументальный Казанский Кремль. Логичным завершением нашей поездки стало посещение Церемонии закрытия Универсиады, невероятное по масштабу и энергетике празднество. Благодаря интерактивным элементам, на время шоу весь стадион стал одним целым, и это неопишное чувство единения друг с другом, с незнакомыми людьми из разных стран, уверена, ощущал каждый зритель. В такие моменты понимаешь, насколько важен спорт: он устраняет национальные и религиозные барьеры, дает людям возможность понять друг друга вне зависимости от их возраста, мировоззрения, вероисповедания.

Мы покидали Казань одновременно с грустью – потому, что все закончилось, и с воодушевлением, огромным желанием развиваться, работать, заниматься спортом и просто жить – настолько велико было влияние Универсиады, ее энергетика борьбы, соперничества и воли к победе.

Спасибо компании SIEGENIA-AUBI за неповторимые дни в Казани на Универсиаде!»

Отзыв о поездке Тюрикова Алексея Васильевича, «Северные окна»:

«Надо сказать, что в Казань мы приехали впервые. Город очаровал нас с первого взгляда: очень красиво подсвечен, невероятно яркий, праздничный, гостеприимный! Величественная Мечеть поражает воображение! Нас разместили за городом: чистый воздух, комфортабельный коттедж – всё располагало к отличному отдыху после насыщенного, эмоционального дня, полного впечатлений от соревнований. Виталий Ковалев и Изиль Миннахметов, сопровождавшие нас, а также сотрудники, участвовавшие в подготовке проекта, заслуживают самой глубокой благодарности – приятно удивило внимательное и искреннее отношение, вдумчивое планирование, четкая и грамотная организация поездки.

Всего за несколько дней успеть удалось очень многое: мы побывали на баскетболе, водном поло, самбо, и финальном матче по футболу. Организация самой Универсиады была просто на высоте! Ни один вопрос не оставался без ответа, волонтеры были очень дружелюбными, отзывчивыми. Не уставали удивляться четкости организации каждого мероприятия. Не было ни очередей, ни давок – и это при том, какое огромное количество людей стали гостями Универсиады на это время... Впечатления от закрытия Универсиады вообще трудно передать словами! Чувство единения тысяч людей не покидало на мероприятии – совершенно незнакомые люди брали друг друга за руки и делали «волну», причем даже самые высокопоставленные гости участвовали в этой «волне Универсиады».

Можно ещё долго-долго рассказывать, но основные эмоции и чувства такие, что их не выразить словами! Спасибо компании SIEGENIA-AUBI за то, что мы увидели этот Праздник своими глазами!»



Участники поездки на Универсиаду в Казани

Отзыв о поездке Сафроненко Светланы Анатольевны, «Позитрон Пласт»:

«Три дня, которые мы провели на Универсиаде, пролетели на одном дыхании. Эмоции просто переполняли, поразило все: и сам город – необыкновенно красивый, нарядный, динамичный, и, конечно же, церемония открытия и сами спортивные мероприятия.

В аэропорту нас встретили сотрудники Поволжского филиала SIEGENIA-AUBI, которые сопровождали нас всю поездку. Казань оказалась красивейшим городом, гармонично сочетающим современную архитектуру и исторические здания, нас окружали улыбочивые и гостеприимные жители и волонтеры. Во время обзорной экскурсии по городу мы увидели ключевые сооружения Универсиады. Особенно впечатлила Деревня Универсиады – центральный объект проекта, целый микрорайон, построенный специально для спортсменов и сопровождающего персонала. Интересно, что на множестве объектов, которые мы посетили, была установлена фурнитура SIEGENIA-AUBI.

Спортивные мероприятия полностью захватили внимание. Как описать словами ту атмосферу, когда тысячи болельщиков замерли в напряжении, наблюдая за решающей минутой игры? Забывая обо всем, мы болели, соперничали, ощущая вместе с нашими спортсменами весь спектр эмоций: от горечи поражения до сладости победы.

Особенно запомнилось выступление наших синхронисток. Во время их выступления – за одну минуту до его конца – прервалась музыка, и россиянки были вынуждены выступать повторно. Но, несмотря ни на что, они завоевали золото, и в этот момент у многих зрителей на глазах наворачивались слезы – настолько сильно мы переживали за наших спортсменок.

Было очень жаль уезжать, но вместе с сувенирами и подарками мы привезли домой самое ценное – незабываемые эмоции и впечатления. От всего сердца благодарим компанию SIEGENIA-AUBI за эти мгновения счастья и радости, которые надолго останутся с нами».



Отзыв о поездке Корейши Валерия Борисовича, «Мир окон»:

«Впечатления от Универсиады трудно передать словами. Это событие действительно уникальное по своему масштабу и энергетике. Я интересуюсь спортом, посетил не менее 80 различных спортивных мероприятий в разных частях света, но такого поистине грандиозного размаха увидеть не ожидал. Чего стоила одна только церемония открытия, показавшая всему миру мощь нашей страны. Только представьте: огромная арена, заполненная десятками тысяч зрителей, внимание каждого приковано к происходящему на сцене. Мы наблюдали невероятное по своей зрелищности шоу: артисты в народных костюмах, салюты, фейерверки, выступления спортсменов, потом сюжеты из русского фольклора, исторические персонажи – в сверхсовременной трехмерной графике. Как в плане идеи, сюжета, так и технологий – все происходящее было реализовано на высочайшем уровне. Здорово, что зрители могли не только наблюдать, но и принять участие в шоу: у каждого были специальные 3D-очки, фонарики, символизирующие нашу планету, в финале шоу у каждого была возможность увидеть свою фотографию на огромной трехмерной проекции. Такого я не видел ни на одной олимпиаде, происходящее заставило задуматься – что же нас ждет в 2014 году в Сочи?»

На соревнованиях мы болели так, что практически сорвали голос. Наблюдать происходящее по телевизору, и быть там, кожей ощущать накал страстей на трибунах, лично видеть каждое движение спортсменов, ощущать напряжение зрителей и спортсменов в решающие моменты матчей – это нечто совсем другое.

Хочу выразить самые теплые слова благодарности компании SIEGENIA-AUBI за незабываемые впечатления от поездки, за превосходную организацию, а также отметить доброжелательное, искреннее и внимательное отношение сотрудников Поволжского филиала, Ковалева Виталия и Изиль Миннахметова, не покидавших нас ни на минуту. Мы работаем с SIEGENIA-AUBI уже очень давно, с 1998 года, нас связывают крепкие и доверительные партнерские отношения. Поездка на Универсиаду стала очередным показателем высокой значимости клиентов в системе ценностей компании SIEGENIA-AUBI».

Репортаж

Полугодовое собрание SIEGENIA-AUBI в белорусском курорт-отеле Нарочь

В период с 07 по 11 июля 2013 года состоялась очередное полугодовое собрание руководителей SIEGENIA-AUBI KG, ответственных за развитие компании в восточном регионе. В этот раз встреча проходила в красивейшем уголке Белоруссии, курортном поселке Нарочь на берегу одноименного озера.



По прилету участники собрания разместились в современном курорт-отеле, расположенном в живописном белорусском местечке Поозерье на северо-западном берегу Нарочи. Местные жители гордо называют это озеро «маленьким морем». И, действительно, с берега видна лишь бескрайняя водная гладь, в синеве которой отражается небо, и лишь где-то под самым горизонтом, в дымке, едва различим другой берег. Природа в Нарочи поражает своим спокойствием и величавой красотой, воздух – удивительно свеж и чист, дышится совсем иначе, нежели вблизи крупных городов.



Красота Нарочи не могла не вдохновить участников собрания на яркие выступления и активные дискуссии. Деловая программа получилась более чем насыщенной: за три дня участники собрания смогли обсудить немало актуальных вопросов сбыта, провести ряд «круглых столов», принять стратегические решения относительно развития подразделения.

Также активно проходил вечерний отдых: чемпионат по пляжному волейболу стал не только приятным дополнением к отдыху - но и отличным тимбилдингом, позволившим еще больше сплотить коллектив единомышленников SIEGENIA-AUBI. Не менее увлекательной была культурная программа: участники собрания совершили экскурсии по православным и католическим святыням Белоруссии.

Руководство SIEGENIA-AUBI твердо уверено: подобные встречи являются основой для успешной деятельности своих сотрудников, чьи усилия направлены, в первую очередь, на обеспечение взаимовыгодного сотрудничества компании со своими партнерами.

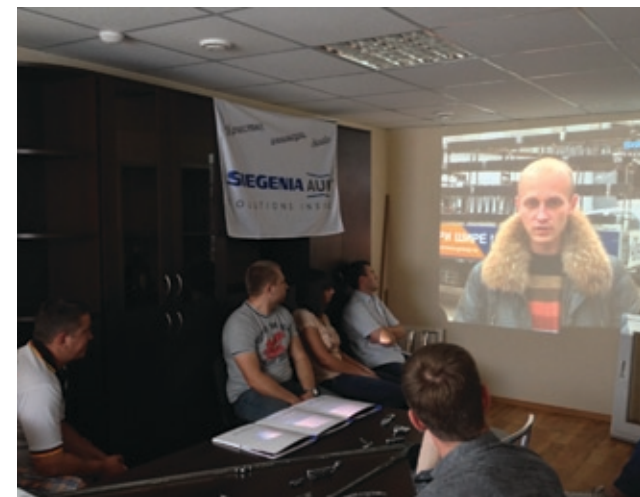
Отдельные слова благодарности руководство компании SIEGENIA-AUBI выражает своим белорусским коллегам, ведь благодаря их неоценимому вкладу в подготовку и организацию программы собрание прошло на высочайшем уровне.



Новости регионов

Новости из Беларуси

Компания SIEGENIA-AUBI активно проводит обучающие семинары по всей широкой географии представительств компании в России, в ближнем и дальнем зарубежье. Так, в конце мая в Минске состоялся семинар по продукции KFV для сотрудников SIEGENIA-AUBI из Беларуси, Украины и VBHBel.



