

theramer GmbH — КОМАНДА, ВЕДУЩАЯ К УСПЕХУ

Во многих языках сталь — это синоним твердости, устойчивости, надежности и высокого качества. В то же время слово сталь ассоциируется с гибкостью и многофункциональностью. Все эти характеристики составляют основу философии VGH Viktoria Garten Hüttenindustribedarf AG. Чтобы в полной мере соответствовать высоким требованиям своих клиентов и актуальным тенденциям рынка, а также оперативно предлагать комплексные современные решения в области огнеупоров, в 2006 г. VGH AG организовала дочернюю производственную компанию «theramer GmbH». Бизнес-модель этого предприятия включает два основных направления. Во-первых, под собственным брендом «theramer» изготавливаются для сталеплавильного и литейного производств готовые изделия и сборные элементы, сбыт которых theramer GmbH осуществляет как самостоятельно, так и в сотрудничестве с известными немецкими и другими западноевропейскими поставщиками, обслуживающими металлургические предприятия. Во-вторых, компания «theramer GmbH» разрабатывает и изготавливает огнеупорные бетоны и массы. Буквально за несколько лет предприятие преодолело путь от рядового производителя до эксперта мирового класса в области огнеупоров, товарная номенклатура которого на сегодняшний день включает более 100 наименований, в том числе целый ряд уникальных продуктов, не имеющих аналогов на рынке. При многомиллионном годовом обороте компании удается постоянно увеличивать свои финансовые показатели. Поэтому в разговоре с директо-



К. Шехан, председатель правления VGH AG

ром компании «theramer GmbH» господином В. Уссельманном и с председателем правления VGH AG господином К. Шеханом, который также выступает бизнес-консультантом theramer GmbH, интересны были не только ретроспективный обзор проделанной работы, но и перспективная оценка будущего развития предприятия.

Г-н В. Уссельманн: «Решение создать компанию «theramer GmbH» в 2006 г. было продиктовано рядом факторов. На тот момент компания VGH AG находилась в поиске поставщиков, чья продукция полностью отвечала бы требованиям клиентов компании. Стандартные продукты и решения зачастую не подходили, поскольку запросы носили индивидуальный характер. В то же время в структуре нашей компании всегда было и остается сильное подразделение научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), а также подразделение по изучению рынка и разви-



В. Уссельманн, директор по сбыту VGH AG, директор theramer GmbH

тию бизнеса. Так как каждый запрос для нас означал необходимость оперативно найти качественное решение, разработанное с учетом потребностей заказчика, а требования потребителей нашей огнеупорной продукции весьма разнообразны, то руководство VGH AG решило пойти по пути осуществления принципа: «Хочешь сделать хорошо — сделай сам» и организовало собственное производство «theramer GmbH». На созданном производстве необходимо было не только наладить изготовление и бесперебойные поставки высококачественных и индивидуально подобранных продуктов, но и организовать работу системы внутреннего контроля качества со строгим отбором исходного сырья. Еще одной задачей, которая была поставлена перед theramer и группой VGH AG в целом и которая впоследствии сыграла немаловажную роль в нашем совместном успехе, была организация слаженной внут-

рикорпоративной работы подразделений по поддержанию постоянного контакта с клиентами и по оперативной обработке поступающих запросов».

Эту позицию разделяет г-н К. Шехан: «Мы очень ценим своих заказчиков, а потребители заинтересованы в своевременных поставках и безупречном качестве продукции. Поэтому в настоящее время ключевая цель компании «theramer GmbH» — повышение эффективности работы с клиентами. Для ее достижения у нас есть все необходимое — профессиональная команда инженеров-разработчиков, специализированные производственные мощности, широкая сбытовая сеть. Мы стремимся, насколько это возможно, предлагать простой и понятный сервис, при котором заказчик формулирует свои потребности, а theramer GmbH в ответ предлагает самые оптимальные и экономически обоснованные решения по поставке огнеупоров в кратчайшие сроки».

Компания «theramer GmbH» год от года демонстрирует рост производства и соответствующее увеличение оборотов. В основе этого лежит синергия двух факторов: стратегии, направленной на постоянное повышение эффективности, и коллектива компании, каждый работник которой отдает работе все свои навыки и умения, стремится к личному профессиональному росту.

Г-н К. Шехан: «Успех полностью зависит от команды. Нам очень повезло с сотрудниками VGH AG и «theramer GmbH», которые гарантируют достижение поставленных целей и сфокусированы на работе с клиентами. Мы все — команда, живущая одной философией и стремящаяся стать лидером в сфере комплексных решений по использованию огнеупоров».

