

Читайте в этом номере:



**Вперед в будущее:
SIEGENIA-AUBI
в «Умном доме»**

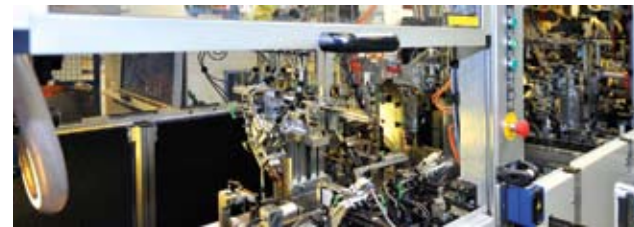
В конце октября самый настоящий, полноценно действующий «Умный дом» заработал на выставке High Tech Building - 2013. (стр.2)

WERKBANK



**Практическая база знаний:
он-лайн видео-помощь
для производителей СПК**

Бумажные инструкции остались в прошлом. Уникальный видеопортал SIEGENIA-AUBI для оконных компаний. (стр.13)



**«О.К.Н.А Маркетинг»
в гостях у SIEGENIA-AUBI**

В октябре 2013 года представители компании «О.К.Н.А. Маркетинг» и портала «ОКНА МЕДИА» – эксперты оконного рынка побывали в небольшом западногерманском городке Зиген (SIEGEN) (стр.4)

Корпоративная пресса SIEGENIA-AUBI KG

№6 Декабрь 2013

SIEGENIA AUBI NEWS

SIEGENIA-AUBI приглашает всех посетить свой стенд на выставке SibBuild 2014, которая пройдет в Новосибирске с 28 по 31 января 2014 года.

*С Новым
Годом!*



Поздравляем!

Дорогие друзья, уважаемые коллеги и партнеры!

Вот и подошел к концу еще один непростой, но увлекательный год, который принёс нам много новых и интересных знакомств, проектов, открытий.

Мы благодарим Вас за оказанное доверие и поздравляем с новогодними и рождественскими праздниками. Желаем Вам счастливых, безоблачных дней и пусть 2014 год будет наполнен личными достижениями и счастливыми моментами.

Руководитель по сбыту в Северо-Восточном регионе SIEGENIA-AUBI GRUPPE, Ханс Диль

Дерево вырастает сильным и крепким лишь там, где его постоянно сотрясают порывы ветра; терзаемое бурей, оно становится тверже и прочнее вонзает корни в землю; а те, что выросли в солнечных долинах, легко ломаются.

Сенека

Интервью

«ЦФО – это рынок покупателя в квадрате»



Понимание тенденций развития отечественного рынка оконных и балконных конструкций дает компании - производителю возможность определить перспективы и выработать стратегию развития своего бизнеса.

Последние макроэкономические тенденции, основанные на них прогнозы и практические рекомендации, формулирует **Олег Ардатовский**, руководитель по развитию Центрального региона России компании SIEGENIA-AUBI.

(Читать интервью на странице 7)

Инновации

Вперед в будущее: SIEGENIA-AUBI в «Умном доме»



Умный дом, интеллектуальное жилище – благодаря усилиям СМИ, эти понятия всем нам уже знакомы и понятны. Но вот тех, кто имел возможность лично увидеть, или, тем более, опробовать в действии технологии «умного дома» пока немного – во всяком случае, в России. Но теперь

и наши соотечественники смогли «прикоснуться к прекрасному», точнее, к умному и современному.

В конце октября самый настоящий, полноценно действующий «Умный дом» заработал на выставке High Tech Building - 2013. Так что же умеет «Умный дом»? Если вкратце – то, как минимум, самостоятельно включать-выключать музыку и ТВ-программы согласно вкусу клиента, поддерживать заданные микроклимат и освещение, обеспечивать наблюдение за домом в отсутствие хозяев – а управлять всем этим разнообразием можно и нужно с одного мобильного устройства. Функционал «Умного дома» был бы неполным без интеллектуальных продуктов SIEGENIA-AUBI: благодаря разработкам компании, «Умный дом» может следить за состоянием окон и дверей, а его владелец - открывать и закрывать створки одним движением пальца с планшета - даже если хозяин продвинутого жилища находится в другом здании. Или даже в другом городе или другой стране – возможности системы iWindow, подключаемой к окнам и порталам с автоматикой axxent drive, MH10, MHS400, практически безграничны.



Создавая линейку инновационных решений для «умного дома», SIEGENIA-AUBI оперативно отреагировала на зарождающийся тренд – у отрасли умных девайсов для дома самые радужные перспективы. Согласно данным ресурса umnydom.blogspot.ru, в краткосрочной перспективе сегмент "умный дом" в России будет расти на уровне 13-15%. Ресурс поясняет, что главными причинами автоматизации жилья для россиян остаются такие факторы как престиж, комфорт и безопасность. Все эти принципы лежат в основе интеллектуальных разработок SIEGENIA-AUBI. Ну а явный интерес к этим продуктам со стороны посетителей «Умного дома» - пожалуй, лучшее подтверждение востребованности и актуальности инноваций SIEGENIA-AUBI.

Поздравляем!

Поздравляем победителя акции «Upgrade your sales PORTAL» от SIEGENIA-AUBI.



21 ноября 2013 года завершился очередной проект SIEGENIA-AUBI «Upgrade your sales PORTAL», ориентированный на менеджеров, осуществляющих розничные продажи раздвижных конструкций с порталными системами. Принцип выбора победителя был очень прост – победил менеджер по продажам, реализовавший наибольшее число готовых изделий с фурнитурой PORTAL, который и стал счастливым обладателем ноутбука Samsung Titan i5. Эмоциями от победы с газетой SIEGENIA делится Оксана Качанова, руководитель отдела продаж ООО «Компания КПИ» г.Тюмень

«Когда компания SIEGENIA-AUBI объявила о начале акции «Upgrade your sales PORTAL» – мы были рады возможности участвовать, так как 5 лет назад мы уже были победителями одного из конкурсов, проводимых компанией. К тому же, мы всегда рады новым акциям SIEGENIA-AUBI – они для нас приятный стимул для дальнейшего развития продаж продуктов высокого качества. С компанией SIEGENIA-AUBI нас связывает более 10 лет тесного сотрудничества. Мы высоко ценим профессионализм и доброжелательность сотрудников компании SIEGENIA-AUBI, умение оперативно решать возникающие вопросы. Особую благодарность хочется выразить сотрудникам представительства в ЮФО за внимательное отношение к клиентам и высокие стандарты в их обслуживании.

А будущим участникам акций и читателям газеты SI-AU хочется пожелать побед. Не бойтесь участвовать – это очень здорово, победа очень часто оказывается ближе, чем может показаться. И не вешайте нос, если в первый раз не получилось стать победителем – нужно пробовать снова и снова!

Слово редактора

Дорогие друзья!

Новогодний декабрьский номер мы хотели сделать праздничным и опубликовать как можно больше интересного, позитивного, яркого. В SIEGENIA-AUBI NEWS нашлось место серьезным статьям, посвященным обзорам результатов прошедшего года и прогнозам на год наступающий. Но праздничный номер не был бы таковым без искренних поздравлений от наших клиентов и партнеров, впечатлений и эмоций от уходящего года.

Не сомневаюсь, что Новый, 2014 Год принесёт нам много приятных новостей, громких побед и радостных событий. Пусть он будет успешным для всех нас! С Новым Годом, Друзья!

Редактор SIEGENIA-AUBI NEWS
Иванова Ольга

Репортаж

«ОКНА МЕДИА» в гостях у SIEGENIA-AUBI

В октябре 2013 года представители компании «О.К.Н.А. Маркетинг» и портала «ОКНА МЕДИА» – эксперты оконного рынка – побывали в небольшом западногерманском городке Зиген (SIEGEN), многовековая история которого прославилась город своей металлургической промышленностью и производством высококачественной стали. Конечной целью поездки гостей из России стал завод компании SIEGENIA-AUBI KG, основанный 99 лет назад Вильгельмом Йегером и, вот уже 4 поколения, управляемый его наследниками. Наглядно познакомиться с эволюцией производства оконной фурнитуры от «элементарной до ультрасовременной» представителей «О.К.Н.А. Маркетинг» и «ОКНА МЕДИА» пригласил владелец компании - Wieland Frank (Виланд Франк) - правнук основателя SIEGENIA-AUBI Вильгельма Йегера.



Поездка обещала быть яркой и насыщенной. За несколько дней пребывания в Германии нам предстояло посетить два завода компании, познакомиться со всеми этапами производства современной оконной фурнитуры, и, конечно же, лично встретиться с владельцем группы компаний SIEGENIA-AUBI, господином Виландом Франком.

Масштабы территории, наличие многочисленных производственных, складских и административных комплексов в компании SIEGENIA-AUBI, действительно, поражают. Немецкая чистота и порядок царил вокруг, а на площади перед главным административным корпусом развивался Российский флаг в честь приезда гостей из России.

Во время беседы г-н Франк поведал нам историю успеха своей компании, рассказал о заводах и особенностях производственных процессов, поделился планами на будущее, охотно ответил на все интересующие нас вопросы.

Знакомство с заводом для нас продолжил господин Thorsten Diehl (Торстен Диль), который оказался очень приветливым и общительным молодым человеком, сумевшим всего

за несколько часов в деталях поведать нам о процессах производства оконной фурнитуры от начала до конца.

Уровень автоматизации на заводе поражал: сложные стальные машины, выстроившиеся рядами, неустанно и безошибочно выполняли свою работу, временами оповещая немногочисленных служащих цехов о завершении той или иной операции. Стоит отметить, что процент производственного брака составляет не более одной сотой процента, да и тот не проходит мимо глаз внимательных контролеров. Закончив знакомство с цехами, Торстен сопроводил нас в испытательный центр компании, где десятки роботов открывали и закрывали окна, тысячи раз повторяя привычные каждому из нас движения, делая это с единственной целью - выявить в изделии слабые места.

Действительно, робототехника была везде!

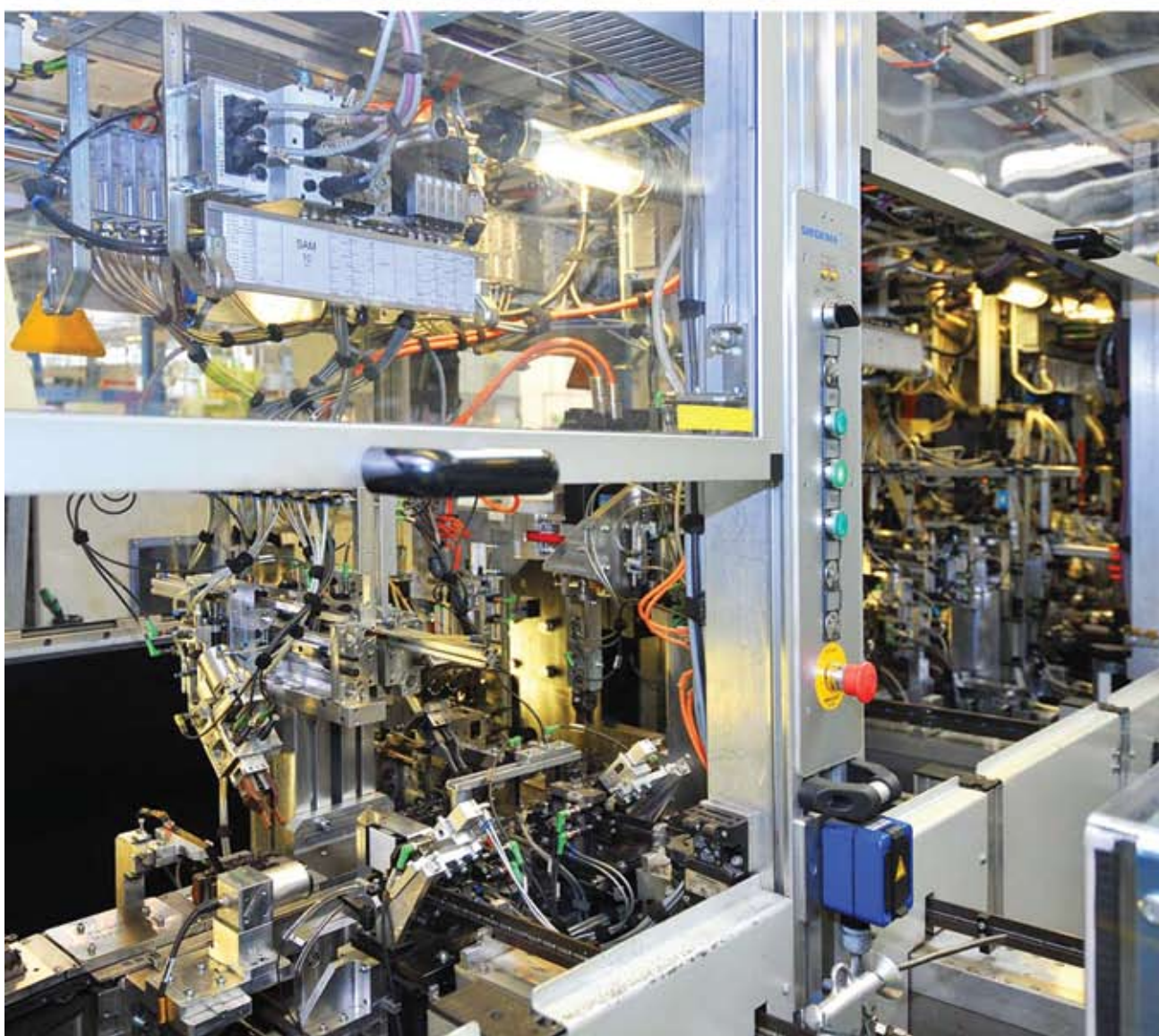
Но любой робот нуждается в заботе человека и, чем робот сложнее, тем квалификация обслуживающего его работника должна быть выше. Хочется отметить, собственный учебный центр компании, готовящий из вчерашних выпускников колледжей будущих специалистов и технологов.