Основной задачей обучения стало знакомство со всем ассортиментом продукции, выпускаемой под торговой маркой KFV. На вопросы отвечал ведущий специалист по продвижению KFV в мире – господин Soeren Ohme. Более чем 16 летний опыт работы в компании позволил господину Ohme предоставить самую полную информацию по продуктам KFV. Обучение проходило в форме дискуссии, где обсуждались самые актуальные вопросы, касающиеся непосредственно рынков Республики Беларусь и Украины. В связи с введением в Беларуси новых норм сертификации дверей по параметру «Противовзломность», особый интерес у участников вызвали многозапорные замки, позволяющие обеспечить более надежную работу двери и предоставляющие целый набор дополнительных функций, удобных для потребителя.

Эстафета по семинарам перешла непосредственно к представительству SIEGENIA-AUBI в Республике Беларусь, которое организовало проведение семинара для дилеров компании «СтеклоАрт», компании с богатым опытом работы на рынке производства и продажи пластиковых окон в Бресте и Брестской области.

Рынок пластиковых окон в Беларуси сегодня – это рынок с большой внутренней конкуренцией. Схемы работы всех участников рынка примерно одинаковые: размещение рекламных объявлений в одних и тех же изданиях, работа с клиентами в офисах продаж, предоставление полиграфии и т.д. Но, иногда, для приобретения клиента достаточно всего одного преимущества – предложения качественной фурнитуры, например, фурнитуры FAVORIT производства компании SIEGENIA-AUBI. Поэтому, в ходе семинара участниками были выделены конкурентные преимущества фурнитуры SIEGENIA-AUBI, которые помогают совершенствовать уровень качества работы дилеров с клиентами, а также увеличивать продажи компаний – дилеров.



Производство SIEGENIA-AUBI

Обновленное производство PORTAL: строительство идет полным ходом

В преддверии своего 100-летнего юбилея, SIEGENIA-AUBI реализует масштабные инвестиционные проекты в производственных центрах в городах Нидердильфен и Хермескайль. В ближайшие несколько лет в развитие компании будут инвестированы 50 миллионов евро. Подтверждая свой статус компании-новатора, инновационного лидера отрасли, SIEGENIA-AUBI инвестирует в новые производственные площади, самое высокотехнологичное оборудование, современные логистические и складские системы, повышение квалификации кадров.

Одним из этапов инвестиционного процесса является строительство дополнительных складских помещений завода по производству широкоформатных конструкций PORTAL. Ранее производство порталных конструкций SIEGENIA-AUBI находилось в Нидердильфене, в 2011-2012 годах производство PORTAL было перемещено. Теперь обновленный завод с новым парком оборудования и складскими помещениями располагается в г. Хермескайль.

В настоящее время активно ведутся работы по оптимизации уже налаженного производственного процесса, а также установке дополнительного нового оборудования, прежде всего в целях концентрации, т.е. организации полного цикла производства. Теперь все этапы изготовления продукции PORTAL проходят на заводе SIEGENIA-AUBI.

Так, для производства длинномерных деталей порталов закуплены несколько специальных станков, новые машины появились и для обработки крупных алюминиевых деталей для порталов PSK и FS.

Значительных инвестиций потребовало также обновление испытательного и выставочного зала центра. Новый стенд для тестирования изготовлен специально для продуктов SIEGENIA-AUBI. Здесь могут проходить испытания порталов длиной до 2,8 и шириной до 4 метров, а особая конструкция установки позволяет быстро менять детали испытуемого объекта. Но главной «фишкой» этого стенда стало использование робота, который способен предельно реалистично имитировать действия реального пользователя – открывать, закрывать, сдвигать или откидывать створку портала. В настоящее время завершены работы по строительству выставочного зала, где представлены все типы порталных конструкций. Таким образом, каждый посетитель завода в Хермескайле может увидеть все многообразие продуктов линейки PORTAL «в действии». Для обновленного производства необходимы и дополнительные складские площади, которые на данный момент находятся в активной фазе строительства.

«Инвестиции в производство конструкций PORTAL – это осознанный вклад в успешное будущее концерна SIEGENIA-AUBI», – считает руководитель по развитию регионов SIEGENIA-AUBI в России Яков Левен, – «Рынок широкоформатных раздвижных конструкций обладает огромным потенциалом. Порталы пользуются заслуженным спросом во всем мире. Наибольший интерес вызывают конструкции, которые сочетают в себе надежный прижим, энергоэффективность и комфорт в эксплуатации – решения линейки PORTAL полностью отвечают этим требованиям.

В планах SIEGENIA-AUBI – стратегически соответствовать этой тенденции и активно развивать направление порталных конструкций. Новые продукты семейства PORTAL будут представлены на выставке Sibbuild в 2014 году».


Производство SIEGENIA-AUBI

Роботы: добро пожаловать в будущее

Роботы – это вечная тема, интересная всем. Именно им, стальным ребятам с невероятными способностями, посвящено несметное количество книг, анимации, фильмов и других произведений современного искусства. Многие из них вам, конечно, знакомы: Электроник, Робокон, Терминатор, Вертер и еще сотни или даже тысяч ярких образов робототехники, активно эксплуатируемых индустрией развлечений. Роботы – это неременный атрибут будущего, однако в последнее десятилетие роботостроение развивается семимильными шагами, и, кажется, эпоха роботов уже не за горами. Ученые создают различные модели, которые уже успешно используются во многих в наиболее передовых областях науки и техники.

Одно из самых перспективных и востребованных направлений робототехники - автоматы, способные выполнять функции, свойственные человеку. При этом, в отличие от людей, у робота нет ограничений, свойственных человеку: ему не нужен отдых, сон или пища, автомат отличает сверхвысокая точность, надежность и безошибочность. Такому механизму можно доверить самое ответственное задание, например, тестировать качество порталных систем SIEGENIA-AUBI.

Знакомьтесь – перед вами Robbi. Этот симпатичный оранжевый робот обитает в выставочном центре на территории производственного комплекса SIEGENIA-AUBI в г. Хермескайль. Robbi, при всей своей внешней непохожести на людей, умеет вполне по-человечески открывать, откидывать и закрывать порталы. И так десятки тысяч раз без остановки – для каждой конструкции. Robbi работает без устали с одной-единственной целью: проверить и подтвердить соответствие конструкций PORTAL высоким требованиям внутренних стандартов SIEGENIA-AUBI (которые, к слову, выше существующих европейских норм). И все это для того, чтобы клиенты могли быть уверены: выбирая фурнитурные системы SIEGENIA-AUBI, они выбирают самое высокое качество и технологии нового поколения, ведь продукты SIEGENIA-AUBI – это будущее, которое уже наступило.



От первого лица

**Максим Цветодубов,
директор Пермского филиала
компании VBH: «Сегодня
необходимо действовать!»**

Компания VBH является одним из крупнейших поставщиков фурнитуры, материалов и сопутствующих товаров для изготовления, монтажа окон и дверей.

Девиз компании: «Всё просто. Просто всё» является основным ориентиром развития концерна. Именно под таким девизом в компании были созданы новый экспертный режим в системной платформе CEFix, а также новая услуга формирования и передачи заказов через мобильное устройство напрямую со склада или со строительной площадки.

«Все для удобства клиентов, все для производства просто хорошего продукта!». Об особенностях работы в компании VBH мы поговорили с Максимом Цветодубовым, директором Пермского филиала.

– Максим, расскажите, пожалуйста, о Вас и о компании VBH. Как, когда и кем Вы пришли в компанию? Почему выбрали именно VBH?

– До VBH я работал в разных отраслях производства, но, в основном, это были производство и продажа нефтяного оборудования. У меня достаточно большой опыт руководящей работы на позициях директора предприятия, коммерческого директора. Непосредственно перед приходом в VBH я долгое время руководил оконным стеклопакетным предприятием, в VBH пришёл на позицию директора филиала. Выбор был, скорее, двухсторонний: компании VBH был интересен мой опыт работы, а мне предоставлялась уникальная возможность применить накопленные наработки в крупной и известной структуре.

– С какими трудностями Вам, как региональному директору, пришлось столкнуться?

– Как и в любом филиале их было и есть достаточное количество, тем более, к тому времени филиал оставался без директора уже почти год. Например, через пару недель после моего прихода в компанию заканчивался срок аренды складского помещения, и встала необходимость перевоза склада в самый пик сезона. Мы справились. Дальше, буквально по крупицам, заново выстраивали отношения с клиентами, налаживали и собственные корпоративные отношения в филиале.

– С какими компаниями в регионе вы работаете? Охарактеризуйте Вашего типичного клиента?

– Мы поддерживаем деловые отношения почти со всеми крупными игроками рынка. С маленькими компаниями выстраивать деловые отношения немного сложнее. Они часто выбирают по принципу, чем дешевле – тем лучше.



Вообще, наш типичный клиент изменился за последние несколько лет. Он стал умнее, ему тяжело выживать на сверхконкурентном рынке. Он умеет считать деньги, вести переговоры, балансировать между поставщиками. Он научился работать на двух и более фурнитурах и профильных системах. Его программное обеспечение прописано под его потребности, и помогает ему в производственной и складской логистике. С каждой сделкой он становится всё сильнее, иначе ему просто не выжить.

– Что думают Ваши клиенты о продуктах SIEGENIA-AUBI?

– Сейчас линейка фурнитуры SIEGENIA-AUBI отличная. Titan плюс Favorit – это очень хороший тандем, покрывающий премиальный и средний сегменты. Рынок ценит фурнитуру SIEGENIA-AUBI, продажи активно растут, как по моему региону, так и по России в целом.

– Максим, что для Вас является основополагающим при выстраивании отношений с клиентами?

– Самое главное – это доверие. Идеально выстроенные отношения – это не отношения Продавец – Клиент, это отношения двух Партнеров. Когда клиент реально ощущает, что с помощью своего поставщика он может расти и развиваться. Что сочетание качества продукта, цены, кредитного лимита и уровня логистики, предоставляемой нашей Компанией, в итоге даёт ему конкурентное преимущество на рынке. И клиент считает нас важной и неотъемлемой частью своего бизнес-процесса.

– Какова конкурентная ситуация в регионе?

– Как я уже говорил выше, рынок в настоящее время становится жестче, он сужается, и рост возможен только за счёт перераспределения долей между игроками. Эта тенденция имеет конфликтный характер, характер ценовых войн между всеми участниками рынка: производи-

телями, дилерами и т.п. Сейчас нельзя самонадеянно почитать на лаврах прошлых лет, когда продажи шли сами собой, сегодня необходимо действовать. И мы действуем – мы помогаем клиенту развиваться.

– Каковы основные тренды на рынке оконных конструкций?

