



Эдвард Мунц, вице-президент по корпоративному развитию



Михаэль Функлер, региональный директор по продажам компании Emhart Glass



Михаэль Функлер и Эдвард Мунц: «Работа на российском рынке — стоящее дело»

Лидирующий поставщик стеклоформирующего оборудования компания Emhart Glass продолжает развивать свой бизнес на российском рынке. Чтобы подробнее узнать о компании, ее целях и планах на российском рынке, мы поговорили с Михаэлем Функлером, региональным директором по продажам компании Emhart Glass, и Эдвардом Мунцем, вице-президентом по корпоративному развитию.

Расскажите, пожалуйста, о компании Emhart Glass.

ЭДВАРД: Компания Emhart Glass является международным поставщиком оборудования, инспекционных систем и запасных частей для стекольной промышленности. Компания также предоставляет сервисные услуги, включая установку, обучение, поддержку производства и техническое обслуживание, а также консультации по оптимизации производственного процесса. Головной



офис компании находится в г. Кам, Швейцария, остальные 13 офисов расположены в 10 странах мира, включая офис в Москве.

А как развивалась компания Emhart Glass в России?

МИХАЭЛЬ: Мы работаем на российском рынке с 1960 года. С 1972 по 1985 мы продали около 55 машин в бывшем Советском Союзе. Безусловно, периодом затишья в продажах машин было время с 1985 по 1991, так как экономическая и социальная ситуация в стране была очень нестабильной. С 1991 года наш бизнес в России снова начал набирать обороты, увеличились продажи машин IS и инспекционного оборудования.

Какая техника пользуется в нашей стране наибольшей популярностью?

МИХАЭЛЬ: Наш бизнес в России имеет три направления: продажа стеклоформующего оборудования, инспекционных машин и запасных частей для обоих видов оборудования. С помощью сотрудников нашего московского офиса мы обеспечиваем поддержку в установке и запуске нашего оборудования, а также предоставляем сервис в срочном порядке в случае непредвиденной ситуации. 2006 год был

лучшим по результатам нашей работы. Мы увеличили число проданных секций IS на 20%. На рынках России и стран СНГ уровень наших продаж увеличивается на 5% в год.

Вашими заказчиками являются только большие предприятия?

МИХАЭЛЬ: Мы работаем с различными стеклотарными компаниями и заводами, независимо от их масштаба. Предприятия наших клиентов расположены по всему миру, и группа сервисного обслуживания оказывает им поддержку везде, где бы они ни находились.

Такая крупная компания, скорее всего, немалую часть своей прибыли тратит на развитие новейших технологий.

ЭДВАРД: Одно из преимуществ компании Emhart Glass — это способность развивать и воплощать в жизнь свои новые технологии. Мы считаем, что наша компания занимает лидирующие позиции в производстве стеклоформующего и инспекционного оборудования. Фактически Emhart Glass является единственной компанией, которая предлагает машины AIS помимо классических пневматических IS-машин. Мы также предлагаем уникальную NIS-машину, единственную серво-электроприводную IS-машину на рынке. Обе машины, AIS и NIS, имеют преимущество — механизм параллельного открытия/закрытия форм, а также эти модели позволяют достичь более эффективного производства стандартной стеклотары в трехкапельном режиме. Машина NIS также может работать в четырехкапельном режиме. Что касается инспекционного оборудования, компания Emhart Glass также предоставляет широкий выбор в данной области. Система машин Veritas является самой современной линией инспекционного оборудования, позволяющей производить инспекцию круглой и некруглой тары. Машина Veritas iM на данный момент представляет собой лучшую машину со звездчатым колесом, которая обеспечивает инспекцию венчика, проверку посечек и бесконтактный контроль толщины стенок. Veritas iV предоставляет полную оптическую инспекцию венчика и дна. И, наконец, Veritas iC является ведущей машиной для оптической инспекции стенок.

Какие еще новинки может предложить ваша компания российскому потребителю?

ЭДВАРД: Помимо развития своих новых технологий, компания Emhart Glass укрепила свои позиции за счет покупки другой компании. «Вследствие покупки компании ICS/Inex

в марте 2007 года ассортимент инспекционного оборудования пополнился таким устройством, как Minilab, которое производит отбор тары по размерам, весу, а также определяет вместимость и внутреннее давление тары.

Оцените, пожалуйста, возможности и перспективы стеклотарных рынков России и СНГ в целом.

МИХАЭЛЬ: Стеклольный рынок стран СНГ в целом и российский рынок стеклотары в частности представляют собой одни из самых быстроразвивающихся рынков в мире. Конечно, каждый рынок имеет свои особенности, и каждый из них по-своему интересен. Однако лично я считаю, что развитие и работа на российском рынке — стоящее дело. Во-первых, здесь есть огромный потенциал, а, во-вторых, я восхищен людьми и самой страной.

По некоторым данным, производительность российской промышленности возросла на 50% за 2006 год. Каким образом это повлияло на развитие компании?

ЭДВАРД: Мы наблюдаем рост спроса на стеклянную тару и стабилизацию экономической ситуации в России. Спрос растет параллельно с экономическим ростом, следовательно, промышленная производительность увеличивается.

Ваши основные планы на ближайшее будущее?

МИХАЭЛЬ: Главное, что мы собираемся сделать — это адаптировать процесс трехкапельного производства к изготовлению стандартной тары. Как следствие, около 40% машин, которые будут проданы, это модели AIS и NIS. Хочется отметить, что главными причинами, на основе которых наши клиенты выбирают эти модели, являются низкий уровень вложений в производство, облегченное управление и простое техническое обслуживание. Например, срок работы формы на AIS машине на 30–50% больше, чем на стандартной машине IS. Причиной является точность и аккуратность движения форм — основное преимущество запатентованной системы параллельного открытия/закрытия форм.

ЭДВАРД: Мы работаем, чтобы предложить нашим клиентам современные технологические решения. Наша цель — обеспечить достойную прибыль нашей материнской компании, уверенность в будущем и стимул для наших работников. Мы уверены, что стеклянная тара является самым экологически чистым видом упаковки. Напитки высокого качества всегда разливались в стеклянную тару, и такой товар неизменно пользуется спросом у потребителей. ■