Любой робот нуждается в заботе человека и, чем робот сложнее, тем квалификация обслуживающего его работника должна быть выше.

Экскурсия по заводу подходила к концу, и на следующий день нас ожидала новая, не менее увлекательная поездка в город Хермискайля. Там нам предстояло побывать еще на одном заводе компании SIEGENIA-AUBI, производящим раздвижные оконные конструкции «PORTAL» - выдающееся техническое и дизайнерское решение, прекрасно зарекомендовавшее себя во многих домах и офисах мира в Европе.

Дорога до Хермискайля заняла несколько часов, и мы вдоволь налюбовались пейзажами осенней Германии, а также бытом трудолюбивых фермеров. Трудолюбие и любовь, которые вкладывают фермеры в своё дело, является показателем того, что не только самые технологичные процессы и новейшее оборудование являются залогом качества и надежности немецких продуктов, но и ответственное отношение людей к работе. Завод, расположенный в пригороде Хермискайля, гармонично вписывался в местный ландшафт. Невысокие производственные здания завода уютно расположились в окружении аккуратно стриженных лужаек

Репортаж



и декоративных деревьев, созданных с настоящей любовью. На месте нас встретил директор завода – господин Kohlhaas Bernd (Кольхас Бернд). После короткого инструктажа по технике безопасности он пригласил нас осмотреть производство и познакомиться с испытаниями различных порталных систем, производимых компанией SIEGENIA-AUBI. Так, переходя из одного цеха в другой, мы стали свидетелями замысловатого процесса создания надежной и привлекательной оконной конструкции, способной эффектно подчеркнуть интерьер любого загородного дома, офиса или гостиничного комплекса. Кругом все та же автоматика, приветливый персонал, чистота и особый «немецкий» порядок на рабочих местах.

Традиции, созданные компанией SIEGENIA-AUBI за вековую историю, позволяют ей по праву считаться одним из самых передовых производств оконной и дверной фурнитуры в мире.

Многие инновационные решения, предложенные компанией SIEGENIA-AUBI оконному рынку, по сей день остаются наиболее востребованными и позволяют создавать качественные окна, сочетающие в себе надежность, долговечность и простоту использования при любых погодных условиях.

Инновации, качество используемых материалов и производимой продукции, любовь к труду и внимание к деталям – преимущества, давно ставшие визитной карточкой компании SIEGENIA-AUBI KG. Компании, прочно зарекомендовавшей себя как надежного партнера по бизнесу, поставщика высококачественной продукции и создателя комплексных решений на самом высоком уровне технологического развития.

Репортаж

1500 км за 17 часов

или как мы ездили по заводам Германии

Поездки клиентов в Германию по приглашению фирмы SIEGENIA-AUBI уже давно стали доброй традицией. Обычно клиенты посещают завод, испытательную лабораторию, учебный центр и главный офис SIEGENIA-AUBI в Wilnsdorf-Niederdielfen. Реже клиенты посещают заводы SIEGENIA-AUBI в городах Хермескайль и Фельберт. А клиентам из компаний «Фабрика Окна» (Москва) и «ЛИК» (Обнинск, Калужская область) кроме производств SIEGENIA-AUBI было интересно посетить немецкие фирмы, изготавливающие окна и двери с фурнитурой SIEGENIA-AUBI, познакомиться с процессом производства от А до Я, оценить организацию складов и логистики, пообщаться с коллегами и найти ответы на многие интересующие вопросы.

Поэтому главной задачей этой поездки была возможность перенять многолетний опыт немецких коллег, а также «вывести секреты и особенности» технологических процессов и успеха. После тщательной подготовки в середине ноября состоялся первый в истории клиентских поездок экспериментальный выезд на заводы фирм-переработчиков. В этой поездке клиентов сопровождали сотрудники Представительства SIEGENIA-AUBI Михайлов Алексей и Белянчикова Татьяна.

День первый. 13.11.13

Число «13» дало о себе знать уже в начале поездки. Во-первых, только утром стало известно, что количество участников уменьшилось на 1 человека. Форс-мажорная ситуация у одного из клиентов. Во-вторых, вылет рейса задержали более чем на час. В результате этого нарушился наш временной график, расписанный по часам и минутам. В-третьих, несколько раз в пути мы сталкивались с ремонтом дорог, и приходилось по-новому перекраивать маршруты.

А путь наш лежал в городок Витплих, где нас с нетерпением ждали к 13.00 на фирме **HELLMUT MEETH**.

Компания **HELLMUT MEETH** – это семейная компания, которая более 20 лет производит окна и двери из ПВХ и алюминия для немецкого и европейского рынков. Входит в 20-ку лучших фирм-производителей окон и дверей в Германии. Окна и двери изготавливаются на фурнитуре TITAN iP (SI-AU). Профиль – GEALAN. Объем выпуска – 400 ед./день. Компания известна своими высококвалифицированными специалистами, а также прочными корпоративными традициями.

К 15.00 мы добрались до места назначения. Нас встречал лично владелец компании г-н **Hellmut Meeth** и руководитель отдела маркетинга г-н **Johannes Salm**. То, что нас ждали с нетерпением, стало ясно, как только мы вошли на производство – для нас были накрыты столы с приветственным фуршетом. Несмотря на нашу задержку, усталость и голод мы, все-таки, попросили сначала показать нам производство. Как говорится, сначала – дело, потом можно и кофе попить.

Г-н **Hellmut Meeth** провел нас по всему производственному цеху, показал и рассказал все о процессе производства: от самого начального этапа до этапа складирования готовой продукции. Мы наб-



Немного статистики:

Продолжительность поездки – **5 дней**

Количество посещенных фирм-переработчиков – **3**

Количество посещенных производств – **5** (в том числе второе производство одной из фирм и производство SIEGENIA-AUBI в Нидердильфен).

Пробег по дорогам Германии на арендованном автомобиле – **1500 км**

Общее время нахождения в пути «за рулем» - **17 часов**

Количество гостиниц для проживания – **3**

Количество посещенных стран – **2** (Германия, Нидерланды)

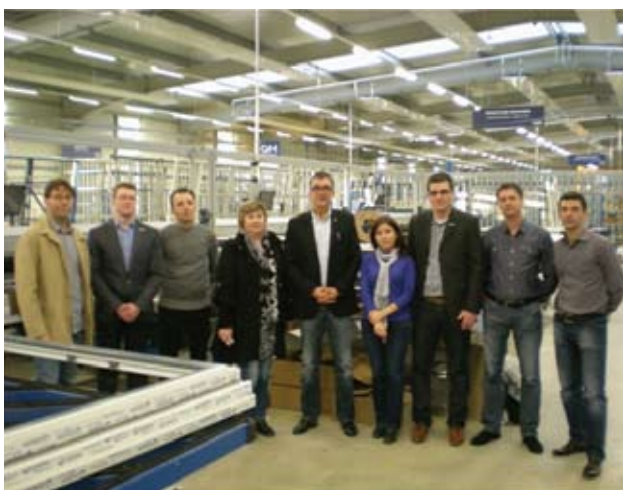
Достижение целей поездки – 100%

людали и за автоматизированными процессами сборки окон, и за тем, какие функции выполняют рабочие. Г-да **Hellmut Meeth** и **Johannes Salm**

охотно отвечали на все вопросы клиентов и познакомили нас с инновационной производственной разработкой компании **HELLMUT MEETH – MLine**.

Далее нам предстояло совершить очень длинный переезд на другой конец Германии, с юго-запада на северо-восток, чтобы на следующий день продолжить знакомство с очередной фирмой. 5,5 часов в пути, остановка на поздний ужин – и мы на месте.

В городок Хальберштадт мы прибыли глубокой ночью по немецкому времени, или ранним утром по-нашему. Сил хватило лишь на то, чтобы открыть свой номер в гостинице и завести будильник на 07.00 уже настоящего дня.



День второй. 14.11.13.

Сегодня нам по плану предстояло посетить два предприятия. К 09.00 нас ждали в городке Ошерслебен на фирме **KEBOTHERM**.

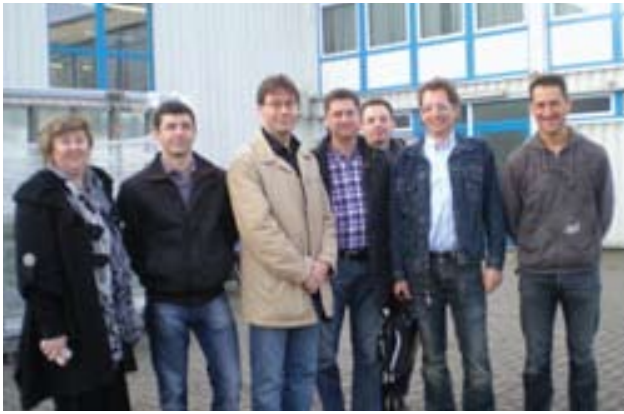
Компания **KEBOTHERM** – производитель окон и дверей из ПВХ в Восточной Германии. История компании уходит корнями в 1948 год, когда **Josef Pollmann** основал ремесленное предприятие. Первое окно ПВХ компания выпустила в 1965 году. В 1982 году ремесленное предприятие обрело имя **Extertaler Fensterbau Pollmann GmbH & Co. KG**. А в 2001 году произошло её слияние с компанией **Kebotherm** (основанной в 1992 году), и до настоящего времени компания носит название **KEBOTHERM**. Компания имеет две производственные площадки. Профиль – **КВЕ**. Объем выпуска – 200 ед./день.

Встречали нас г-н **Ralf Böttcher**, руководитель производства и региональный менеджер SI-AU г-н **Jens Grelich**. В производственном цехе компании мы оценили качество налаженного производственного процесса по изготовлению стандартных окон из белого профиля. Но, в ходе беседы мы узнали, что у **KEBOTHERM** есть еще одно производство для изготовления нестандартных окон, окон с окрашенным профилем и дверей, куда клиенты также захотели заглянуть, и мы попросили г-на **Jens Grelich** организовать нам дополнительную экскурсию на второй завод. После экскурсии нас ждал очередной переезд в городок Беверунген на фирму **MAHRENHOLZ**.

Корпоративная пресса SIEGENIA-AUBI KG

№6 Декабрь 2013

Репортаж



Компания **MAHRENHOLZ** – производитель окон и дверей из ПВХ, алюминия и дерева. Более 30 лет на оконном рынке. Входит в 20-ку лучших фирм производителей окон и дверей в Германии. Имеет 8 производственных площадок: 6 – в Германии и 2 – в Швейцарии. Полностью автоматизированное производство, оснащенное суперсовременным оборудованием. Профиль – **REHAU**. Объем выпуска – 200 ед./день.



Региональный менеджер SI-AU - **Frank Dorow** и руководитель производства фирмы **MAHRENHOLZ** в г. Беверунген г-н **Grewe** провели для нас обзорную экскурсию по обширным площадям цеха с высококлассным оборудованием. Затем, как обычно, вопросы-ответы, фото на память – и снова в путь. На этот раз уже в родной Зиген.