– Общая тенденция – это тенденция слияний и поглощений. Небольшие компании умирают, крупные – увеличивают свою долю. Думаю, в ближайшие три-четыре года число игроков на оконном рынке уменьшится ещё на треть. И в каждом регионе будет по 5-6 компаний с суммарной долей около 80%. В итоге на рынке останутся только лучшие компании, их будет немного.

Ещё одна рыночная тенденция – это снижение маржинальности. Чаще всего компании, пытаясь избавиться от этого тренда, увеличивают собственную маржинальность за счёт высокой наценки на заведомо некачественный, дешёвый продукт; снижают уровень сервиса, нанимают непрофессиональных монтажников и т.п. То есть всеми силами пытаются повысить рентабельность собственного производства, перекладывая издержки на плечи рядового потребителя. Компания VBH уважает своих клиентов и конечных потребителей продукции, поэтому мы ориентированы на продажу только качественных продуктов, вот почему вот уже более десяти лет мы работаем с продукцией SIEGENIA-AUBI.

– В чём реальные успехи Пермского филиала VBH? Задачи филиала на перспективу?

– Пермский филиал VBH – является одним из основных региональных подразделений нашей компании. Это наш главный успех и основная задача на ближайшую перспективу.

– Максим, спасибо Вам за интересную беседу, желаем Пермскому филиалу компании VBH оставаться в региональных лидерах.

Индивидуальный подход и ориентация на практику

Семинар компании SIEGENIA-AUBI для сотрудников VBH

В начале июля компания SIEGENIA-AUBI организовала обучение для сотрудников Московского филиала компании VBH. Семинар состоялся в московском офисе компании SIEGENIA-AUBI. Немецкая компания с 100-летней историей, SIEGENIA-AUBI смогла накопить колоссальный опыт в области фурнитурных систем, от создания совершенно новых конструкторских решений до проработки тонкостей монтажа и продажи готовых изделий с продукцией SIEGENIA-AUBI.

Для того, чтобы передавать ноу-хау в области оконных и дверных систем, компания разработала уникальную комплексную программу обучения. Кроме непосредственно передачи опыта и знаний, обучение – это еще и ценная возможность вступить в непосредственный диалог со слушателями, получить обратную связь по продуктам и сервису SIEGENIA-AUBI, узнать больше об особенностях работы, укрепить доброжелательный отношения с партнерами и клиентами. Именно поэтому так важен индивидуальный подход и тщательная проработка каждого обучения.

Семинар SIEGENIA-AUBI – это тщательно подготовленное мероприятие, ориентированное на нужды и потребности конкретной аудитории, а практическая направленность и соответствие актуальной рыночной ситуации – неотъемлемые принципы построения обучающих программ компании SIEGENIA-AUBI.

Семинар для сотрудников компании VBH состоялся в Московском офисе компании. Докладчиками и организаторами выступили Роман Пискарев, директор по обучению и техническому сервису, и Василий Родюнов, руководитель отдела по специальным продуктам.

В рамках мероприятия был изучен целый спектр тем и вопросов по продуктам SIEGENIA-AUBI:

1. Краткий курс в историю компании SIEGENIA-AUBI и обзор продуктовых линеек компании.

2. Основные принципы работы фурнитуры, основные конструктивные элементы, технические характеристики и особенности эксплуатации фурнитуры SIEGENIA-AUBI, особенности продуктовой линейки KFV, получаемая

конечным пользователем выгода (польза) при эксплуатации окон и дверей (элементы фурнитуры применяемые в оконных и дверных конструкциях, различные виды открывания и т.п.)

3. Эффективная аргументация при продаже фурнитуры SIEGENIA-AUBI в сравнении с продукцией фирм-конкурентов (технические и технологические преимущества).

4. Технология успешных продаж (с акцентом на продажи фурнитуры именно переработчиком!).

По итогам семинара, сотрудники компании VBH отметили интенсивный характер обучения и профессиональный подход к подаче информации. Участники семинара выразили уверенность в том, что полученные знания и навыки позволят повысить качество работы с клиентами, результативность продаж и эффективность работы в целом.

Компания SIEGENIA-AUBI благодарит компанию VBH за активное участие в обучении.

Поздравляем!

**Высокий стиль.
Нам 10 лет.**

(Иркутская область г. Братск)

Компания «Высокий стиль» существует на рынке с 2003 года. За плечами у компании 10 лет активного развития бизнеса. За это время были освоены наиболее передовые технологии производства, выработана грамотная стратегия продаж.

Компания «Высокий стиль» развивалась вместе с компанией SIEGENIA-AUBI и, в целом, со всей отраслью по производству и реализации пластиковых окон.

Перспективные решения SIEGENIA-AUBI – сочетание богатого опыта технологий производства деталей с возможностью значительного снижения временных и экономических издержек в производственном процессе – стали базой для традиций производства компании «Высокий стиль». Многолетний опыт позволил компании успешно внедрить эти разработки и адаптировать их к российским условиям. За годы своего существования компания «Высокий стиль» развила обширную дилерскую сеть и основала собственное производство.



На сегодняшний день компания «Высокий стиль» является одним из крупнейших производителей окон на территории Восточной Сибири. Использование функциональной и надежной оконной фурнитуры от SIEGENIA-AUBI позволила выполнить стратегическую задачу компании, поставленную учредителями с момента открытия – задачу изготовления только качественных пластиковых окон и их профессиональный монтаж. Окна компании «Высокий стиль» производятся на современном высокотехнологичном оборудовании, а для монтажа используются только высококачественные материалы, а также профессиональный инструмент.

Качественное исполнение всего цикла работ по производству, а также установке готового окна позволяет компании осуществлять бесплатное гарантийное обслуживание в течении 5 лет. Помимо непрерывного внутреннего контроля, качество производимой продукции и высокий уровень предоставляемых услуг подтверждают лицензии, сертификаты, результаты испытаний. Но самый ценный показатель для компании «Высокий стиль» – это множество положительных отзывов клиентов, которые знают, доверяют и рекомендуют продукцию производства компании «Высокий стиль» своим друзьям и знакомым.

От имени коллектива SIEGENIA-AUBI мы поздравляем компанию «Высокий стиль» с юбилеем! Впереди у вас – новые задачи и амбициозные цели, новые вызовы и новые горизонты, для того, чтобы последующие 10 лет стали эпохой развития, укрепления и роста компании «Высокий стиль»!



Слово редактора

Дорогой друг!

На этот раз мне выпала особенно приятная и почетная миссия - поздравить всех нас, авторов, редакцию и, конечно же, любимых читателей, с первым юбилеем SIEGENIA-AUBI NEWS!

Год назад в свет вышел самый первый номер газеты. Открою Вам правду: идея запуска SI-AU NEWS была встречена с некоторой долей скепсиса: настолько непривычной казалась идея основать собственное корпоративное издание российского подразделения SIEGENIA-AUBI. Однако несмотря, или, возможно, даже вопреки сложностям и препятствиям, присущим любому начинанию, SI-AU NEWS смогла занять свое место под солнцем оконного мира.

Номер от номера возрастали вес и, главное, весомость газеты: со времени первого выпуска SI-AU NEWS стала ровно вдвое больше, в разы увеличилось тиражи бумажного издания и просмотры электронной версии.

Спасибо Вам, дорогой Друг, за то, что Вы прошли этот путь с нами! Только благодаря Вам, Вашему вниманию и интересу, SIEGENIA-AUBI NEWS существует, растет и развивается! Обещаем не сбавлять обороты - впереди Вас ждут новые встречи с Вашими коллегами - "оконщиками", интервью с авторитетными экспертами отрасли, актуальные события оконного мира и новости участников рынка.

Юбилейная колонка была бы неполной без благодарности нашей разносторонней команде профи: редакции с бессменным главным редактором Дмитрием Крафтом у руля, а также плеяде талантливых и компетентных авторов – постоянных и приглашенных.

Наши спикеры, авторы и корреспонденты - люди совершенно разных взглядов, профессий, интересов, но все они "свои", неравнодушные к оконному делу люди, каждый по-своему харизматичная и неординарная личность. Спасибо и нашему кудеснику-дизайнеру Леоновой Юлии, с чьей легкой и умелой руки тексты и картинки, как по волшебству, превращаются в стильные полосы.



Этот юбилей – наш общий праздник. А какой праздник без подарков?

Редакция SIEGENIA-AUBI NEWS объявляет творческий конкурс на лучшее поздравление газеты с Днем Рождения!

Авторы лучшего креатива получают ценные памятные подарки от SI-AU NEWS, а также свою "минуту славы" - публикацию в следующем номере газеты.

Высылайте свои поздравления на адрес: olga.ivanova@siegenia-aubi.com и мы с удовольствием поделимся с Вами радостью юбилея!

Обучение

Обучение компании «ТК Комплект Навигатор»

Компания «ТК Комплект Навигатор» вместе со своими партнерами по бизнесу в период с 17 по 21 июня 2013 года прошли обучение на заводе SIEGENIA-AUBI в г. Зиген. Участники семинара высоко оценили профессиональный уровень обучения в SIEGENIA-AUBI.

Особую признательность директор Уфимского филиала компании «ТК Комплект Навигатор» Чепурных Н.Ю. выразила Андрею Юстусу и Хансу Дилю за проявленное внимание и высокую эрудированность, благодаря которым поездка получилась очень интересной.

Умелая организация культурной программы позволила гостям SIEGENIA-AUBI за одну поездку познакомиться с культурой и традициями не только Германии, но и Брюсселя, Люксембурга, Амстердама. Внимание и теплый, радужный прием, проявленные к группе представителями компании SIEGENIA-AUBI, оставили теплые впечатления у всех участников поездки.



Проветриватели SIEGENIA-AUBI:

Успех любой компании на рынке напрямую зависит от того, насколько хорошо она следует за потребителем, его требованиям и запросам. Группа компаний SIEGENIA-AUBI уверена: «мы можем лишь тогда быть успешными, когда успешны наши клиенты и партнеры».

Реализуя слоган на практике, SIEGENIA-AUBI предлагает клиентоориентированные решения, наиболее актуальные для современного требования рынка. На данный момент одним из ярко выраженных трендов является стремление человека к максимальному комфорту – наиболее естественное желание современного человека. Особенно ярко данная тенденция отражается в так называемом «среднем классе» современного российского общества. Этот сегмент общества демонстрирует заинтересованность к повышению качества жизни и активно потребляет продукты и услуги по уходу за собой. Они потребляют значительную часть бутилированной воды, услуг фитнес-центров и готовы щедро платить за заботу о своем здоровье.

Хорошее качество воздуха в помещениях – один из наиболее важных факторов комфорта и хорошего самочувствия человека. Загрязненный и недостаточно обогащенный кислородом воздух вызывает, кроме вирусных заболеваний и интоксикации организма, потерю работоспособности, раздражительность и головокружение, что никак не может соответствовать достойному качеству жизни.

Кондиционеры решают лишь часть задачи обеспечения человека свежим и чистым воздухом. Кондиционер обрабатывает воздух, находящийся в помещении, а проветриватель подает воздух в это помещение. Кондиционер заботится о комфортной температуре, а проветриватели SIEGENIA-AUBI – о здоровье человека. Конечный потребитель должен иметь выбор: установить кондиционер, вентиляционное устройство или и то, и другое вместе.

Проветривание путем открывания окна не может обеспечить достойное качество воздуха, наоборот, оно приводит к загазованности, пыли, шуму, сквознякам, резким перепадам температур, усилению чувства дискомфорта внутри помещения. Таким образом, традиционное проветривание, кроме выигрыша в цене, положительных свойств не имеет и не может обеспечить приток качественного воздуха в помещение. Задача создания комфортного микроклимата в помещении должна решаться на современном уровне, с использованием высокоэффективной техники.

Более 10 лет назад группа компаний SIEGENIA-AUBI вышла на российский рынок с девизом «системный подход к воздухообмену», реализующем комплексный подход к решению широкого спектра задач, связанных с обеспечением притока наружного воздуха в помещения различного назначения.

SIEGENIA-AUBI предлагает приборы управляемой децентрализованной вентиляции, предназначенные для обеспечения комфортного микроклимата в помещении. Они позволяют эффективно решать следующие конкретные задачи:

- 1 **Приток свежего и чистого воздуха, обогащенного кислородом.**
- 2 **Поддержание требуемой влажности.**
- 3 **Защиту людей от повышенного транспортного и других внешних шумов.**
- 4 **Удаление из уличного воздуха аллергенной пыли растений, выхлопных газов, пыли и других вредных для человека примесей.**

Продуктовая программа SIEGENIA-AUBI включает в себя проветриватели двух типов – это настенные и оконные проветриватели. Настенные устанавливаются на внешней стене внутри здания, оконные монтируются вверху или внизу от окна или встраиваются в стеклопакет.

Продуктовая линейка оконных проветривателей Aeromat включает в себя модели: Aeromat Mini, Aeromat 80, Aeromat 100, Aeromat 150 и Aeromat VT. В основном эти проветриватели устанавливают в створку окна, что обеспечивает простоту и невысокую стоимость монтажа прибора. При этом все проветриватели этой группы не занимают много места, не требуют больших затрат энергии, не создают шума.

AEROMAT midi. Высокоэффективный и комфортный оконный проветриватель

Новый AEROMAT midi – комфортный и мощный проветриватель оконного типа от SIEGENIA-AUBI. В отличие от стандартных оконных проветривателей, AEROMAT midi обладает по-настоящему высокой эффективностью: при давлении 10 Па прибор обеспечивает приток воздуха не менее 30 м³/час – такая производительность сравнима с настенными приборами проветривания и соответствует рекомендуемым нормам комфортного микроклимата.

Кроме того, AEROMAT midi отличается особой гибкостью настроек и индивидуальному подходу к воздухообмену в помещении и способен справиться с вредным шумом, обеспечивая звукоизоляцию до 40 Дб. Отдельно стоит отметить внешний вид прибора – привлекательный современный дизайн придется по вкусу самым требовательным клиентам.

Продуманная конструкция – множество преимуществ. Конструкция нового проветривателя AEROMAT midi отличается интеллектуальным подходом к каждому элементу. В положении «закрыто» крышка прибора фиксируется двойным механизмом, что позволяет уменьшить теплоизоляционные потери прибора в закрытом состоянии.

Специальный клапан для регулировки воздушного потока позволяет эффективно управлять работой прибора в случаях больших перепадов давления, например, если дует сильный ветер. В этом случае в помещении поступает меньше воздуха, чем с приборами, у которых такой клапан отсутствует. Это решение делает AEROMAT midi более комфортным в использовании и способствует уменьшению потерь тепла и, в конечном итоге, экономии затрат на отопление помещения.

Еще одним аргументом продаж, важным для конечного потребителя, является простота очистки AEROMAT midi, отсутствие болтов на поверхности прибора и невысокая защита от погодных условий, которая позволяет комбинировать проветриватель с любыми роллетными системами. Чтобы обеспечить оптимальный воздухообмен, AEROMAT midi монтируется в раму оконной конструкции, необходимый воздушный канал входит комплект поставки. «По сути, AEROMAT midi не имеет аналогов на рынке» – поясняет Василий Родиончев, руководитель отдела по продвижению новых продуктов компании SIEGENIA-AUBI, – «Прибор относится к классу оконных проветривателей, но по своей производительности близок к более дорогим и сложным в монтаже



настенным проветривателям. К тому же AEROMAT midi легок в управлении и прост в очистке. На настоящий момент у нас уже есть несколько достаточно крупных перспективных заказов, прежде всего от компаний, которые занимаются санацией помещений.

Учитывая реальное сочетание цены прибора и его качественных характеристик, прежде всего производительности, мы прогнозируем дальнейший рост интереса к AEROMAT midi.»

ценность для потребителя, выгода для партнера

Настенные проветриватели SIEGENIA-AUBI представлены моделями AEROPAC, AEROVITAL, AEROLIFE и AEROPLUS.



AEROPAC – одна из самых популярных моделей проветривателей.

AEROPAC позволяет обеспечить максимальный комфорт для потребителя, обеспечивая качественную защиту от шума и одновременно препятствуя возникновению плесени, особенно в случае замены обычных окон на звукоизолирующие, мешающие нормальному воздухообмену.

Высокотехнологичные шумозащитные элементы конструкции воздушного канала практически полностью исключают проникновение шума снаружи. Достигнутая таким образом высокая степень защиты от шума является оптимальной для потребителя – особенно

в зданиях на улицах с интенсивным транспортным движением, вблизи от железных дорог и аэропортов.

Прибор устанавливается внутри помещения на внешней стене, равномерно и без сквозняков наполняя комнату свежим воздухом. По желанию клиента проветриватель можно оснастить фильтром из активированного угля, который заметно очищает поступающий в помещение воздух от выхлопных газов, керосина и прочих вредных летучих соединений. Благодаря своему универсальному дизайну компактный по размерам проветриватель AEROPAC® вписывается в любой интерьер.



AEROVITAL – универсальный проветриватель с фильтром от пыли.

Он идеально подходит для тех, кто страдает аллергией. Учитывая массовость подобных заболеваний, данная функция более чем востребована у конечного потребителя. AEROVITAL – это единственный работающий децентрализованно прибор, противоаллергенные свойства которого подтверждены клиническими испытаниями.

Наряду с благоприятным климатом, который прибор создает в помещении, в его пользу говорят многие аргументы, например низкий уровень собственного шума, возможность дистанционного и автоматизированного видов управления, 10 ступеней регулировки пропускной способности воздуха, регулирование влажности воздуха и температуры в помещении.

Автоматическое регулирование уровня влажности воздуха позволяет выводить влажный воздух и заменять его свежим, что создает в помещении здоровый микроклимат и защищает дом от сырости.

Мощные функциональные возможности проветривателей SIEGENIA-AUBI в сочетании с эффективным и качественным техническим исполнением немецкого производителя, привлекательным дизайном и комплексным сервисом СИГЕНИА-АУБИ – это предложение, от которого трудно отказаться. Обширная инновационная программа проветривателей SIEGENIA-AUBI позволяет максимально полно удовлетворить запросы конечного потребителя, обеспечивая успех наших клиентов и партнеров.

AEROMAT mini.

Компактный и мощный одновременно, фальцевый оконный проветриватель AEROMAT mini соединяет в себе высокую производительность и безупречный внешний вид. Этот проветриватель является идеальным решением как для новостроек, так и в качестве опции при дооснащении окна, предлагая целый ряд преимуществ для производителей конструкций, архитекторов и конечных потребителей.

AEROMAT mini с легкостью устанавливается практически на почти все виды окон из дерева, пластика и алюминия и почти незаметен.

При закрытом окне AEROMAT mini совершенно не виден снаружи, а с внутренней стороны он может быть оснащен дополнительным вращающимся запором, гармонично вписывающим прибор во внутреннюю архитектуру помещения. Благодаря компактному размеру установка AEROMAT mini возможна как горизонтально сверху, так и вертикально со стороны петель.

Вращающийся запор выполнен в новом дизайне серии фурнитуры TITAN AF и доступен в двух цветовых вариантах: белый или серебряный. Он позволяет открывать и закрывать проветриватель вручную.

Принцип работы AEROMAT mini основан на разнице давления. Прибор обеспечивает автоматическую энергосберегающую вентиляцию, благодаря чему он отлично подходит для проветривания с целью защиты от избыточной влажности согласно DIN 1946-6.

AEROMAT mini помогает создать комфортный микроклимат в помещении. Во избежание сквозняков проветриватель дополнительно оснащен ограничителем потока. Специальная плавающая деталь препятствует попаданию избыточного потока воздуха в помещение при значительном сильном ветре.

Еще одно преимущество AEROMAT mini - возможность предварительной установки. Проветриватель без проблем интегрируется в процесс производства окон.

AEROMAT mini закрепляется стандартным оконным винтом, что обеспечивает удобство и экономии процессе производства конструкций.

Кроме того, благодаря простоте и высокой скорости монтажа фальцевый оконный проветриватель прекрасно подходит для дооснащения уже установленных конструкций.

AEROMAT mini рекомендуется устанавливать попарно на каждую конструкцию.



Новости партнеров

«Фабрика Дышащих Окон»: новое производство, новые достижения.



В конце июня в г. Краснодар состоялось открытие нового производства компании «Фабрика Дышащих Окон». Торжественную церемонию открытия посетили партнеры предприятия – Глава Представительства SIEGENIA-AUBI в России Ханс Диль и Руководитель по развитию регионов SIEGENIA-AUBI в России Яков Левен.