Сегодня план по посещению заводов был перевыполнен (вместо одного завода фирмы **KEBOTHERM** нам удалось попасть на два). Как и предыдущий, этот день был насыщенным. Поэтому, разместившись в гостинице **Pfeffermühle**, мы отправились в центр Зигена на вечернюю прогулку и ужин в монгольском ресторане **Чингиз-Хан**. Этот ресторан стал уже давно излюбленным местом для наших сотрудников благодаря вкусной и здоровой пище, огромному разнообразию блюд и уютному интерьеру. К ужину присоединились наши коллеги **Alexander Maier** и **Marina Benke**, которые помогали нам в организации этой поездки.

День третий. 15.11.13.

К 09.00 мы прибыли в Нидердильфен, в **SIEGENIA-AUBI**, где нас встретила **Marina Benke**. После краткой презентации для клиентов о нашей фирме нас поприветствовал г-н **Wieland Frank**, и мы отправились на экскурсии. Сначала клиентам показали испытательную лабораторию и учебный центр



SIEGENIA-AUBI. Потом нас провели по заводу и показали процесс изготовления фурнитуры.

Клиенты впервые посетили производство и фирму **SIEGENIA-AUBI**, поэтому все, что они увидели, произвело на них огромное впечатление. После экскурсий нас ждал сытный и вкусный обед - первый полноценный горячий обед за прошедшие три дня. Постоянные переезды и большие расстояния не позволяли нам отвлекаться на длительные обеденные перерывы. В основном были короткие перекусы по дороге, а горячая еда – только на ужин.

Фирма **SIEGENIA-AUBI** была конечным пунктом деловой части нашей поездки. План посещения был перевыполнен, и теперь мы имели полное право на небольшой заслуженный отдых.

Распрощавшись с **SIEGENIA-AUBI**, мы взяли курс на Дюссельдорф. После размещения в гостинице у нас оставалось немного времени на то, чтобы купить сувениры и подарки родным и друзьям (крупные магазины в Германии закрываются в 20.00). Затем мы сдали машину и отправились в самый популярный пивной ресторан Дюссельдорфа – «**Alter Schumacher**». Ведь было бы неправильно побывать в Германии и не попробовать настоящего немецкого пива, аппетитной свиной рульки, жареных сосисок, квашеной капусты – словом традиционной немецкой кухни. В «**Alter Schumacher**» нас не испугало ни огромное количество народа, ни гул со всех сторон. Напротив, это мы пугали местных посетителей количеством и объемом заказанных блюд на нашем столе. Наш столик находился у входа в ресторан, поэтому немцы, выходя из ресторана, зачарованно приковывали взгляд к количеству наших блюд, их глаза расширялись, а головы непроизвольно выворачивались до тех пор, пока они не достигали выхода. Это было очень забавно.



После плотного ужина у нас появились новые силы, чтобы пройтись по ночному Дюссельдорфу. Мы прогулялись по старому городу, по набережной Рейна. Город уже готовился к Рождеству. Во многих местах уже стояли нарядные елки, в витринах были представлены сказочные сцены на тему Рождества – заводные игрушечные зверушки катались на санках с гор, пекли рождественские пряники, пели песни и украшали свои норки... Уставшие, но довольные мы вернулись в гостиницу. Завтрашний день обещал нам увлекательное путешествие.

День четвертый. 16.11.13.

Всем известна поговорка «Делу – время, потехе – час». Этим «часом» стала для нас суббота, когда мы поехали на однодневную экскурсию в Амстердам.

Вопрос на засыпку: Нидерланды и Голландия – это одно и то же? Это название страны? Большинство думают, что да. Но это заблуждение. Королевство Нидерланды – это государство, которому почти 250 лет, в нем проживают 16 млн. жителей и разговаривают на официальном государственном языке – нидерландском. А Голландия – это одна из его 12-ти провинций. Провинция самая богатая, могучая и плодородная, с огромными площадями пастбищ и лугов. На полях провинции Голландия выращивают овощи, фрукты и цветы, которые затем экспортируют во все страны Европы с пометкой *made in Holland*. Именно поэтому Голландия у всех на слуху и воспринимается нами как название страны. Теперь мы знаем, что это не так. Города в Нидерландах находятся настолько близко друг от друга, что транспортным сообщением между ними служат обыкновенные городские трамваи. Нам, россиянам, это трудно даже представить. Амстердам встретил нас хорошей погодой. Нам удалось покататься на лодке по каналам старого города, совершить пешеходную экскурсию по известным местам, отведать настоящие говяжьи стейки в аргентинском ресторанчике. Даже хватило времени на покупку сувениров. Те, кто хоть один раз побывал в Амстердаме, согласится, что всю атмосферу этого свободного, красивого и необыкновенного города нельзя описать в нескольких предложениях. Поэтому, лучше посоветуем вам обязательно съездить в Амстердам и увидеть все собственными глазами.



День пятый. 17.11.13.

Обычный день отъезда: такси в аэропорт, регистрация на рейс, дьюти-фри, вылет, прилет - весь день прошел в дороге. Учитывая разницу во времени, казалось, что день быстро закончился. Позади – недосыпания, дороги, встречи, огромный объем информации. Впереди – понедельник и новая рабочая неделя.

Любое путешествие считается удачным, если в результате достигаются поставленные цели и клиенты довольны. Цитируем слова директора завода «**ФАБРИКА ОКОН**» Гаврилюк Анжели: «Поездка дала хороший заряд позитива и теперь можно покорять любые вершины. Сейчас мы с Томасом готовим план мероприятий по итогам поездки, и наши сотрудники с большим нетерпением ждут изменений».

В заключение хочется поблагодарить всех, кто помогал нам в организации данной поездки. Сотрудников SI-AU: Бенке Марину, Бабенко Юлию, Майера Александра, Fr. Dorit Berger-Priemer, Hrn. Jens Grelich, Hrn. Frank Dorow. Принимающие стороны: Hrn. Hellmut Meeth, Hrn. Johannes Salm, Fr. Jeniffer Lehnen (Fa. Hellmut Meeth), Hrn. Ralf Böttcher (Fa. Kebotherm), Hrn. Grewe (Fa. Mahrenholz).

Особое спасибо говорим и нашим клиентам, без которых эта поездка бы не состоялась: Игорю Пашанину (генеральный директор компании «Фабрика Окно») - за идею посещения фирм-переработчиков и информационную поддержку во время поездки, Александру Лаврухину (генеральный директор компании «ЛИК»), который заменял Алексея Михайлова за рулем при длительных переездах, Гаврилюк Анжеле (директор завода «Фабрика Окно») и Тонакянну Томасу (технический директор «Фабрика Окно») – за профессиональный интерес ко всем процессам производства на посещаемых фирмах, актуальные вопросы и внимание.

Интервью

«ЦФО – это рынок покупателя в квадрате»

- руководитель по развитию центрального региона Олег Ардатовский о специфике работы на сложном рынке.



Понимание тенденций развития отечественного рынка оконных и балконных конструкций дает компании - производителю возможность определить перспективы и выработать стратегию развития своего бизнеса. Последние макроэкономические тенденции, основанные на них прогнозы и практические рекомендации, формулирует **Олег Ардатовский**, руководитель по развитию Центрального региона России компании SIEGENIA-AUBI.

– Олег, Вы работаете в Центральном федеральном округе. ЦФО занимает лидирующую долю по объемам потребления и производства СПК, было бы интересно более детально рассмотреть рынок региона. Какова специфика работы округа? Есть ли свои особенности рынка ЦФО по отношению к общероссийскому?

Центральный регион выделяет, прежде всего, своего рода флагманская позиция – многие тенденции, которые впоследствии в той или иной мере будут испытывать рынок в целом, в ЦФО почти всегда проявляются первыми. Исторически сложилось так, что регион, в котором первым началось массовое производство и потребление современных СПК, будет первым вступать в ту или иную фазу рыночного развития. С этой точки зрения, уральским или сибирским коллегам, наверное, живется немного легче – стоит внимательно посмотреть на рынок ЦФО, и можно понять, что ждет региональный рынок в ближайшем будущем.

Этот же принцип действует в том числе и в отношении степени зрелости рынка – уровень насыщения рынка ЦФО выше, чем аналогичные показатели других регионов. На данный момент ЦФО показывает неплохие объемы: у Центрального округа доминирующая доля, как по потреблению, так и по производству СПК – по разным оценкам, она составляет 30-35% от общероссийского рынка. Однако, по нашим данным, кривая потребления имеет нисходящий тренд, поэтому динамика объемов округа ближайших нескольких лет будет иметь отрицательную величину. Объясняется это не только уменьшением спроса со стороны частного сектора, но и стагнацией в строительном сегменте региона. Это вносит свои коррективы в виде ужесточающейся конкуренции, заставляющей переработчиков максимально оптимизировать свои бизнес-процессы, что в свою очередь означает пересмотр отношений с партнерами-поставщиками.

– Чего именно требует клиент от поставщика комплектующих сегодня? Что отличает оконные компании ЦФО от, скажем, производителей южного региона?

В ЦФО высокая концентрация производств: в регионе много крупных производителей СПК, а также компаний-гигантов с оборотом около миллиона конструкций в год. Крупные компании всегда инвестируют в производство: на заводах используется современное оборудование, все линии автоматизированы, руководители интересуются новыми технологиями производства, управления, рекламы. Это накладывает свой отпечаток на требования клиента в отношении сервиса от своих партнеров. Клиенту уже не интересна просто поддержка, ему необходимы комплексные меры: и техническое сопровождение, и консультации на производстве, и маркетинговая составляющая. О качестве продукта речи даже не идет – здесь не может быть никаких компромиссов. При этом у клиента достаточно жесткие требования по цене - фактически, покупатель желает получить качественный продукт с высоким уровнем сервиса, с многоплановой поддержкой, и этот продукт должен быть дешевым, ну или как минимум недорогим. Это позиция абсолютного большинства клиентов, и наша задача – эффективно работать в этих условиях, выстраивать партнерские отношения так, чтобы клиент остался доволен.

Добавлю, что сегодня правила на оконном рынке диктует клиент – что, конечно, не новость, но ЦФО – это рынок покупателя «в квадрате». В условиях очень жесткой конкуренции, когда за каждую компанию-переработчика идет настоящая схватка, клиент хорошо осознает силу собственной позиции, поэтому даже очень небольшой промах или отставание от конкурента со стороны производителя может спровоцировать потерю клиента.

– Получается, что ЦФО можно смело отнести к «сложным» рынкам – высокая степень насыщения и конкуренции, малые перспективы роста. Что можно сказать о показателях SIEGENIA-AUBI в этих непростых условиях в рамках региона?

Результативно работать в таких условиях не просто, но зато по-настоящему увлекательно. Главное – попытаться переломить свое отношение к процессу, сложный рынок – это не время упадка, а время возможностей. Прежде всего потому, что сложные задачи – это всегда вызов, стимул активизироваться, проявить свои лучшие качества, применить нестандартное мышление и пойти на разумный (и иногда даже неразумный) риск, чтобы добиться цели. Результаты нашей работы за этот год – более чем достойные – в этом году продажи SIEGENIA-AUBI в регионе увеличились на 10%, и это несмотря на падение рынка примерно на аналогичные 10%. На нашем счету несколько значимых переходов из числа крупных компаний-производителей. Также удалось увеличить доли наших продуктов у существующих клиентов. Год оказался удачным и для продвижения линеек особых продуктов SIEGENIA-AUBI – порталов, дверной фурнитуры, проветривателей, техники для зданий.

Олег, такие показатели, безусловно, заслуживают уважения. Было бы интересно узнать о секретах Вашего успеха. На что Вы делаете ставку в своей работе?

В продажах существует одно очень важное правило (его вряд ли можно назвать секретом, однако про него нередко забывают): настоящего успеха в сбыте можно добиться только в абсолютной уверенности, что продаешь лучший на рынке продукт. Мне в этом отношении очень повезло – компания SIEGENIA-AUBI предлагает действительно первоклассные решения. На сегодняшний день у нас наиболее сбалансированное портфолио в сегменте оконной фурнитуры. Два бренда – FAVORIT и TITAN AF – образуют мощный тандем, который отвечает самым разным потребностям клиента.