Генеральный директор компании Михаил Голубов и коммерческий директор Игорь Дементеев с гордостью показали новые производственные площади гостям мероприятия. «Фабрике Дышащих Окон», действительно, есть чем гордиться: новое производство оборудовано самыми современными станками от ведущих мировых компаний Elumatec, Rotox, Stuertz. Полностью автоматизированное производство металлопластиковых окон обеспечивает высокую производительность, надежность, экономичность и качество изготовления изделий. Все заказы на изделия поступают через единый терминал и загружаются в производство автоматически в строгой очередности, что гарантирует четкое отслеживание качества на всех этапах изготовления продукции, оправдывая, таким образом, доверие, оказанное клиентами «Фабрики Дышащих Окон».

Не меньше внимание было уделено квалификации кадров: специалисты производства «Фабрики Дышащих Окон» прошли стажировку по работе с новым оборудованием, что позволяет компании изготавливать пластиковые окна любой сложности и конфигурации по европейским стандартам качества.



Философия «Фабрики Дышащих Окон» – это путь постоянного совершенствования технологий изготовления окон, отслеживание последних европейских научных разработок и их оперативное внедрение, исходя из потребности компании и ее клиентов. Инновационность, бескомпромиссный подход к качеству продукции и ориентация на клиента – эти принципы лежат в основе ценностной системы координат SIEGENIA-AUBI. Схожесть базовых методов и подходов к бизнесу обеих компаний – вот секрет успешного и плодотворного партнерства.

История сотрудничества SIEGENIA-AUBI и «Фабрика Дышащих Окон» началась еще в 2006 году, тогда руководство «ФДО» изначально отдало предпочтение высококачественным комплектующим от SIEGENIA-AUBI. С 2013 года предприятие перешло на продукт нового поколения TITAN AF, став одним из крупнейших производителей окон с этой инновационной фурнитурой в регионе. Результат внедрения TITAN AF в рамках комплекса грамотных управленческих решений, успешной организации производственного и сбытовых процессов компании очевиден: на сегодняшний день «Фабрика Дышащих Окон» – это одна из лидирующих компаний по производству ПВХ-окон Юга России. Планы на будущее более чем амбициозны: экспансия на побережье, в августе – открытие крупного регионального офиса продаж в Новороссийске. Позиция же SIEGENIA-AUBI остается неизменной: компания намерена и далее оказывать «Фабрике Дышащих Окон» всестороннюю поддержку и помощь, ориентируясь на актуальные потребности партнера.

Новости партнеров

Новая высота компании «Босфор»

Многолетний партнер SIEGENIA-AUBI, компания «Босфор» – это одно из крупнейших предприятий, расположенных на Юге России. Высокое качество, честность и забота о клиенте – эти простые правила вот уже более 18 лет неукоснительно выполняются в компании.

Постоянная модернизация производственной базы, совершенствование навыков специалистов компании, расширение предлагаемого ассортимента продукции – вот залог соответствия продукции компании «Босфор» самым высоким требованиям, как российских, так и европейских стандартов.

Компания «Босфор» занимает лидирующие позиции на оконном рынке в регионе, поэтому, когда компании стало тесно в рамках существующих производственных мощностей, руководством «Босфора» было принято решение инвестировать в расширение производственных ресурсов. Запуск новых цехов намечен на осень 2013 года в г. Лермонтов.

Убедившись в бескомпромиссном качестве и надежности фурнитурных систем FAVORIT от SIEGENIA-AUBI, фурнитуры, руководство компании «Босфор» приняло решение о переходе нового производства на фурнитуру нового поколения TITAN AF. Смелые планы стали воплощаться в жизнь, и вот уже завершается строительство новых цехов общей площадью 2700 м². Производство комплектуется новейшими автоматическими линиями Schirmer и Rotox (Германия), которые практически исключают влияние человеческого фактора на процессы.



Новое производство способно выпускать около 250 000 м² ПВХ-изделий в год, что практически в 10 раз превышает сегодняшние возможности любого из региональных игроков ПВХ-рынка. Полностью загруженные мощности снизят цену за единицу продукции и позволят продавать окна и двери производства «Босфор» по более, чем доступной для покупателя цене.

Таким образом, возможности нового, высококлассного оборудования в купе с огромным опытом профессионалов компании «Босфор» позволяют создать окна любой конфигурации и формы, в обширной цветовой гамме и из разных профильных систем.

Компания SIEGENIA-AUBI сердечно поздравляет своего партнера, компанию «Босфор» с очередной взятой высотой.

Sibbuild - 2014

Официальный спонсор раздела Fenestration SibBuild 2014 компания SIEGENIA-AUBI приглашает на ежегодную новосибирскую выставку

Официальный спонсор «Стройсиб 2014/SibBuild 2014» компания SIEGENIA-AUBI приглашает открыть выставочное движение в 2014 году и посетить стенд компании на ежегодной выставке «Стройсиб 2014/SibBuild 2014», которая пройдет с 28 по 31 января в городе Новосибирск.

Уже много лет «Стройсиб/SibBuild» является одной из наиболее крупных отраслевых выставок в Сибирском федеральном округе и помогает строительным компаниям развивать бизнес в России и за рубежом, а также продвигает новейшие технические достижения на специализированных конференциях и конгрессах.

Каждый год стенд компании SIEGENIA-AUBI становится центром притяжения для деловых партнеров из разных стран. Для выставки «Стройсиб 2014/SibBuild 2014» мы подготовили целый ряд новых технологических решений, с которыми вы сможете познакомиться на стенде компании. Новинки SIEGENIA-AUBI помогут оптимизировать ассортиментный ряд продукции ваших компаний, сделать производственные процессы более эффективными, а также значительно повысить рентабельность вашего производства.

Компания SIEGENIA-AUBI поддерживает добрую традицию радовать гостей и посетителей стенда. Особенно много приятных сюрпризов ждет всех гостей в рамках выставки «Стройсиб 2014/SibBuild 2014», так как это юбилейный год 100-летия компании SIEGENIA-AUBI.



Посетите наш стенд 321

(1 строительная неделя, павильон А) в рамках выставки «Стройсиб 2014/SibBuild 2014» и мы, как обычно, приложим все усилия, для того, чтобы вы получили максимум полезной для бизнеса информации, а также позитивный заряд для дальнейшего развития партнерских отношений.

Спортивные новости

SIEGENIA-AUBI CUP 2013

15 июня состоялся традиционный турнир по мини-футболу среди оконных компаний Иркутской области. Второй год подряд местом проведения соревнований становится футбольное поле спорткомплекса «Зенит». Организаторами турнира выступили компании SIEGENIA-AUBI и VBN (Иркутск). В соревнованиях приняло участие пять команд. В турнире одновременно были задействованы два поля. На первом поле соревновались команды «Фабрика окон и дверей» и «ТБМ», на втором «Фенстер» играл против «Эй-Би-Технолоджи» (Черемхово). По итогам парных матчей в финал вышли команды «Фабрика» (7:0) и «Фенстер» (3:1).

В следующем матче встретились «Деметра» и «Фабрика окон и дверей». Итоговый счет 3:0 в пользу «Фабрики окон и дверей». А на соседнем поле «Фенстер» уверенно обыграл команду ТБМ. Команда «ТБМ» не опустила руки даже после поражения, и этот оптимизм принес плоды в следующих двух матчах, однако, несмотря на упорство, проявленное в сложной борьбе, команда ТБМ всё – таки уступила.

Игра за бронзу стала настоящим украшением турнира. Здесь встретились команды «Эй-Би-Технолоджи» и «Деметра». Основное время победителя не выявило (1:1), и команды решили играть дополнительный тайм, который тоже не изменил счёт. В итоге, в поддоговочной серии послематчевых пенальти, бронзовые медали выиграла команда «Деметра». Также, в дополнение к третьему месту, специальный приз, совершенно заслуженно, получила команда болельщиков компании «Деметра», как самая массовая, красочная и громкая на турнире.



Судьба золота решилась в финале в поединке между «Фенстером» и «Фабрикой окон и дверей». Этот матч стал настоящим зрелищем. Команды долго не могли открыть счет, игра шла до первой ошибки. Первым ошибся «Фенстер» и «Фабрика» забила гол в конце первого тайма, а во втором - закрепила преимущество. В итоге, команда «Фабрика окон и дверей» стала четырехкратным победителем турнира «Витраж/Siegenia-Aubi Cup 2013». А сам турнир, как всегда, прошел в теплой дружеской обстановке, и даже проливной дождь не испортил спортивный азарт участников поединка под названием «SIEGENIA-AUBI CUP 2013».

Выставка

SIEGENIA-AUBI представляет высокие технологии на выставке High Tech Building 2013.

С 29 по 31 октября в Москве состоится ключевое событие в области автоматизации зданий и систем «Умный Дом» – 12-я международная выставка HI-TECH BUILDING 2013. Среди ключевых тем выставки HI-TECH BUILDING 2013 – системы «Умный Дом», которые с каждым годом приобретают всё большую популярность не только в Европе и США, но и в России.

Впервые на территории выставки будет построена действующая модель «Умного дома», которая в режиме реального времени позволит всем желающим познакомиться с современными технологиями для создания идеального жилого пространства. Проект будет состоять из 4 жилых помещений: кухни, гостиной, спальни и серверной. В условиях, приближенных к домашним, посетители смогут оценить преимущества и простоту управления системами «Умного дома».



SIEGENIA-AUBI приняла решение о нестандартном формате участия в выставке - инновационные решения компании будут представлены не на обычном стенде, а непосредственно в экспозиции Smart House. Это значит, что продукты SIEGENIA-AUBI будут интегрированы в «Умный дом», и каждый посетитель выставки сможет увидеть, как новые технологии SIEGENIA-AUBI вписываются в интерьер современного жилища, а также опробовать представленные инновации в действии. В «Доме будущего» Smart House будут представлены широкоформатный HS PORTAL и два окна, все конструкции будут оборудованы автоматическими приводами и подключены к системе управления iWindow.

iWindow позволяет контролировать окна с любого расстояния - просто, безопасно, современно. Этим простым и удобным в использовании приложением может быть оснащено почти любой вид фурнитуры SIEGENIA-AUBI. С помощью мобильного устройства и сервисом от SIEGENIA-AUBI можно быстро, четко и удобно определять состояние окон и дверей в удаленном доступе, позволяя выйти на новый уровень безопасности и комфорта. Возможности iWindow практически безграничны – к системе можно подключать бытовую технику и домашнюю электронику вне зависимости от производителя – вся система управляется сигналами по беспроводной сети или через интернет прямо через мобильное устройство, к примеру, через планшет.