TITAN AF – это фурнитура нового поколения: в системе заложены уникальные технические решения, которых нет ни у одного из наших конкурентов. Это очень важно, эти преимущества легко конвертируются в маркетинг клиента: для конечных потребителей разработана коммуникационная концепция в виде наглядных и доступных для понимания свойств продукта, поднимающих ценность готового изделия.

Надежный, проверенный временем FAVORIT обладает оптимальным набором потребительских свойств в базовом варианте плюс множество дополнительных опций (различные типы проветривания, противозломность и т.д.) Мы предлагаем партнеру продукт, за который он может быть полностью уверен с точки зрения качества, но при этом FAVORIT имеет определенный запас по созданию лучшего ценового предложения.

У фурнитурных систем SIEGENIA-AUBI есть еще одна «фишка» - универсальная петлевая группа позволяет успешно использовать оба продукта – FAVORIT и TITAN AF на одном производстве без ущерба для общей производительности, минимизируя возможные потери во времени сборки изделий. Это огромное преимущество, которое мы можем предложить сегодня на рынке оконной фурнитуры.

Говоря о стратегии сбыта - предлагаете ли Вы что-то уникальное, нечто, выходящее за рамки стандартных условий, которые предлагают остальные поставщики?

Я убежден, что в отношениях с клиентом не должно быть сильного формализма, стандартизации, как бы привлекательно с точки зрения экономии ресурсов это не казалось. Формируя стратегию работы с каждой оконной компанией, мы внимательно изучаем ее особенности, потребности и вектора развития. Далее разрабатывается индивидуальная стратегия поддержки, обеспечивающая клиенту комфортный режим работы с SIEGENIA-AUBI. Понятие «комфорта» включает в себя не только продуктовую составляющую, но и совместные маркетинговые программы, помощь в оптимизации производственных процессов, обучение персонала фирмы - партнера на всех уровнях и многие другие виды поддержки. Только так можно добиться лояльности существующих клиентов и перехода новых. С другой стороны, SIEGENIA-AUBI осуществляет поставки через дилерскую сеть, и с дилером также необходимо тесно сотрудничать, работать в паре, чтобы обеспечить комфорт для клиента. Выстраивание доверительных отношений в цепи «производитель фурнитуры – дилер – производитель СПК» я считаю также неотъемлемой частью своей работы.

– На календаре декабрь, и в конце года логично не только подвести итоги, но и попытаться заглянуть в будущее. Для любого руководителя, и тем более руководителя Вашего уровня и профиля, осознанное и глубокое понимание перспектив рынка становится основой основ, базой для тактического и стратегического планирования всех направлений работы. Поделитесь с читателями Вашей точкой зрения о динамике развития рынка на 2014 год и более отдаленную перспективу.

2013 год, несмотря на все ожидания, показал спад более чем на 10% по отношению к предыдущему году, с этим уже согласились многие участники рынка. На данный момент нет оснований ожидать положительной динамики в ближайшие годы. Если говорить о российском рынке в целом, то, с моей точки зрения, в перспективе на 3 года, общая динамика рынка будет негативная, но падение рынка будет составлять не более 3-5% в год. При этом будут распределяться доли потребления окон по округам. Я предполагаю, что хороший рост покажут Поволжский и Уральский округа. Что касается позиции SIEGENIA-AUBI, то на 2014 год у нас достаточно амбициозные планы: мы рассчитываем увеличить свои объемы в ЦФО как минимум на 5 - 7%.

– Олег, этот выпуск газеты SIEGENIA-AUBI NEWS новогодний и праздничный, поэтому разрешите поздравить Вас с Наступающим Новым Годом и пожелать добра, уюта и тепла в Вашем доме, а также новых успехов в профессиональной сфере!

Спасибо! В свою очередь, хочу пожелать всем читателям SIEGENIA-AUBI NEWS здоровья, успехов и семейного благополучия. Отдельно хотелось бы пожелать успешного развития и новых достижений в Новом году, в работе и в личной жизни.

И обязательно хотелось бы пригласить Вас познакомиться ближе с миром SIEGENIA-AUBI в новом году, тем более, что этот год будет для нас юбилейным. С наступающим!



Скрытолежащая фурнитура TITAN axhent: дизайнерские решения для требовательных клиентов

Общеизвестный факт: сегодняшний оконный рынок – это рынок покупателя, и именно его настроения и запросы формируют ассортимент предложения, а задача привлечь покупателя – иногда по принципу «цель оправдывает средства» становится на передний план. К сожалению, в данной ситуации продавцы оконных конструкций часто выбирают наиболее простое средство конкурентной борьбы – цену. Именно ценовая борьба становится основным видом конкуренции на рынке конечного потребителя.

Ценовой прессинг и волной следующие за ним ценовые войны крайне отрицательно отражаются на всех участниках рынка – от уменьшения маржинальности страдают как производители комплектующих и готовых изделий, так и продавцы окон. Да и частные клиенты нередко бывают разочарованы качеством установленных изделий.

Как можно уйти от губительной ценовой конкуренции?

Мнение о том, что потребитель требует дешевое окно, – в большей степени не ошибочно. Потребитель требует не дешевого окна – ему необходим качественный, «вкусный» продукт с адекватной ценой. Задача продавца – перенести фокус клиента с цены на продукт, правильно его преподнести, привлечь внимание покупателя на выгоды и преимущества покупки высокотехнологичного изделия, изготовленного с использованием качественных комплектующих. Заинтересовать требовательного покупателя могут изделия необычной конструкции, например, окна со скрытолежащей фурнитурой TITAN axhent от SIEGENIA-AUBI.

Чем могут быть интересны СПК со скрытолежащей фурнитурой TITAN axhent?

Во-первых, подобные конструкции выглядят современно и эстетически более гармонично, чем их стандартные аналоги. Простота форм и ровные линии в современной оконной архитектуре могут быть нарушены петлевой группой, располагающейся на раме.

Использование скрытолежащей фурнитуры TITAN axhent поможет избежать подобных нюансов и придать готовому изделию оптически элегантный внешний вид. Именно этот фактор может стать решающим для клиентов, озабоченных созданием современного интерьера.

Во-вторых, использование скрытолежащей фурнитуры TITAN axhent позволит увеличить световое пространство конструкции, позволяя естественному освещению более свободно проникать в помещение.

Кроме того, в скрытолежащей фурнитуре TITAN axhent заложены самые современные потребительские свойства – TITAN axhent принадлежит к линейке инновационной фурнитурной системе TITAN AF от SIEGENIA-AUBI. Представляя собой фурнитуру нового поколения, TITAN axhent отличается особой надежностью, долговечностью и комфортом в управлении окна – особое благородство хода створки чувствуется с первого поворота ручки. Защита от взлома обеспечивается разнообразием соответствующих решений вплоть до класса безопасности WK2.

Немаловажным фактором для производителей являются преимущества в монтаже и логистике деталей фурнитуры, характерные для всей линейки TITAN.



Процессы переборки и монтажа фурнитуры становятся более рациональными, так как номенклатура обвязки существенно уменьшена (вплоть до 4-ех деталей). Использование фурнитуры TITAN axhent может заметно уменьшить затраты на хранение фурнитуры. Из новых картонажей можно будет брать детали, даже тогда, когда все сложено штабелями. Отпадает и необходимость возврата тары благодаря „умной“ системе утилизации отходов.

TITAN axhent обладает существенным практическим преимуществом: отсутствие верхней петли пережимающей внутренний контур уплотнителя гарантирует 100% защиту от продувания

Преимущества TITAN axhent убеждают не только производителей и продавцов СПК: TITAN axhent – это фурнитура, отмеченная рядом авторитетных наград, в том числе специальным призом за современный дизайн в рамках авторитетного конкурса дизайнерских проектов.

RED DOT DESIGN AWARDS – это почётная награда в области дизайна, присуждаемая немецким Центром дизайна земли Северный Рейн – Вестфалия. Главный символ RED DOT DESIGN AWARDS – стилизованная «Красная точка» – разработан в 1991 году известным графическим дизайнером Отлем Айхером. Награда вручается дизайнерам и компаниям-производителям за выдающееся качество и особые достижения в дизайне товаров широкого потребления. Работы, отмеченные наградой, выставляются в Музее дизайна Red Dot в Эссене, являющимся на сегодняшний день крупнейшим в мире собранием достижений современного дизайна. Одним из призеров 2011 года стало пластиковое окно с скрытолежащей петлевой группой TITAN от компании SIEGENIA-AUBI. Окно WiVinci было отмечено наградой за инновационный, концептуальный дизайн.





Возможности фурнитуры FAVORIT и TITAN AF при дооснащении окна

Современная фурнитурная система немного напоминает конструктор. Чем разнообразней детали конструктора, тем шире становятся возможности по созданию задуманных конструкций. Соответствовать требованиям предъявляемым клиентами, расширить ассортимент выпускаемых изделий, наконец, повышение ценности и привлекательности продукции станет возможным благодаря наличию в фурнитурной системе элементов для дополнительных опций.

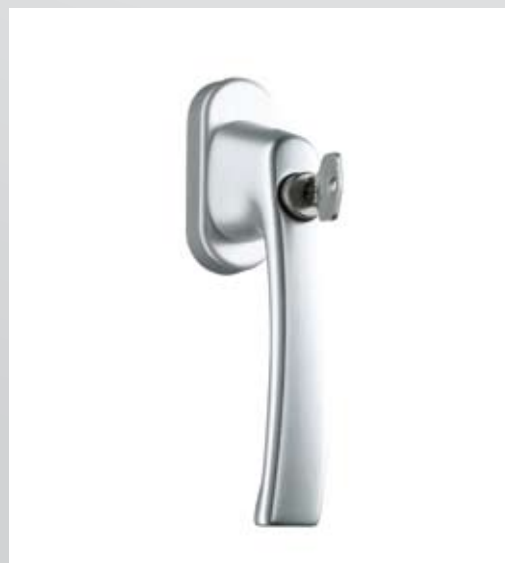
Следуя этой тенденции, немецкий производитель „SIEGENIA-AUBI“ предлагают переработчикам широкий спектр дооснащения окна в фурнитурных системах FAVORIT и TITAN AF.

На фурнитуру в современной СПК возложены различные задачи. С основными, такими как закрывание и открывание створки в поворотном и поворотно-откидном режиме, справляется стандартный комплект. Однако проветривать помещение, полностью откинув створку и сохранить комфортный микроклимат не всегда получается. В этом случае можно, дооснастив комплект фурнитуры вариантом дополнительного проветривания, сделать окно более удобным и, соответственно, привлекательным. Фурнитуры компании „SIEGENIA-AUBI“ предлагают широчайший выбор подобных элементов. Это хорошо известные щелевое и варьируемое многоступенчатое проветривание. Данные виды проветривания встречаются в настоящее время во многих фурнитурных системах в том или ином виде. Но с системами FAVORIT и TITAN AF возможна установка у уникальных вариантов. Например, интересное запатентованное фирмой устройство «Зима-лето» позволяет организовать энергоэффективное проветривание, существенно снижая затраты на отопление. Максимум комфорта получаем, смонтировав электрическую ручку MH10 с дистанционным проветриванием.



Установить окно соответствующее требованиям безопасности в детской комнате помогут такие дополнительные элементы, как блокиратор поворота или как его называют «детский замок». В программе «SIEGENIA-AUBI» имеется блокиратор поворота внешний и скрытолежащий. Последний, устанавливается в межфальцевое пространство. Заменяв в поворотно-откидном комплекте две детали, получаем окно с изменённым порядком управления – сначала «откинута» и лишь затем «открыта». Специальная ручка для изменённого порядка управления, запираемая на ключ, сделает опасный режим «открыто» недоступным для маленького любознательного пользователя.

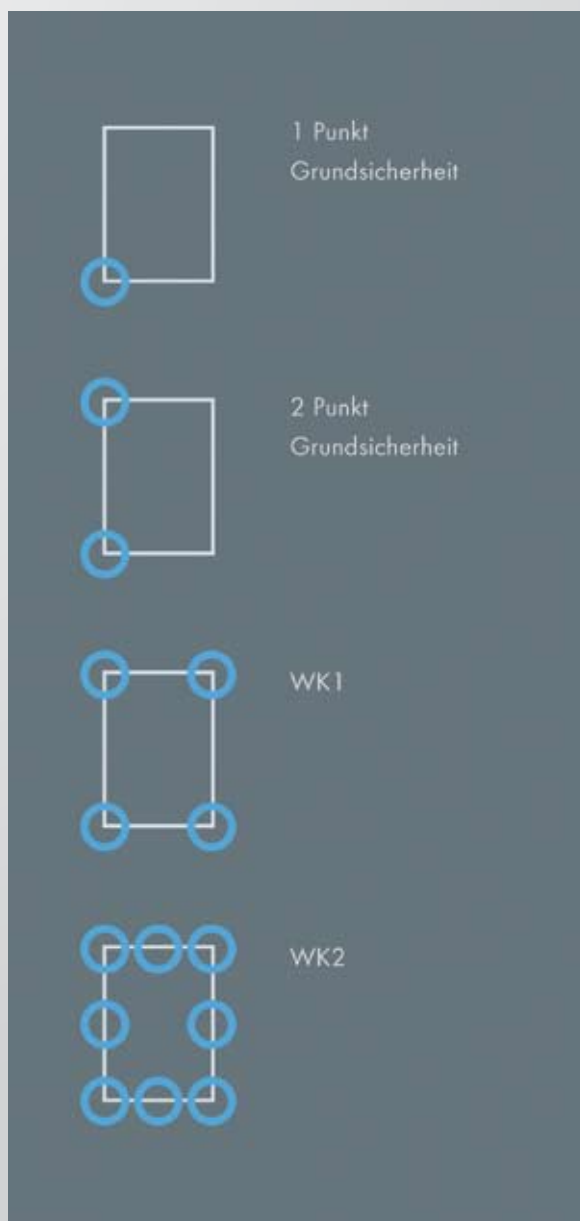
Повышение взломозащитных свойств окна до самого высокого уровня – ещё один вариант дооснащения. Система FAVORIT предлагает элементы с мощными противовзломными цапфами, выдерживающими нагрузку на разрыв до 1500 кг! Дооснащение противовзломными элементами готового окна так же возможно. Новая же фурнитура TITAN AF в стандарте производится только с противовзломными цапфами. В таком случае для дооснащения с целью повышения взломозащитных свойств потребуется лишь заменить запорные пластины.



Электронные устройства стали неотъемлемой частью жизни человека. Планируя современное окно и выбирая фурнитуру, следует помнить о желательном длительном сроке эксплуатации. Логично в таком случае найти наиболее современное решение, идущее в ногу со временем.

Окно с фурнитурой TITAN AF легко дооснащается системой iWindow. Контролировать окна можно будет с iPhone и iPad.4

Противовзломное исполнение фурнитуры SIEGENIA-AUBI может иметь далее 4, 6, 8 запорных точек по всем углам створки (класс противовзломности WK2).3



Интервью

Интервью. Светлана Романенко



Компании, которые выбрали правильную бизнес-модель и руководители, которые четко представляют себе основные векторы развития и проводят грамотную инвестиционную политику, безусловно, добиваются успеха на любом рынке.

К такому типу руководителей относится и **Светлана Романенко**, финансовый директор Представительства SIEGENIA-AUBI в России, один из самых преданных компании сотрудников, прошедших весь путь становления Представительства SIEGENIA-AUBI KG в России, со всеми взлетами, падениями, трудностями и успехами компании в течение последних десяти лет.

Мы встретились со Светланой Романенко в офисе Представительства компании в Москве. Общий кабинет, безо всякой роскоши и помпезности, стол, с идеальным порядком, согласно немецким стандартам организации труда, множество шкафов, доверху заполненных финансовой документацией, дипломы и сертификаты на стене... Хозяйка кабинета не отступает от своего привычного официально-делового образа, она все так же собрана и профессиональна, как и десять лет назад, когда впервые переступила порог компании SIEGENIA-AUBI.

– Светлана, добрый день. Спасибо за то, что нашли время ответить на вопросы SIEGENIA NEWS, и, сразу, так называемый «традиционный вопрос» – почему много лет назад Вы выбрали именно компанию SIEGENIA-AUBI?

К 2003 году представительство компании SIEGENIA-AUBI уже существовало в России около шести лет и уже тогда представляло собой достаточно амбициозное подразделение международной компании с далеко идущими планами развития на российском рынке. Меня вдохновил энтузиазм и твердая уверенность в успехе предприятия бессменного главы представительства г-на Ханса Дилья, который предложил мне путь профессионального развития вместе с компанией. Так и произошло. Отглядывая назад, могу сказать, что это была отличная «путёвка в жизнь». И г-н Дилья, который помогал мне понять и найти пути решения сложных профессиональных задач, и тогдашний топ-менеджмент компании – все были своеобразными коучами на этапах моих первых шагов, как финансового директора. Одни - с точки зрения немецкой логики, другие - с точки зрения подхода к людям. С тех пор я постоянно повышаю свой профессиональный и личностный уровень, чтобы соответствовать уровню развития компании SIEGENIA-AUBI, а также тем новым задачам и требованиям, которые компания постоянно выдвигает к своим сотрудникам.

– Светлана, за прошедшие десять лет Вы, наверняка, неоднократно подводили итоги своей деятельности на посту финансового директора Представительства. Есть ли у Вас поводы для гордости? Что Вы считаете своей ошибкой?

Мой главный повод для гордости – это создание и развитие финансового отдела. В 2003г. в компании был один бухгалтер, а сегодня, в финансовом отделе уже 8 профессиональных сотрудников. Отдел я называю именно финансовым, потому что он состоит не только из бухгалтеров. Вообще, как правило, финансовый отдел в компании видит либо, как своеобразного «учетчика», либо отводят ему ассистирующую функцию. Наш отдел выходит за рамки подобного общего представления. Мы имеем смелость и достаточный уровень профессионализма, чтобы предлагать и отстаивать изменения, необходимые компании, хотя и не всегда популярные; мы стараемся идентифицировать и вовремя останавливать «вредные» для компании процессы. Коллектив финансового отдела представительства SIEGENIA-AUBI обладает умением, которое встречается достаточно редко – смотреть на цифры через призму бизнеса, не фокусируясь только на цифрах, потому что цифры можно поменять влияя на бизнес, но изменить бизнес, исходя в основном из цифр можно лишь в период быстрого урезания затрат, но не в долгосрочной перспективе.

Отвечая на вопрос об ошибках, я бы хотела сказать о важном, на мой взгляд, качестве для финансового директора – умению извлекать уроки из совершенных ошибок и строить процессы таким образом, чтобы избегать их повторения. Постоянно задавать себе вопрос – «Что мы извлекли из данной ситуации? Что мы сделали, чтобы избежать ее в будущем?»

– В связи с рыночными изменениями, которые произошли за последние десять лет, изменилась ли финансовая модель работы с клиентами или финансовая стратегия Представительства SIEGENIA-AUBI в России?

Безусловно. Финансовая модель и стратегия меняется в зависимости от стратегии сбыта и планов материнской компании относительно работы Представительства SIEGENIA-AUBI в России. К 2013 году наша компания заложила надежный фундамент для развития в 2014 году, что крайне важно в условиях ослабленной рыночной конъюнктуры.

– Увеличил ли кризис 2008 года нагрузку на бюджет Вашего Представительства. Как компания справилась с ситуацией?

В 2008г. нам пришлось нелегко, но путем перераспределения ресурсов и оптимизации расходов мы успешно справились с временными трудностями. Сейчас бизнес SIEGENIA-AUBI весьма устойчив и стабилен с финансовой точки зрения, но при этом я убеждена, что конструктивные и прозрачные взаимоотношения с ключевыми партнерами так же важны, как и операционные показатели деятельности компании. Ситуация 2008 года ещё раз доказала, что в кризис можно «поймать» много возможностей, главное их вовремя увидеть за размышлениями «а что бы еще сократить?»

– Компания SIEGENIA-AUBI крупная международная компания с множеством подразделений в разных странах. Как складываются отношения российского подразделения финансов с иностранными коллегами? С какими трудностями Вы сталкиваетесь при общении с ними?

Я регулярно общаюсь с коллегами из немецкой материнской компании, и эпизодически с коллегами из Польши. Языкового барьера у меня нет – я свободно говорю на немецком. Основная сложность в разнице законодательств – российского и немецкого. Немецким коллегам сложно понять требования российских законов и государственных органов. Поэтому в особо важных вопросах нам приходится обращаться к сторонним консультантам для получения письменного заключения по той или иной ситуации, что немного затягивает решение вопросов. Однако, на мой взгляд, этот опыт международного взаимодействия необходим, так как он приносит знание передовых мировых практик и помогает понять западный менталитет и происходящие процессы - начинаешь понимать, почему «они» этого хотят. По моему мнению, без умения адаптировать западные процессы к нашей реальности (желательно с наименьшими потерями), карьера в западной компании невозможна.

– Светлана, в начале диалога Вы говорили о своей занятости и максимальной вовлеченности в дело, которым занимаетесь. Но, в условиях общепринятой в России кадровой политики по смене работодателя каждые 2-3 года, работа в течение 10 лет в одной компании - это серьезная заявка на ... что?

Я бы не говорила, что это заявка на что-то и уж тем более не утверждала бы, что менять работодателя каждые 2-3 года – это кадровая политика. Человек обычно часто меняет работу в молодости, пока он ищет себя и дело, которые ему нравятся, и это нормально. Вторая причина смены места работы, это когда прежняя перестает приносить удовлетворение по тем или иным параметрам. К моменту старта работы в компании SIEGENIA-AUBI первый этап я уже прошла, т.е. нашла себя в профессии. Что касается второй причины, то на протяжении последних 10 лет у меня были разные ситуации, и профессионального и личного характера – но, в целом, то дело, которым я занимаюсь в SIEGENIA-AUBI, мне всегда нравилось, и работа приносила и приносит удовольствие. Я никогда не шла в офис с нежеланием. Надеюсь, провести следующие 10 лет в том же состоянии «влюбленности» в свою профессию. Кстати, у меня есть небольшой секрет, на случай, когда с годами взгляд «замыливается». Я «забираюсь на пальму» и смотрю на проблему сверху. Мы часто срастаемся с тем, в чем работаем, мы зациклены на том, с чем мы работаем, и иногда взгляд со стороны и изложение ситуации, как будто сторонним наблюдателем помогают пересмотреть свое отношение к проблеме, подойти к тому или иному вопросу более объективно и найти новое, более «свежее» решение.

– Есть ли что - то, до сих пор неизвестное для Вас, как для профессионала?

Многое, но именно это и нравится мне в моей профессии. Никогда нельзя сказать, что я уперлась в потолок и далее развиваться некуда. Скорее, наоборот, как говорит героиня в сказке «Алиса в стране чудес»: «Приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте! Если хочешь попасть в другое место, тогда нужно бежать, по меньшей мере, вдвое быстрее!»

– Светлана, подошло время «личных» вопросов, как Вы предпочитаете проводить свободное время?

Свободного времени у меня, к сожалению, очень мало. Когда оно появляется, то я посвящаю его общению с друзьями, вкусному ужину в каком-нибудь красивом и уютном месте с хорошей кухней, или посещению театра. В общем, буду рада любому «выходу в свет». Наступают новогодние праздники, и грядет немало таких «выходов». Позвольте поздравить читателей газеты с наступающими праздниками и пожелать как можно чаще встречаться с друзьями, быть в курсе всех модных театральные постановок и получить как можно больше солнечных дней в следующем финансовом году.

Репортаж

SIEGENIA-AUBI приглашает на дегустацию знаменитых «Мозельских» вин!

С 12 по 15 сентября 2013 года топ-менеджеры и владельцы компаний-партнёров SIEGENIA-AUBI, таких как «Фабрика Дышащих Окон», «Профиль-Сервис», «Фенстер», «Окна Мастер» и СУ-155 посетили инновационное производство компании SIEGENIA-AUBI в городах Зиген, Хёрмескайль и посетили 65-й Международный автосалон 2013 во Франкфурте.

Поездка началась с посещения завода SIEGENIA-AUBI по производству конструкций Portal в г.Хермескайль и знакомства с производством, где гостям были представлены инновационные технологии производства элементов Portal, таких как, агрегат для покрытия гальваникой, вибрационный станок для шлифовки деталей, огромные шлифовальные камеры и другие инновационные составляющие технологического процесса.

Гости по достоинству оценили нововведение для клиентов компании SIEGENIA-AUBI – новые упаковочные решения, позволяющие собирать заказ не по артикульно, а создавать индивидуальные решения под ключ.