Окна, двери и раздвижные конструкции, управляемые одним нажатием пальца с мобильного устройства - именно так выглядит будущее современного жилища. Благодаря интеллектуальным разработкам SIEGENIA-AUBI, это будущее наступило уже сегодня.

SIEGENIA-AUBI приглашает своих партнеров – настоящих и будущих, посетить экспозицию Smart House на выставке High Tech Building 2013.

Благотворительность

Будем добрее: SIEGENIA-AUBI в детском приюте ПОКРОВ

28 июня 2013 года сотрудники компании SIEGENIA-AUBI как обычно навестили ребят из Православного детского социально-реабилитационного центра «ПОКРОВ», чтобы подарить детям немного любви, заботы, внимания и порадовать их новым бассейном, который пришёлся очень кстати в аномально жаркие дни июля.



В связи с появлением нового бассейна летний распорядок жизни в РЦ «ПОКРОВ» стал заметно веселее: теперь дети младшего и среднего возраста могут весело плескаться и получать море положительных эмоций с непосредственной радостью и легкостью, свойственной только детям.



Напомним, что православный детский социально-реабилитационный центр «ПОКРОВ» – это большой светлый дом, в котором помогают детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

Приют существует на пожертвования людей, желающих облегчить жизнь детей, оставшихся без попечения родителей. SIEGENIA-AUBI призывает всех участников оконного рынка обратить внимание на детский центр из деревни Яковлево.

Узнать о необходимых для приюта вещах можно обратившись по адресу:

142793 Московская область,
Ленинский район, дер. Яковлево,
ул. Садовая, д.9, или, позвонив
по телефону: 8 (495) 544-88-03,
или, написав
по электронной почте:
POKROVDETI@RAMBLER.RU.

От первого лица

ЗАВОД ОКОН.РФ: «Маленькая Германия» Архангельской области

«ЗАВОД ОКОН.РФ» – это одно из крупнейших промышленных предприятий по изготовлению современных теплосберегающих окон в Северо-западном регионе. Этот завод называют «Маленькая Германия» благодаря высокому уровню качества выпускаемой продукции. Продукция завода получила признание не только у немецких партнёров, но и у клиентов по всей Архангельской области, и, самое главное, у многочисленных покупателей, проголосовавших рублём за установку окон, сделанных на «ЗАВОДЕ ОКОН.РФ». На вопросы SIEGENIA-AUBI News отвечает основатель и профессиональный управленец компании **Новгородцев Кирилл Николаевич**.

– Кирилл Николаевич, добрый день! Ваш завод без преувеличения является лидером рынка Архангельска, с совокупной долей около 30%. Расскажите, пожалуйста, о компании. Чем живёт «ЗАВОД ОКОН. РФ» сегодня?

Сегодня «Завод Окон.РФ» занимает долю около 30% по Архангельской области, но, если говорить об агломерации Архангельск-Северодвинск-Новодвинск (в среднем 500 000 жителей), доля предприятия увеличится до 60%. Наш завод существует с 2002 года и прошел долгий путь от производства 5 окон в смену до 350. На заводе действует конвейерная линия, состоящая из пыльно-обрабатывающего центра и двух четырехголовых сварок-зачисток. В этом году нам удалось окончательно сформировать конвейер путем внедрения и отладки программного обеспечения с безбумажным производством, настройки пыльно-обрабатывающего центра и закупки и установки второй четырехголовой сварки-зачистки. Сейчас занимаемся формированием конвейерной линии во втором цехе ПВХ. Архангельская область – это север европейской части России, климат холодный и, поэтому «Завод Окон.РФ» 100% продукции производит со стеклопакетами из теплосберегающего стекла. Доля 70 мм. профилей в общем объеме составляет 75%, что также связано с суровым климатом. Эксплуатацию зимой облегчает применение фурнитуры TITAN AF от SIEGENIA-AUBI с 8 точками запирания.

Выбор качественных материалов и отточенная технология – это наш фундамент. Создают этот фундамент и работают на нем люди – команда профессионалов с большим опытом, знаниями и стремлением к лидерским позициям в регионе. Продукцию мало просто произвести, ее надо продать. Большое внимание уделяем продвижению продукции конечному потребителю и развитию нашей торговой марки «Серебрянные окна». Сотрудничество с лидерами отрасли по поставке материалов позволяет добиваться высокого качества и конкурентной цены на рынке Архангельской области. Основной потребитель «Завода Окон.РФ» – это частный клиент, который готов оплачивать высококачественный продукт, понимая, что ставит окно на долгое время. Благодаря профессиональной работе по всем направлениям, «Завод окон.РФ» в 2012 прирост на 9%, в 2013 году рост составляет 12%.

– Что происходит на рынке в 2013 году? Движемся ли мы в русле прежних тенденций или намечилось что-то новое? Что, по Вашему мнению, ждет отрасль в ближайшие 2-3 года?

Ситуация изменилась в 2012 году, когда сбыт окна перешел в стадию продаж. Это связано с общей нестабильной экономической ситуацией, насыщением рынка, низким платежеспособным спросом. В 2013 году ситуация усугубилась стагнацией в промышленности России и мы получили общее падение объемов по отрасли до 15%-20%. Мы имеем низкий покупательский спрос с отсутствием сильных сезонных всплесков. Мы считаем, что пришло время профессионалов и трудной кропотливой работы. В ближайшее время спрос на окна будет стабильно низким. Происходит обострение конкурентной борьбы (в основном ценой и ухудшением качества) и перераспределение рынка в сторону более сильных игроков.

– Что сейчас выходит на первый план для Ваших клиентов? На основании чего они принимают решение о покупке?

Для КЛИЕНТА всегда самым важным было и будет КАЧЕСТВО продукта. Важным элементом является подача и продажа продукта и квалифицированная услуга по установке. Нет ни одного клиента, который хочет поставить себе плохое окно. Наша работа состоит в разъяснении клиенту, в чем отличие между хорошим и плохим окном.

Замечу тенденцию этого года:

КЛИЕНТ в принципе не покупает плохие окна, но он и не покупает КАЧЕСТВЕННЫЕ ОКНА по высокой и средней цене. Качество высокое, а цена низкая. Вот с этим противоречием и будем работать.

– Насколько за прошедший год изменилась продуктовая линейка компании? Какие продукты наиболее востребованы у Ваших клиентов?

Продуктовая линейка компании в принципе стандартная: это «ЭКОНОМ» - трехкамерный профиль, «СТАНДАРТ» - пятикамерный профиль с черной резиной и «КОМФОРТ» - пятикамерный профиль с серой резиной. Изменения произошли в составе комплектующих. Теперь все 100% окон производятся с теплосберегающим стеклом по умолчанию, и дополнительные деньги за это не берутся. В мае 2013 года произошла замена фурнитуры FAVORIT на инновационную фурнитуру TITAN AF от SIEGENIA-AUBI. Теперь вся линейка оснащена только фурнитурой TITAN AF. Только благодаря повышению качественных характеристик окна «Завод Окон.РФ» в этом году работает с ростом в 12%. Стоит отметить увеличение доли цветных окон и окон нестандартной конфигурации.

– Работа 100% на фурнитуре SIEGENIA-AUBI означает, что «Завод Окон РФ» ориентирован на качество и высокий сервис. Что особенного Вы предлагаете своим клиентам? Вообще, насколько для Вас важен имидж компании, ответственность за результат?

Ситуация простая - 2/3 клиентов приходят по второму кругу и по рекомендации. Если ты сделал ПЛОХО на любой стадии взаимоотношений с клиентом - компания уходит с рынка. Ориентация на конечный результат нам жизненно необходима для того, чтобы клиент к нам вернулся. Лучший имидж – это качественно сделанная работа.

– Желая охватить как можно больше сегментов рынка: от «эконом» до «премиум» многие компании-переработчики сегодня используют несколько марок профилей и несколько марок фурнитуры. Какова позиция Вашей компании?

Наша позиция - монобрендовость. У нас давние (более 10 лет) партнерские взаимоотношения с производителем фурнитуры – SIEGENIA-AUBI. Партнерские взаимоотношения помогают быть более конкурентными на рынке, лучше чувствовать европейские тенденции развития фурнитуры, предлагать высококачественный, технологичный продукт.

Монобрендовость поддерживаем в профиле, поставке стекла и комплектующих. Стоит отметить, что наши поставщики - известные европейские марки, которые являются лидерами в своей отрасли. Основой принятия такого решения стала экономическая целесообразность и совместное развитие.

Монобрендовость выгодна на производстве с точки зрения складской логистики, запасов на складе, легче для рабочих, устанавливающих фурнитуру и регулирующих окна, понятнее менеджерам. Как правило, сильный поставщик имеет в своей линейке весь спектр продукции востребованной на рынке – от «Эконома» до «Премиума» и нам остается только правильно применять и позиционировать продукт.



– Кирилл Николаевич, Вы перешли с качественной и добротной фурнитуры SIEGENIA-AUBI «Favorit» на фурнитуру премиум-класса «TITAN AF», не смотря на более высокую стоимость комплекта. В условиях стагнирующего рынка и высокой конкуренции, такое решение выглядит нестандартным. Почему Вы пошли на этот шаг?

Переход на 100% переработку фурнитуры TITAN AF мы осуществили в мае, перед самым сезоном. Считаю это очень серьезным конкурентным преимуществом. Клиент стал образованнее и готов платить только за высокотехнологичный продукт.

Самым важным для производителя и установщика окон является отсутствие претензий от покупателей по поводу продувания окон зимой. TITAN AF имеет неоспоримые плюсы с точки зрения удобства установки, легкости эксплуатации и возможности регулировки. С переходом на TITAN AF мы смело заявляем клиентам – «У нас не дует» и клиенты откликаются на это, увеличивая объем наших продаж. Отмечу, что рынок в целом падает, значит, мы прирастаем за счет перехода клиентов на наши окна, которые лучше удовлетворяют их потребности.

– В соответствии с намечающимися трендами, каким бы Вы хотели видеть «Завод Окон РФ» завтрашнего дня?