Город Хермескайль находится недалеко от долины реки Мозель, расположенной среди живописных холмов, которые являются основным местом для выращивания знаменитых «Мозельских» вин, известных своим качеством. Долина Мозеля – один из красивейших уголков Германии, является родиной «рислинга». А сам Мозель, с его круто спускающимися к воде виноградниками, входит в число самых выразительных винодельческих ландшафтов мира. В винотеке г.Трира гости дегустировали самые известные сорта «Мозельских» вин, а также вина нового букета, составленного хозяином винотеки из урожая винограда 2013 года.

Завершилась поездка на ежегодном шоу автопроизводителей – на 65-ом Международном автосалоне во Франкфурте. Как всегда великолепные стенды «четверки» крупнейших производителей отрасли: Mercedes, BMW, Audi и Volkswagen – поразили последними техническими достижениями, зрелищностью и бюджетом оформления, – отмечают участники поездки. Так, всех без исключения впечатлила полноценная трасса, построенная BMW для тест-драйва главной премьеры сезона – BMW i3.

Участники поездки благодарят компанию SIEGENIA-AUBI и лично, г-на Ханса Диля, г-на Берд Холлас за поездку, насыщенную личными впечатлениями и знакомством со множеством инновационных процессов – начиная от производства SIEGENIA-AUBI до автошоу 65 Международного автосалона.


Совместные акции

Панорама. Секрет успешного промо

Составляющие успешной промоакции известны всем: удачно выбранное место для проведения мероприятия, небезразличные промоутеры и качественный продукт. Эти три аксиомы обеспечили высокую эффективность акции, проходившей в конце сентября в одном из крупнейших торговых центров Москвы «Мега Белая дача». Участники промоакции – компания «Панорама Оконный Супермаркет» и ведущий производитель оконной фурнитуры SIEGENIA-AUBI.

«Панорама Оконный Супермаркет» работает на рынке оконных конструкций 11 лет и известна профессионализмом сотрудников и высоким качеством оказываемых услуг. Специалисты компании на промостенде рассказывали посетителям торгового центра о роли хорошей фурнитуры в готовых оконных конструкциях, о высокой функциональности и надежности, а также о комфортной эксплуатации окон, произведённых с использованием фурнитуры SIEGENIA-AUBI. Менеджеры-консультанты и промоутеры компании «Панорама Оконный Супермаркет» демонстрировали многочисленные возможности оконных конструкций, возможных благодаря

применению качественной немецкой фурнитуры. Таким образом, любой посетитель мог выбрать оконную конструкцию с нужной модификацией фурнитуры SIEGENIA-AUBI в зависимости от своих предпочтений и бюджета.

Отличная продукция и качественный сервис обеспечили получение заказов прямо на месте проведения промоакции, и уже сейчас, по итогам прошедшей акции, специалисты компании «Панорама Оконный Супермаркет» выезжают к клиентам и осуществляют замеры для последующей установки оконных конструкций с фурнитурой SIEGENIA-AUBI. Консультанты помогают подобрать окна с опциями, которые наилучшим образом отвечают потребностям клиента. Расширить возможности конструкций, предлагаемых компанией «Панорама Оконный Супермаркет», позволяют дополнительные опции фурнитуры SIEGENIA-AUBI: окно для детской со специальным детским замком от SIEGENIA-AUBI, противовзломные окна высокого класса безопасности, различные варианты проветривания.

При поддержке SIEGENIA-AUBI специалисты компании выполняют одну из важнейших функций маркетинга – своим профессионализмом создают доверительный базис со стороны клиентов. Ведь, как известно, качественно выполненная работа и довольный клиент являются самой лучшей рекламой на любом рынке!

Карьера и развитие

Летний призв SIEGENIA-AUBI

Дорогие друзья, представляем Вам новую рубрику отдела персонала: «Карьера и развитие», в которой мы будем знакомить Вас с новыми сотрудниками, анонсировать тренинги повышения квалификации и рассказывать о профессионалах и просто интересных личностях. Не устанем повторять: кадры решают всё! И летний призв по привлечению единомышленников в ряды компании SIEGENIA-AUBI прошёл на высоком уровне. Компания SIEGENIA-AUBI объявляет о присоединении к нашему дружному коллективу высококлассных специалистов, профессионалов своего дела: все кандидаты успешно прошли горнило испытательного срока. От лица сотрудников компании SIEGENIA-AUBI поздравляем «новичков» с прохождением испытательного срока и желаем дальнейших успехов!

Мы попросили ответить новых сотрудников компании SIEGENIA-AUBI на два вопроса:

1. Работа в SIEGENIA-AUBI – это новый этап карьеры?
2. Ваши ожидания от работы в коллективе компании SIEGENIA-AUBI?

Знакомьтесь:



Павел Мельников
с 16.07.13
региональный менеджер
SIEGENIA-AUBI,
г. Ярославль.

1. Очень важно знать и ценить то, что работа в западной компании – это, прежде всего, надёжность и порядочность. Надёжность компании, которая, кстати, доказана временем, отношение к работе и сотрудникам, отличные условия для работы и многое другое, – как раз те факторы, которые с положительной стороны характеризуют SIEGENIA-AUBI, как работодателя. Мне это известно не понаслышке: это мое «возвращение» в SI-AU, чему я искренне рад.

2. Для успешной карьеры очень важно получить опыт в принятии управленческих решений, связанных с развитием бизнеса, и компания SIEGENIA-AUBI предоставляет эту возможность, равно как стабильность и надёжность, общение и поддержку коллектива. Поэтому я нацелен на долгие годы сотрудничества с компанией, потому что видение и цели компании SIEGENIA-AUBI также очень близки моему мировоззрению.



Пустовая Евгения
специалист службы
поддержки клиентов
с 19.08.13

1. Несмотря на опыт работы в немецких компаниях, и, даже, непосредственно в Германии, работа в Представительстве фирмы SIEGENIA-AUBI – это новый этап моего профессионального развития. Я с удовольствием изучаю все тонкости работы с программой SAP – т.к. это основной инструмент моей профессиональной деятельности. На сегодняшний день я знакома лишь с небольшой частью возможностей работы в программе и очень хочу узнать ещё больше о том, как это работает. Также меня впечатляет высокий уровень ответственности и доверия, оказанный мне, новому сотруднику, при решении вопросов, ежедневно возникающих в работе.

2. Хотелось бы быть действительно «полезной» для компании SIEGENIA-AUBI и планировать свое развитие параллельно и вместе с компанией. Больше узнать о работе подразделений, смежных со службой поддержки клиентов, а также познакомиться с коллегами в Германии, обсудить с ними детали взаимодействия и просто перенять опыт уже налаженных на производстве процессов.



Ирина Маркова
экономист
с 15.08.13

1. Я думаю, что любая новая работа это новый этап профессиональной карьеры. И мой случай не исключение. Всегда находится много нового, несмотря на определённый стандарт требований к профессии в разных компаниях. Так получилось и в SIEGENIA-AUBI – сразу в бой, на передовую. Но я искренне рада полученной возможностью проверить себя «боем» в SIEGENIA-AUBI.

2. Я нацелена на долгосрочное сотрудничество, потому что считаю, что смогу в полной мере использовать накопленный мною опыт и профессионализм именно в этой компании, в компании «SIEGENIA-AUBI».



Михаил Рубанов
менеджер по персоналу
SIEGENIA-AUBI
с 22.07.13

1. Несомненно, для меня это новый и достаточно серьёзный шаг в освоении HR-пространства. Довольно простое, по современным меркам, название должности в реальности означает достаточно широкую зону ответственности. Надеюсь, мой предыдущий опыт работы в крупных зарубежных компаниях поможет успешно справиться с текущими задачами в SIEGENIA-AUBI и продолжить положительную динамику, заложенную предшественниками.

2. Очень интересно участвовать в реализации новых проектов компании SIEGENIA-AUBI, я приложу все свои усилия для их поддержки и осуществления.



Бойко Екатерина
бухгалтер-оператор
в ООО,
г.Тула,
с 12.08.13

1. Несомненно, присутствие западной компании на региональном рынке прекрасная возможность для профессионального развития. Я рада присоединиться к международной команде и получить возможность приобщиться к передовому европейскому опыту, а также поделиться собственными знаниями.

2. Ожидаю интересную работу в коллективе единомышленников. Но и не секрет, что в наше сложное экономическое время привлекательный социальный пакет, прозрачная заработная плата, а также хорошо оборудованное рабочее место стимулируют работать в надёжной компании как можно дольше и выкладываться на все 100%.

Карьера и развитие

Готовность №1

Один из главных вопросов, которым рано или поздно задаётся любой руководитель - это вопрос о профессиональной подготовке кадров, а также о необходимости постоянного повышения профессионализма. Компания SIEGENIA-AUBI не стала изобретать велосипед при решении этого вопроса, хотя, в свою очередь попыталась сделать процесс обучения своих сотрудников максимально интерактивным и ориентированным, в основном, на практическую сторону «Секретов профессиональных переговорщиков».

Коммуникация – это основа всех переговорных процессов, и правильно выбранная метода взаимодействия может определить успех или неуспех ближайших месяцев, а то и лет работы компании. Поэтому проект обучения сотрудников в компании SIEGENIA-AUBI не является однодневным. Как вариант классического подхода получения знаний, программа обучения охватывает период в 18 месяцев и активно продолжится уже в следующем году. Целевой аудиторией тренингов по повышению эффективности стали сотрудники российского Представительства SIEGENIA-AUBI, а также руководители и некоторые работники административных отделов компании. Многодневная программа тренинга состоит из нескольких этапов: теоретического экскурса, бескомпромиссной борьбы, тренинга для руководителей и олимпийских игр «Чемпионат СНГ по переговорам: финал 2013». Давайте слушаем чемпионов SIEGENIA-AUBI и предоставим им возможность выразить свои чувства по поводу участия в грядущем грандиозном соревновании «Чемпионате СНГ по переговорам: финал 2013».



Олег Ардастовский,
руководитель отдела
по развитию Центрального
региона (победитель
корпоративного этапа
в Москве):

– С моей точки зрения, обучение технике переговоров и борьбе с возражениями дают один большой плюс – в работе мы постоянно сталкиваемся с ситуациями, когда переговоры идут не всегда по заранее намеченному плану, не всегда в благоприятной атмосфере и часто не всегда твой собеседник готов тебя вообще выслушать. Конечно, любой опытный менеджер по продажам имеет большой набор методик по решению той или иной ситуации. Но все это заложено на уровне прошлого опыта, каких-то инстинктов, каких-то предположений о возможно верной линии поведения при проведении переговоров и т.д. Специальные тренинги позволяют систематизировать всю имеющуюся информацию, получить объяснение на психологическом уровне, а предложенная тренером методика позволяет отработать теорию в игровых упражнениях, представляя себя поочередно в роли спарринг-партнёров, обыгрывающих различные ситуации, в том числе и живые, относящиеся к нашему рынку. Ведь общение с клиентами это наша основная работа и то, как проводятся переговоры, в дальнейшем очень сильно влияет на долгосрочные отношения с партнёрами.



Алексей Михайлов,
менеджер отдела
по развитию
Центрального региона
(победитель корпоративного
этапа в Санкт-Петербурге):

– «Просто очень рад» - вот первая реакция. Будущее участие в «Чемпионате СНГ по переговорам» было для меня сильным мотивирующим фактором. Перед началом игр в Санкт-Петербурге я решил для себя обязательно дойти до финала, чтобы участвовать в Чемпионате. Это был увлекательный тренинг, моделирующий практические ситуации с максимальной реалистичностью. Уровень пользы от тренинга - огромный. Теперь моя цель – победа в «Чемпионате СНГ», думаете смело? Я уверен – получится!



Салимат Муртагалиева,
юрисконсульт отдела
контроллинга.
(представитель
от Сибирского
региона):

Прежде всего, благодарю Владимира Анохина, руководителя отдела по развитию Сибирского региона, победителя корпоративного этапа в Самаре, за предоставленную мне возможность участвовать в соревновании. Из-за плотного рабочего графика Владимиру не сможет принять участия в очередном этапе. Но я его не подведу, приложу максимум усилий, чтобы выйти в финал. Не буду скрывать, достаточно страшно принимать участие в соревновании с такими монстрами – руководителями направлений SIEGENIA-AUBI, но и в «Чемпионате» я без боя не сдамся.

Карьера

Ценный кадр

Ценный «кадр» очередного выпуска газеты SIEGENIA NEWS это сотрудник, ответственный за самый ценный актив компании — за людей, специалист по кадрам Екатерина Гостева.

Екатерина родилась и выросла в замечательном городе Универсиады 2013 года – Казани. Она окончила факультет психологии Казанского Государственного Университета, но для работы выбрала Московский филиал компании SIEGENIA-AUBI. Несмотря на то, что непосредственные обязанности специалиста по кадрам требуют постоянной концентрации внимания, энергии Екатерины хватает и на другие направления: Екатерина курирует управление автотранспортом компании, а также принимает активное участие и в решении вопросов, связанных с телефонией.

Секрет высокой результативности в уникальной организованности Екатерины, которая позволяет быстро и профессионально организовать рабочие процессы вокруг. По словам Екатерины, ценный «кадр» – это обязательно руководитель, топ-менеджер, бизнесмен, актёр или певец. Ценный кадр – это, прежде всего, «человек», который неравнодушен к тому, что делает, относится с любовью к своей профессии, а, значит, бесконечно полезен в своей области. Для себя Екатерина выработала несколько ориентиров/маяков, присущих ценному «кадру», которых старается придерживаться и в повседневной жизни. Эти маяки: ЦЕЛЬ, ТЕРПЕНИЕ И УПОРСТВО, ВРЕМЯ, СЕМЬЯ.

Цель

Чётко формулируйте цель. Необходимо понимать, что конкретно Вам нужно и для чего. Именно тогда подсознание будет готово работать на достижение цели, какой бы нереальной она ни была. Визуализируйте мечту, примеряйте на себя заветный образ. Если Вы знаете куда двигаться, Вы обязательно достигните желаемого.

Терпение и упорство

Терпение и упорство – это ключ к успеху. Всё приходит с опытом и практикой. Прежде чем получить желаемый результат и достичь высокого уровня, любой человек тратит уйму времени. Обещайте себе, что не встанете из-за стола, не выполнив намеченного. Нужно «заболеть» делом и, «поверьте», дело «не предаст», оно «ответит» взаимностью.

Время

Забудьте о фразе «Нет времени» – она не программирует на успех. Необходимо точно обозначить временные рамки достижения цели. Поставьте себе конкретные сроки, в которые цель должна быть реализована. Месяц, полгода, год, два! Если сроки не поставлены, хитрое подсознание не станет напрягаться: чего торопиться, если времени навалом? Помните, время – ресурс, который нельзя восстановить.

Семья

Семья – это тот самый стержень, который поддержит в самой трудной ситуации. Помните, что в жизни очень мало людей, которые нас искренне любят. Поэтому стоит как можно чаще благодарить наших родных и близких за поддержку, а также не забывать говорить простое русское слово «спасибо» всем тем, кто вокруг нас.



База знаний

Практическая база знаний: он-лайн видео-помощь для производителей СПК

WERKBANK



На сегодняшний день среди Интернет-пользователей всё большую популярность приобретает видеоконтент. Доминирование видео в сети Интернет постепенно становится главной тенденцией развития онлайн-пространства. В том, что количество, качество и разнообразие видеоконтента в ближайшие несколько лет будет неуклонно расти, уверено большинство экспертов в сфере digital.

Этот факт не вызывает удивления – в отличие от других видов контента, видео максимально приближено к нашему восприятию реальности, с его помощью можно наглядно и доступно продемонстрировать любую информацию, а широкий набор спецэффектов позволяет полностью завладеть вниманием зрителя, что делает видео идеальным форматом для различных видов обучения.

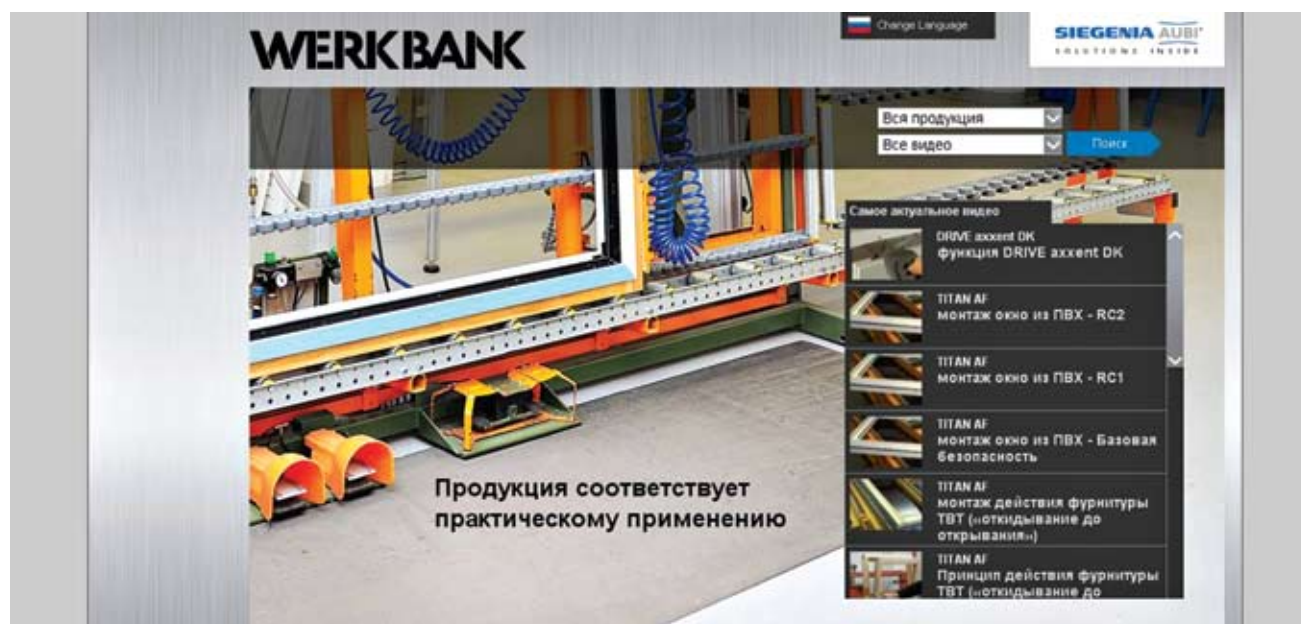
Именно эти принципы легли в основу создания «Практической базы знаний» от SIEGENIA-AUBI. Бумажные инструкции остались в прошлом – SIEGENIA-AUBI создает уникальный видеопортал, всецело посвященный практикumu для оконных компаний. База знаний разработана специально для производителей СПК, с целью поддержать клиентов SIEGENIA-AUBI в решении ежедневных вопросов.

Приглашаем лично посетить «Практическую базу знаний», которая находится по адресу: <http://werkbank.siegenia-aubi.com/ru/index.html>.

Мы будем рады получить Ваши комментарии и наблюдения – пишите нам на info-ru@siegenia-aubi.com.

На портале нет места случайным видео – при создании контента разработчики SIEGENIA-AUBI исходили из реальных нужд и запросов своих клиентов, предусмотрительно подобрав видео по наиболее актуальным вопросам практики. Видеоуролики демонстрируют функционал продуктов SIEGENIA-AUBI, рассказывают о полезных приемах по сборке и монтажу всех видов конструкций – окон, дверей, порталов.

И все это только начало! Проект задуман как динамично развивающаяся система - «Практическая база знаний» будет постоянно совершенствоваться, исходя из потребностей своей аудитории, и адаптироваться к новым тенденциям в сфере он-лайн.



От первого лица

Интервью с Александром Богдановым

Казалось бы, совсем недавно мы обсуждали друг с другом начало нового сезона в оконном бизнесе. Но картинка за окном говорит о том, что в свои законные права уже вступила зима, а листочки календаря сигнализируют, что и Новый год не за горами... Много событий, свершений этого года уже стали историей, поэтому хочется поговорить о том, как прошёл этот год, что нового и интересного принес с собой.

Об этом мы спросим у **Богданова Александра**, бессменного директора самарского представительства компании «**Ка-Фур Сервис**», который находится во главе предприятия уже 8 лет.

- Александр, Вы пришли в компанию «Ка-Фур» в 2006 году, расскажите, пожалуйста, об изменениях, произошедших в компании за этот длительный период? Какие тенденции в отрасли Вы отмечаете?

– В компании «Ка-фур» я работаю с 2006 года, но, на самом деле, в этой отрасли бизнеса я уже с 2000 года. За это время многое поменялось на оконном рынке. Количество фирм-переработчиков и поставщиков комплектующих увеличилось в разы. Увеличились мощности и возможности производителей окон. Приблизительно до 2008 года большую часть на оконном рынке занимали комплектующие, произведенные в Германии. С 2008 года и по настоящее время происходит наплыв комплектующих, произведенных в Китае и Турции. Практически все производители стали перерабатывать по несколько различных видов профилей и фурнитур для окон ПВХ, что не являлось тенденцией на начальном периоде становления оконного бизнеса в России.

- Если говорить об окончании оконного сезона текущего года, чем Вам запомнится уходящий год? С какими результатами Ваша компания будет встречать Новый год?

– Год, конечно, был достаточно сложный в плане продаж, но, в целом, наши показатели выше предыдущих периодов, главным образом, за счёт увеличения продаж фурнитуры TITAN AF и порталных систем. Хочу сказать, что инновационная стратегия SIEGENIA-AUBI, направленная на удовлетворение потребностей конечного потребителя, и вывод за счёт этого компаний – переработчиков на новый уровень бизнеса - работает. В следующем году мы продолжим активное продуктивное сотрудничество с компанией SIEGENIA-AUBI и, конечно, будем и далее следовать нашей цели – понимать и выполнять пожелания клиента, в наилучшем решении, с минимальными затратами его времени и средств. Поскольку мы выстраиваем приоритеты на перспективу, на долгосрочное сотрудничество, на масштабное расширение представительства компании «Ка-Фур Сервис» — для нас очень важно мнение клиентов, их отзывы о нашем сотрудничестве и положительные рекомендации, которыми обеспечивается и хорошая репутация, и привлечение новых клиентов.

- Интересно Ваше мнение, как эксперта, по поводу прогнозов развития оконного рынка на следующий год?

– На мой взгляд, первая половина следующего года будет нелегкой. Думаю, что возможны даже банкротства некрупных фирм - переработчиков, но во второй половине года возможно изменение негативного тренда на позитивный. Бума, конечно, ожидать не стоит, но, все же, проведение в России чемпионата мира по футболу в 2018 году позволяет хотя бы прогнозировать изменение направляющей тренда.

- Александр, а какими качествами должен обладать игрок, чтобы надолго задержаться на оконном рынке, набирая обороты?

– В первую очередь, быть фанатом своего дела, постоянно находиться в «творческом поиске», не останавливаться на



достигнутом, не бояться быть новатором, ну, и, естественно, быть открытым, порядочным и честным по отношению к клиенту. Мы стараемся вывести работу с клиентами на новый уровень, создавая удобные, эффективные, эмоциональные и информативные отношения с клиентами.

- Согласны по каждому пункту! Александр, Вы очень позитивный человек, откройте секрет, как Вам это удается?

– Спасибо за комплимент. К сожалению, не всегда удаётся быть позитивным, но стремиться к этому надо. Например, думать о хорошем и относиться к людям так же, как хочешь, чтобы они относились к тебе; не давать волю эмоциям и к неприятностям относиться как к очередному шагу на пути к успеху.

- Скоро Новый год, очень светлый и добрый праздник, что бы Вы хотели пожелать в наступающем году себе, своей компании, партнерам?

– Пожелать хочется так много, что на это мог бы уйти весь тираж газеты, но постараюсь быть кратким. Желая, чтобы следующий год был успешнее настоящего, желаю побольше положительных эмоций, конечно же, здоровья и осуществления заветной мечты в Новом году!

О поездках

SIEGENIA-AUBI приглашает клиентов

В период с 21 по 24 октября компания SIEGENIA-AUBI организовала поездку для одного из давних клиентов компании – компании «Стройпласт» г. Барнаул. Клиенты SIEGENIA-AUBI посетили заводы группы компаний SIEGENIA-AUBI, расположенные в немецких городах Зиген и Хермискайль, а также наиболее интересные местные достопримечательности.

В рамках посещения производств SIEGENIA-AUBI сотрудники компании «Стройпласт» наблюдали за работой самых современных производственных линий, оценили четкость организации работы на заводах и тщательный подход к мониторингу качества выпускаемой продукции. После ознакомительных экскурсий по модернизированным заводам и лабораториям компании SIEGENIA-AUBI гости отправились в старейший город Германии – город Трир, известный также как «Северный Рим», где находится всемирно известный памятник ЮНЕСКО – ворота Porta Nigra (Чёрные ворота). Символ города Трира, это античное сооружение является самым большим и наиболее хорошо сохранившимся памятником романской архитектуры своей категории.