Завтра рождается сегодня. Мы укрепляем свою материальную базу. Закупаем моечную линию с панельным прессом с газонаполнением и с нового года все окна будут производиться со стеклопакетами с аргоном. Это лучше для клиента с точки зрения теплотехники и этим мы повысим свою конкурентоспособность. Работаем над увеличением мощности второго цеха ПВХ. К сожалению, объем спроса в нашей области ограничен и мы исследуем соседние регионы. Возможно «Завод Окон.РФ» поставит завод в одном из ближайших регионов. Мы считаем, что у нас совместно с партнерами есть качественный продукт, который будет востребован, в том числе, и на рынках других регионов.

– Кирилл Николаевич, и, последний вопрос, ответ на который нам очень хотелось бы услышать. Ваша компания активно участвует в благотворительных проектах, однако об этом мало кому известно, в то время, как другие предприниматели, наоборот, стараются использовать благотворительность как повод заявить о себе широкой общественности. Почему у Вас не возникает желания использовать собственные благотворительные проекты в имиджевых целях?

Благотворительность, на наш взгляд, не является поводом для широкого освещения, тем более PR и связана только с внутренним пониманием и желанием помочь ближнему. Спасибо за интересные вопросы и желаю всему коллективу и руководству компании SIEGENIA-AUBI успеха в этом тяжелом конкурентном году.

Поздравляем!

10 лет нашему партнеру – компании КПИ

В мае 2013 года партнёру компании SIEGENIA-AUBI компании КПИ исполнилось 10 лет. Много лет назад из маленькой идеи родился успешный бизнес компании КПИ, который перерос в тесное и доверительное сотрудничество с SIEGENIA-AUBI, длящееся до сих пор. Мы гордимся тем, что вместе прошли этот путь становления с самого начала и, сегодня, SIEGENIA-AUBI является партнёром крупнейшей компании-производителя, занимающей лидирующие позиции на Юге России.



На протяжении 10 лет существования компания КПИ стабильно развивалась и никогда не останавливалась на достигнутом. В стремлении всегда предлагать рынку только лучшее компания КПИ непрерывно работает над продуктовыми новинками. В основе успеха компании КПИ лежат стабильное качество и постоянная операционная эффективность, поддерживаемые непрерывным совершенствованием производства. Этот подход позволяет удовлетворить потребности клиента вовремя, по разумной цене, при стабильном качестве. Такого типа производственная система позволяет полностью исключить брак и "точно вовремя" осуществлять поставки продукции и получение материалов от поставщиков.

Этот подход близок к базовым основам работы компании SIEGENIA-AUBI и, именно поэтому, благодаря схожести философий и миссий компаний, вот уже на протяжении многих лет компании КПИ и SIEGENIA-AUBI ведут тесное и плодотворное сотрудничество. Компания КПИ ориентирована, прежде всего, на личность клиента, каждый заказ для компании уникален. Команда КПИ предлагает на рынке не безликую оконную конструкцию, а высокотехнологичное решение, подобранное специально под потребности и особенности клиента. Подобный инновационный подход к процессу продажи полностью соответствует концепции развития SIEGENIA-AUBI во всем мире и является одной из причин особых отношений между нашими компаниями.



Сейчас продукция компании КПИ продаётся в более чем 250 салонах продаж в Ростовской, Волгоградской, Воронежской области, Краснодарском и Ставропольском крае. В настоящий момент мощности производства составляют 2 000 конструкций в день. Современное оборудование позволяет производить металлопластиковые окна любой формы и конфигурации, а также конструкции из алюминия.

SIEGENIA-AUBI еще раз поздравляет свое партнёра с юбилеем и желает компании КПИ продолжать расширяться на федеральном уровне, прибавлять число представительств, зарабатывать и преумножать «золотые» компетенции и осуществлять все задуманные проекты — даже те, которые пока кажутся слишком смелыми!

SIEGENIA-AUBI проводит обучение для дилеров и сотрудников АЛЬКОН

Четыре дня, два города, более 150 участников – с 18 по 21 июня 2013 г. в компании "АЛЬКОН" прошли обучающие семинары для дилеров и сотрудников. Поводом послужило начало сотрудничества с немецким концерном SIEGENIA-AUBI, производителем фурнитуры TITAN AF, которой теперь будут комплектоваться оконные конструкции «АЛЬКОН». В Барнауле и Бийске АЛЬКОН собрал коллег и партнеров на целый рабочий день. В насыщенном расписании нашлось время для учебы, общения и таких приятных моментов как розыгрыш призов и вручение фирменных сувениров.

Представители компании SIEGENIA-AUBI Владимир Анохин и Дмитрий Беляев рассказали о технических характеристиках своей фурнитуры, которая отличается высоким качеством исполнения и продуманностью инженерных решений, уделили особое внимание её уникальным особенностям и преимуществам в сравнении с фурнитурой других производителей, а также аргументации в процессе продаж. У участников обучения не осталось ни малейших сомнений: работать с системой TITAN AF, инновационной фурнитурой последнего поколения, и с уверенностью продавать её – легко, эффективно, прибыльно. По общему мнению сотрудников, посетивших семинар, переход на TITAN AF стал новым шагом в развитии компании «АЛЬКОН» и ее партнеров. В компании «АЛЬКОН» уверены: любые цели достижимы, если упорно трудиться и постоянно совершенствоваться! Еще лучше, если к этому процессу подключается надежный и компетентный партнер мирового уровня. Следуя принципу «Мы можем быть успешными лишь в том случае, если успешны наши клиенты и партнеры», SIEGENIA-AUBI отдает приоритет достижению совместного успеха, в том числе в области обучающих программ. Проведенный в июне семинар стал первым из планируемой серии обучающих мероприятий. Впереди – не менее интересные и насыщенные встречи с представителями SIEGENIA-AUBI. Мы говорим спасибо всем участникам семинара, компании «АЛЬКОН» и ее партнерам и ждем новых встреч!

Отзывы участников:

«Всё просто грандиозно!!! Спасибо!!!». Тащина М.А., «Теплодар», г.Барнаул.

«Много нового узнала о фурнитуре SIEGENIA-AUBI, компании «АЛЬКОН». Замечательный тренинг по продажам от Дениса Крючкова». Кретина К.А., «Декор Мастер», г.Барнаул.

«Всё очень понравилось, все советы и предложения необходимы». Печатнова Д., ООО «Лео», г.Барнаул.

«Вся информация на семинаре была очень полезна для меня. Спасибо!!!». Лещев Д.И., «Окна Престиж Plus», г.Заринск.

«Новой и полезной была информация о технических инновациях TITAN AF, приобретенных при смене поставщика фурнитуры. Ребята, вы молодцы, так держать!» Бабич С.П., г.Барнаул.

«Получил новый опыт выстраивания общения с клиентами и знания о возможностях фурнитуры SIEGENIA-AUBI». Коваленко К.В., г.Барнаул.

«Я получила огромную помощь в работе. Спасибо, удачи вам!». Иванова И.В., ИП Просвиряков, г.Бийск.

«Я получил большое удовольствие от общения с вами. Будем сотрудничать очень долго». Печенин А.С., «Аскон», г.Бийск.

«Очень интересно было послушать о технике продаж. Много узнал о новых разработках в области фурнитуры» Федякин Д.С., СМК «Просто», г.Бийск.

«Очень важный материал. Семинар прошел на высочайшем уровне!». Завершинская Т.А., «Белый город», г.Бийск.

«Очень интересная информация о фурнитуре SIEGENIA-AUBI, узнала много нового. Квалифицированный персонал и просто приятные, позитивные впечатления и люди. Спасибо, всё понравилось!!!». Воронова Э.А., «ИРИДА», г.Бийск.

«Фурнитура SIEGENIA-AUBI приятно удивила меня своей функциональностью и надежностью, буду рад удивлять потребителей качеством, за которое не придется краснеть». Бияш Н.С., «Альянс», г.Бийск.

От первого лица

Разумные амбиции, последовательность и спортивный характер – секрет успеха «АЛЬКОН»

– В этом году вашему детищу, компании «АЛЬКОН» 10 лет. Поздравляю!

– Спасибо! А нам, в свою очередь, приятно поздравить SIEGENIA-AUBI со 100-летним юбилеем!

– Спасибо! Итак, с какими результатами вы встречаете первый юбилей? Наверняка подводили какие-то итоги?

– Юбилей встречаем на новом месте. Теперь мы расширились, работаем с первоклассным европейским оборудованием. Вообще компания сильно выросла за это время, сейчас у «АЛЬКОН» обширная розничная сеть в Алтайском крае, большая дилерская база, в том числе и в соседних регионах, и замечательный профессиональный коллектив.

– За 10 лет «АЛЬКОН» из маленькой компании превратился в одного из лидеров местного рынка с десятком офисов продаж и своей дилерской сетью. Что было основным движущим мотивом такого роста?

– Для начала нам просто нужно было «загрузить» работой первый офис в 14 кв.м. Не было речи о какой-то миссии компании, мы тогда вообще не знали что это такое. Задача была одна – выжить и окупить затраты на открытие офиса: за покупку мебели и техники, за изготовление выставочных образцов. Нами двигало простое желание заработать больше денег: хотелось обеспечить нашу недавно сложившуюся молодую семью.

Со временем, когда увеличилось количество заказчиков, мы стали осознавать, как важно, чтобы люди получали то, что им обещано в договоре: качественные конструкции, отличный монтаж, чёткие сроки. Поэтому нашим девизом стало: «Всегда выполнять обязательства, которые ты давал людям». Это и есть движущий мотив роста «АЛЬКОН», мы не боимся принимать на себя всё новые и более серьёзные обязательства перед партнёрами, дилерами и сотрудниками и выполнять их. Сотрудники, кстати, в компанию подобрались со взглядами и принципами, подобными нашим. Это профессионалы – ответственные и амбициозные. Некоторые работают с нами все эти 10 лет. Мы бережём людей, костяк предприятия, потому что уверены, что любые достижения компании – это достижения её команды.

Теперь чувство долга перед заказчиком начинает перерастать в заботу о нём: появилось желание сделать так, чтобы каждому нашему покупателю жилось комфортно. Мы задумываемся о повышении качества жизни заказчика и заботе его здоровья. Первый шаг в этом направлении – продажа проветривателей компании SIEGENIA-AUBI, обеспечивающих свежий воздух и идеальный микроклимат в помещениях с пластиковыми окнами.