На следующий день гости отправились в крупнейшую немецкую метрополию, родной город Иоганна Вольфганга фон Гёте - Франкфурт-на-Майне. В наши дни этот город является крупнейшим финансовым и культурным центром континентальной Европы. Франкфурт – это город контрастов, где огромные небоскребы удивительно гармонично сочетаются со старинными районами, которые придают ему неповторимый облик.

Сотрудники компании «Стройпласт» благодарят SIEGENIA-AUBI за радужный приём на немецкой земле.

По словам участников поездки, итогом путешествия стало самое главное - возможность очередной раз убедиться в правильности выбора SIEGENIA-AUBI - сильного и надежного партнера - и гордость за многолетние партнерские отношения.

В октябре текущего года компания SIEGENIA-AUBI организовала поездку для своих клиентов. В поездке приняли участие сотрудники компаний - клиентов «SIEGENIA-AUBI»: «Завод оконных конструкций ФАВОРИТ» (г. Сарапул), являющейся одним из крупнейших производителей окон в Удмуртии, во главе с директором Щипицыным Артемом Борисовичем, а так же молодой, но быстроразвивающейся компании «ИП Коржик» (г. Екатеринбург) во главе с директором Коржик Николаем Николаевичем, в сопровождении руководителя по развитию Уральского региона – Макаренко Александра. Участников группы радушно встретили представители принимающей стороны: Андрей Юстус – экспорт-менеджер и Марина Бенке – специалист отдела экспорта.

На заводе SIEGENIA-AUBI, недалеко от города Зиген (Германия) гости посетили производство систем проветривания и производство фурнитурных систем TITAN AF и FAVORIT, где смогли лично осмотреть современные автоматические линии завода. Особое впечатление на гостей произвел испытательный центр фурнитуры и современный учебный центр подготовки технических специалистов при заводе SIEGENIA-AUBI.

Помимо рабочей части поездки гостей ждала не менее интересная развлекательная часть – экскурсионная программа по Италии, Монако и югу Франции. Все участники группы вернулись с поездки с незабываемыми впечатлениями и положительными эмоциями.

Щипицын Артем Борисович
директор «Завода оконных конструкций ФАВОРИТ» (г. Сарапул):

Уважаемые сотрудники компании SIEGENIA-AUBI KG, Выражаем большую благодарность за отлично организованную и увлекательную поездку Ирине Клименко, Татьяне Белянчиковой и, главное, Александру Макаренко от всех счастливых туристов, которые побывали в недавней поездке, т.е. от нас Артема Щипицына, Дмитрия Щипицына и Дениса Белова.



Скажу сразу, побывали в Европе и Германии мы, можно сказать, впервые. Были удивлены практически всему, что видели. Очень понравилась программа поездки, удалось сочетать «приятное» с «полезным». Мы увидели красивые Альпы и побережья Италии Генуя, Сан-Ремо, побывали в экзотичном и пафосном княжестве Монако. Прогулялись по трассе «формулы 1». Одному из нас даже удалось выиграть в знаменитом казино Монте-Карло. Но, пожалуй, хватит о приятном пора сказать и о полезном.

Конечно, больше всего впечатлил завод по производству фурнитуры в городе Зиген. Удивил высокий уровень автоматизации. Вот уж точно лучше 1 раз увидеть, чем 100 раз услышать. Даже представления не имели, как все четко организовано, там, где от людей практически ничего не зависит, все выполняется на огромных автоматических сборочных центрах. Впечатлил порядок и четкая система на заводах. Нам есть к чему стремиться!

Отдельное спасибо, Андрею Юстусу и Марине Бенке, которые провели презентацию различных продуктов, рассказали о тенденциях рынка. Ребята провели отличную экскурсию по заводам, ответили на все интересующие нас вопросы. Благодаря Александру Макаренко сразу после экскурсий удалось побывать в Кельне, посетить знаменитый Кельнский Собор, попить местного пива Кельш.

Еще раз хотим Вам сказать огромное спасибо за море подаренных впечатлений, знаний и удовольствия!!! Надеемся, что следующий год, будет еще более продуктивным в плане увеличения объемов и, конечно же, нашего совместного сотрудничества с компанией SIEGENIA-AUBI.

Поздравляем!

С Новым Годом!



Спектр
ОКНА



**Кизявка Андрей Андреевич ,
начальник производства Завода
Металлопластиковых конструкций "Спектр"**

Компания «Спектр» сердечно поздравляет коллектив SIEGENIA-AUBI с Наступающим Новым 2014 годом!!! Благодаря нашим совместным усилиям реализуются новые проекты и планы на высоком, качественном уровне, принося нам огромное удовлетворение и доход, а нашим клиентам - радость. Наше сотрудничество позволило преодолеть многие трудности и сохранить стабильность и надежность отношений. Уходящий год войдет в историю развития нашей компании как успешный, в чем немалая заслуга и Вашей профессиональной команды. В наступающем году мы желаем Вам процветания и благополучия, и пусть наступающий год для Вас будет насыщен новыми планами, творческими идеями, хорошими новостями и финансовыми успехами!



**Ивановская Наталья,
директор компании «Светлый Мир»**

Хочу поздравить всех коллег нашей огромной дружной компании SIEGENIA-AUBI по всему миру! Пожелать успехов в стремлении сделать жизнь людей комфортнее и ярче! А так же всем партнерам и клиентам здоровья и счастья в новом 2014 году!



КОМПЛЕКТ НАВИГАТОР
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА
ОКОН, ДВЕРЕЙ И СТЕКЛОПАКЕТОВ
СИСТЕМЫ ПВХ ПРОФИЛЕЙ

**Ишмаков Игорь,
руководитель
ТК «Комплект Навигатор»**

*Поздравляем всех с новым годом!
Пусть Новый Год принесет нам всем
Лошадиной Силы и Здоровья, простого
Человеческого счастья! Пусть всем нам
сопутствует Удача и Успех!*



ОКНА-ТИТАН
Окна для людей

**Олег и Галина Лаунины, руководители
компании «ОКНА-ТИТАН»**

*Дорогие коллеги, партнеры, сотрудники!
Окна Титан поздравляет Вас с Новым 2014 годом
и Рождеством!*

*Примите в канун Нового года и Рождества наши
самые искренние поздравления с пожеланиями от-
личного здоровья, ценных идей и непрекращаю-
щегося успеха! Мы надеемся, что и в дальнейшем
наше сотрудничество будет таким же плодотворным
и успешным, и наступающий год будет наполнен
незабываемыми профессиональными и творческими
победами! Пусть Ваша энергия и оптимизм помогут
в достижении новых высот, опыт и интуиция подска-
жут новые цели, а удача всегда будет Вашей
доброй попутчицей!*



**Алексеев Николай,
руководитель отдела
продаж ООО «Окно маркет»**

*Дорогие наши друзья и партнеры!
Наша команда ООО «Окно маркет»
сердечно поздравляет коллектив компании
SIEGENIA-AUBI с наступающим 2014
Новым годом!*

*Компания ООО «Окно маркет» начала
сотрудничество с фирмой SIEGENIA-AUBI
более семи лет назад. Работа с такими про-
сионалами, как сотрудники представительства
SIEGENIA-AUBI в России, это ценный опыт, который
является залогом успеха в любом деле. Наше сотрудничество
позволило преодолеть многие трудности и сохранить стабильность и
надежность отношений. Уходящий год войдет в историю развития нашей
компании как успешный, в чем немалая заслуга и Вашей профессиональной
команды. В наступающем году мы желаем Вам процветания и благополучия,
новых успешных совместных проектов и неисчерпаемого источника креатив-
ных идей! Счастья и здоровья Вам и Вашим близким! С Новым годом!*



**Коган Евгений Леонидович,
директор компании Аквитал**

*Уважаемые друзья и партнеры!
Поздравляем Вас с великим Новым Годом,
годом Олимпиады!*

*Желаем Вам и дальше держать ту планку,
которую Вы сегодня уже достигли. Здоровья
и успехов всей Вашей творческой и отзывчивой
команде. Успехов в нашем нелегком бизнесе
и громаднейший привет всем нашим коллегам
и партнерам!*



**Шарабок А.Д,
учредитель компании
Жильё Комфорт»**

*Дорогие друзья! От себя лично и от всех сотрудни-
ков компании «Жильё Комфорт» поздравляю
Вас с Новым годом!*

*Пусть Ваш дом всегда будет по-настоящему тёплым и уютным,
а радость и счастье никогда не покидают Вас! Личных побед
Вам, приятных открытий и новых вершин! Уверен, что 2014 год
широко распахнет перед Вами окна новых возможностей, отк-
роет перспективы и подарит надежды! Удачи Вам в делах!
С Новым годом!*



Поздравляем!

С Новым Годом!


Андреев Сергей Геннадьевич,
генеральный директор компании
«Окна от Природы»

Компания «Окна от Природы» от всей души поздравляет всех своих клиентов, партнеров, коллег и просто друзей с прекрасным праздником – Новым Годом!

Последний месяц уходящего года по традиции является тем самым периодом, когда мы начинаем задумываться о планах на будущее, мечтать и представлять себе, какой он будет – следующий год. Мы желаем вам, чтобы в Новом 2014 году все ваши планы реализовались, а самые смелые мечты и фантазии – воплотились в жизнь! Ну и конечно, хотим пожелать, чтобы наш замечательный партнер SIEGENIA-AUBI, с которым мы работаем уже больше 12 лет, в Новом Году имел дело только с лояльными и понимающими клиентами! С Новым Годом! Веселого празднования!


Низиенко Евгений Александрович,
генеральный директор компании
«Райтер»

От всей компании «Райтер» поздравляю коллектив SIEGENIA-AUBI с наступающим Новым Годом!

Каким он будет, зависит от каждого из нас, от нас вместе. Поэтому, прежде всего, хочу пожелать вам веры в себя и свои силы. Пусть 2014 год станет для вас годом добрых перемен, мира и согласия. Пусть сопутствуют вам удача и благополучие, а рядом всегда будут верные друзья - надежные партнеры по бизнесу.


Андрей Астафьев,
генеральный директор
ООО "Завод окон"
(ТМ "ЗАВОД-ОКОН.РФ")


Уважаемые друзья, коллеги!
 Развитие – это процесс постоянный. Вместе мы добиваемся все больших и лучших результатов. Работая над повышением качественных характеристик нашей продукции, мы завоевываем новые рынки. Обретаем новых партнеров. Надеемся, что наступающий год не будет исключением. И позвольте в преддверии Нового года пожелать всем нам еще большего оптимизма, успехов в делах и новых свершений! Пусть наступающий год принесет с собой только приятные перемены и счастливые события! С Наступающим Новым Годом и Рождеством!


Виктор Дмитриевич Евтушенко,
учредитель, генеральный
директор компании «Окна ПРОФ»

От имени коллектива компании «Окна ПРОФ» и от меня лично примите искренние поздравления с Новым годом! Наша совместная работа позволяет говорить о вашем высоком профессионализме, гибкости и компетенции. Нам импонирует деликатность и интеллигентность ваших сотрудников. В наступающем году хочу пожелать реализацию всех ваших планов, новых побед, несущих благополучие и процветание. Мы ценим SIEGENIA-AUBI, как надежного партнера и благодарим за сотрудничество. Надеемся на его продолжение в наступающем году! С Наступающим Новым Годом и Рождеством!


Екатерина Тихонова, маркетолог
ООО «Фабрика Дышащих Окон»

Уважаемые партнеры, дорогие друзья!
 Поздравляем вас с наступающим Новым годом и Рождеством!

Вот уже много лет продолжается наше успешное сотрудничество. Благодарим вас за высокое качество работы и чуткое реагирование на наши потребности. Желаем Вам успеха, процветания, достижения новых высот!

Малыхин Валентин Александрович,
исполнительный директор
оконного завода ЧЕМПИОН.

Пусть удача, успех и везение
 Тонкой нитью проходят всегда,
 Поднимайтесь вперед по ступеням
 Не смотрите назад никогда!
 Пожелаем друг другу блестящих идей!
 И в партнерах по бизнесу видеть друзей!
 Исполнения планов великих и важных,
 Чтобы выросли втрое объемы продаж!

Желаем Вам мира, согласия, терпения, добра, счастья и, конечно же, удачи! С Новым годом!!!



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