– Главный урок, который Вы получили при построении бизнеса – это ответственность перед заказчиком и непереносимое выполнение обязательств?

– Да, но не только. Ещё очень важен принцип постепенности и последовательности. Если ты хочешь миллион – сумей сначала заработать миллион. Не удаётся миллион, вернись к 500 тысячам. Нельзя перепрыгнуть через ступеньку. Нужно идти вперёд поступательным продвижением, последовательно брать новые высоты. Задачи на себя нужно брать амбициозные, но выполнимые, как бы ни хотелось сразу к звёздам. Главное не сворачивать с пути к цели, преодолевая все препятствия. Человек, знающий чего хочет, принимает решение быстро, без сомнений, без раздумий и так же быстро становится успешен. Изначально для нас, как для любого новичка, ориентиром были лидеры рынка, на которых мы равнялись. Мы хотели быть как они или, как минимум, не хуже. А когда ты последовательно, раз за разом, делаешь свою работу хорошо – жизнь сама выводит тебя вперёд. Так случилось с «АЛЬКОН», теперь мы сами одни из лидеров.

– По поводу взятия новых высот: насколько мне известно, вы постоянно повышаете свой образовательный уровень.

Партнёр SIEGENIA-AUBI, компания «АЛЬКОН», один из лидеров на рынке ПВХ-конструкций Алтайского края, в марте 2013 г. отметила свой первый юбилей. Редакция «SIEGENIA-AUBI NEWS» встретилась с создателями «АЛЬКОН» Олегом Геннадьевичем и Аллой Аркадьевной Трубниковыми для разговора о сегодняшних достижениях и планах на будущее.



– К какому-то систематическому обучению мы пришли не так давно, до этого были разрозненные тренинги и семинары, которые мы посещали время от времени. Но оказалось, что когда ты обучаешь ТОП-менеджмент, но не обучаешься сам, в определённый момент это усложняет коммуникации. Поэтому мы сами прошли обучение и теперь передача знаний происходит не на основе какого-то нашего коммерческого чутья, мы употребляем одинаково понятную всем нашим руководителям терминологию, следуем одним и тем же бизнес-схемам – это ускоряет процесс коммуникации и принятия решений. Главный опыт, который мы извлекли из обучения – разделение функций владельца и директора. Это колоссальные нагрузки, когда обе функции возложены на одного человека. Чтобы совмещать развитие компании с извлечением прибыли нужно быть очень талантливым человеком, потому что приоритеты выбрать очень сложно. Этот вопрос мы решили успешно: «АЛЬКОН» развивается и приносит прибыль.

– Есть мнение, что обучать нужно и потребителя. Взращивать, так сказать, своего Идеального Заказчика. Вы с этим согласны?

– Конечно. Идеальный заказчик тот, который желает наш лучший продукт. Ему нужен не просто оконный блок, конструкция, которая решит его задачи. Он хочет самое лучшее окно. Он в курсе новинок, которые есть на рынке или, по крайней мере, желает услышать о новинках от нас и увидеть их в своём идеальном окне. Вот кто для нас Идеальный Заказчик. Мы постоянно находимся в своеобразном обмене с заказчиком. Заказчики сообщают, чего им хочется – «АЛЬКОН» предлагает решения. Мы всегда на острие нововведений. И мы обеспечиваем идеальные условия, в которых заказчик может реализоваться.

Не секрет, что мир сегодня поворачивается в сторону сбережения энергоресурсов. И наши заказчики нас в этом плане радуют. Мы предлагаем им энергосберегающие технологии, конструкции (окна, двери), которые сохраняют тепло. Конечно, не все осознают, что если они сегодня за окно заплатят дороже на 500-3000 рублей, это сэкономит им сумму от 30 000 рублей в ближайшие 15 лет эксплуатации конструкций. Мы с помощью разных акций привлекаем внимание, разъясняем заказчикам важность вопросов энергоэффективности. А для дилеров предлагаем широкую ассортиментную линейку, в которой есть энергоэффективные профильные системы и проводим семинары, посвященные этим вопросам.

– Какое событие в жизни компании стало за эти годы для вас самым ярким, любимым?

– Три года назад мы участвовали в грандиозном проекте: строительстве дома для четырёх розовых пеликанов, кото-

рые сбились с курса при миграции и случайно оказались у нас на Алтае в преддверии зимы. Тогда за их судьбой следили все жители края, а мы решили оказать реальную помощь и построить необходимое птицам жильё. Смета на строительство была внушительная, итоговые затраты превысили ожидания, но мы пошли на это и очень рады. Это вклад «АЛЬКОН» в развитие Барнаула, в его историю. С тех пор пеликан стал неофициальным талисманом компании, а с Барнаульским зоопарком мы подружились – его директор, Сергей Викторович Писарев, создал замечательное место, где люди могут отдохнуть. «АЛЬКОН» с удовольствием помогает зоопарку развиваться, а зоопарк служит нам площадкой для проведения разных мероприятий.

– Вы оба увлекаетесь лыжами. Спортивный характер сыграл свою роль в построении бизнеса?

Алла Аркадьевна: – Я очень давно занималась беговыми лыжами, сейчас уже стыдно называть себя спортсменкой. Но именно спорт дал мне понимание того, что есть цель и её нужно добиваться своим трудом.

Олег Геннадьевич: – Я занимался горными лыжами, тренировался на базе «Авальман» у Кизилова Сергея Ивановича. Теперь вся наша семья отдаёт предпочтение горным лыжам, любим кататься в Шерегеше. Благодаря спорту я понял, что всегда можно добиться чего-то большего, чем у тебя есть сейчас. Надо всегда стремиться к лучшему результату.

– Известному алтайскому бизнесмену лыжное прошлое, спортивная закалка помогли создать одну из крупнейших в России розничных продуктовых сетей. До каких высот планирует подняться «АЛЬКОН»?

– Нам приятно, что бизнесмен такого уровня наш земляк. Он, конечно, является для нас примером. Но у нас планы ещё более амбициозные. Мы хотим развиваться по типу франчайзинговой сети. Это подходящий формат для людей, которые хотят построить большой бизнес. А технологию франчайзинга можно совершенствовать бесконечно. Вот этим мы и займёмся в ближайшие годы, плюс будем совершенствовать продукт и услуги. Мы уверены, что «АЛЬКОН» через 90 лет отметит столетний юбилей как и SIEGENIA-AUBI. Мечтаем, что дети продолжат наше дело, что они будут успешно управлять компанией, которую мы построили и вести её к новым горизонтам. Мы считаем, что рынок светопрозрачных конструкций вечен. Ничему нет предела, ведь мы сами строим этот мир!

– Остается только пожелать, чтобы мечты воплотились в реальность! Олег Геннадьевич, Алла Аркадьевна, успехов вам и достижения всех поставленных целей! Спасибо за интервью.

Здоровье

Лето, ах, лето...

*Я так хочу,
Чтобы лето не кончалось,
Чтоб оно за мною мчалось,
За мною вслед...*

Здравствуйте, дорогие друзья!

Так уж повелось, что на последней страничке мы говорим с Вами о здоровье, о том, как сберечь его в наше нелёгкое время стрессов, плохой экологии и других негативных факторов... Но ведь здоровье можно не только сберечь, но и приумножить!

За окном долгожданное ЛЕТО! Горячая пора, когда всё вокруг живёт, радуется солнцу, теплу!.. В последнее время учёные ведут множество споров на тему, полезно ли солнце.

Несомненно!!! Солнышко дарит нашему организму витамин D, который так необходим для укрепления зубов и костей. Оно способствует повышению кислотной среды в крови, что делает человека бодрым и активным, а шоколадный загар делает нас привлекательными! Но не забываем, что во всём нужна мера, не зря в народе говорят: капля – лекарство, ложка – яд. Так и с солнцем!

Мы хотим быть здоровыми, красивыми и счастливыми, поэтому давайте будем учиться дружить с природой и правильно пользоваться её благами! В частности, солнечными лучами: пережив холодную промозглую погоду и вырвавшись из офисов, мы нередко забываем о правилах пляжного отдыха. Так как же правильно провести время на пляже?


Ни в коем случае не спите на солнце!

Врачи утверждают, что длительное лежание под солнцем вредно: оптимальный вариант – это движение. Купание, пляжные подвижные игры дарят отличное настроение, усиливают обмен веществ и огромным бонусом к этому является золотистый загар!

Не забывайте о наличии головного убора, солнцезащитных очков.

От палящего солнца тело нужно беречь, отдайте предпочтение тонким хлопковым вещам, которые защищают кожу от ожогов на 94 %.

Солнечные ванны лучше всего принимать в утреннее время,

до 11-ти часов, или после 15-ти часов, когда агрессивное излучение максимально задерживается озоновым слоем. Конечно же, пользуйтесь солнцезащитными кремами, подбирая их к Вашему типу кожи.

Отдых на природе дарит чудесное самочувствие и отменный аппетит!

Что же захватить с собой на пляж? Возьмите овощи, фрукты, орехи!

Это будет замечательный перекус.

А так же побольше чистой, негазированной воды!

Это важно, ведь на солнце организм теряет много влаги.

Солнце, воздух и вода – наши лучшие друзья!

Помните такую «кричалку» из детства, когда ровным строем шли купаться в пионерлагере на реку или на море?

Так какие у Вас планы на выходные? Может быть, выбраться на пляж весёлой компанией? И насладиться каждой минутой лета? Ах, как хочется, чтобы оно не кончалось...



Дорогие читатели! Для повышения качества работы по выпуску корпоративного издания департамент PR просит вас ответить на следующие вопросы:

Есть ли у вас информация, которая могла бы быть интересной нашим сотрудникам и опубликована в нашем издании? Если да, то расскажите об этом как можно подробнее.

Есть ли у вас какие-либо идеи по улучшению нашего корпоративного издания? Если да, то составьте, пожалуйста, список ваших рекомендаций.

Если вы были связаны со значимым для компании событием, не могли бы вы дать интервью?

Хотите ли вы поучаствовать в создании корпоративного издания в качестве журналиста и написать о жизни нашей компании? Если да, то свяжитесь, пожалуйста, с департаментом PR.

Ваши письма присылайте на info-ru@siegenia-aubi.com

Главный редактор «SIEGENIA-AUBI NEWS»
Дмитрий Крафт