Эту позицию разделяет г-н В. Уссельманн, который в 2010 г. был назначен директором компании «theramer GmbH»:

«По образованию я экономист, а опыт в области сбыта приобрел первоначально в головной компании — VGH AG. Можно сказать, что в своей профессии я перешел от работы с цифрами к работе с людьми, и работа в коллективе мне очень помогла. В момент назначения на должность директора theramer я был немного в замешательстве, так как осознавал, что несу ответственность не только перед фирмой, но и перед ее сотрудниками. И именно они очень поддерживали меня при выполнении поставленных задач. Несомненно, у theramer прекрасная команда. Я уверен, что без нашего коллектива успех компании был бы невозможен».

Четкая нацеленность на потребности заказчика является решающим фактором успеха. Так, изначально номенклатура продукции компании «theramer GmbH» была специализированной и достаточно узкой. Наливные бетоны для футеровки желобов не входили в ее состав. Однако очередной заказ одного из клиентов на комплексное решение, включавшее в себя в том числе и заливку желобов, не оставил theramer выбора, кроме как самостоятельно создать нужный продукт. Разумеется, на разработку, эксперименты и испытания потребовалось некоторое время, но в результате выиграл не только заказчик: theramer стала конкурентоспособной компанией на рынке желобных масс.

Другим важнейшим аспектом работы компании «theramer GmbH» и всей группы VGH AG является поддержание и постоянное повышение качества производимой продукции и предлагаемых услуг. «Качество — это приоритет для VGH AG, наша система менеджмента качества сертифицирована по нормам DIN ISO 9000:2008 и мы очень серьезно относимся к ожиданиям наших заказчиков, которые ориентированы на получение продукции высочайшего уровня», — подчеркивает г-н К. Ше-

хан. Первая сертификация компании theramer по нормам DIN ISO 9000:2008 состоялась еще в 2006 г. с привлечением сторонних экспертов, а в 2010 г. в компании был создан собственный отдел контроля качества, который не только отвечает за готовую продукцию и ее эффективность при внедрении в производство, но и работает на перспективу, налаживая сотрудничество с университетами, лабораториями, исследовательскими центрами и производителями сырья. Производственная лаборатория theramer GmbH расположена в г. Хаттинген; в ней осуществляется входной контроль закупаемого сырья и контроль качества готовой продукции. В обязательном порядке производится контрольный отбор проб, поэтому возможно проведение вторичного анализа продукции. Основная лаборатория theramer GmbH, в которой разрабатываются и тестируются новые продукты, расположена неподалеку от Европейского центра огнеупоров (ECREF) в г. Хилгерт.

Говоря о новой продукции, важно подчеркнуть, что theramer не только разрабатывает огнеупорную продукцию по индивидуальным запросам потребителей, но и ведет научно-исследовательскую работу по созданию новых рецептов с применением инновационных технологий, с перспективой на будущее. Например, бетоны для монолитной футеровки сталеразливочных ковшей создаются с применением нанотехнологий, что обеспечивает большую стойкость бетонов. «Благодаря работе наших научных сотрудников, технологии theramer идут в ногу со временем, иногда даже опережая его. Мы создаем действительно уникальные рецепты, большая часть наших разработок, которые являются абсолютной новинкой, только через несколько лет найдут свое место в производстве наших клиентов», — считает дирек-

top theramer GmbH г-н В. Усельманн. — Однако и в этой области заказчики компании служат одновременно движущей силой и основными партнерами по развитию передовых технологий. Наши клиенты доверяют экспертам theramer, ожидают от них интересных творческих решений и затем с успехом применяют наши новейшие разработки. Здесь, в Германии, мы работаем совместно с крупными концернами, создавая и испытывая новые рецептуры и применяя их на практике. По окончании испытаний успешно прошедшие их продукты внедряются в производство и могут применяться по всему миру». Благодаря подобным инновациям специалисты theramer GmbH сумели за короткое время разработать впечатляющий ассортимент материалов высокого класса, которые могут применяться в агрегатах всего металлургического цикла — начиная от доменной печи, затем охватывая агрегаты всех переделов производства стали и заканчивая МНЛЗ и изложницами. Ни одна из потребностей заказчика не остается без решения, ни один запрос — без ответа, именно так и создаются новые виды продукции. Пример тому — сухая торкрет-масса для футеровки промежуточных ковшей — весьма сложный продукт, над которым трудятся многие разработчики с переменным успехом. По сравнению с материалами наших конкурентов (мокрыми торкрет-массами) сухая торкрет-масса марки theramer выгодно отличается простотой исполнения футеровки, высокой стойкостью и оптимальными показателями качества, что приводит к повышению серийности разлива и сохранению чистоты разливаемой стали. Таким образом, мы завоевываем рынок высоким качеством продукции и компетентностью сопутствующих услуг. В этом заключается концепция, определяющая не-

прерывный рост и развитие компании «theramer GmbH».

«В 2006 г. производственные мощности компании состояли из одной небольшой производственной линии. В настоящее время внедрены две современные высокопроизводительные линии, оснащенные современным мощным оборудованием, что позволяет производить в сжатые сроки продукцию партиями большого объема. Мы идем по пути дальнейшего развития, ищем новые возможности роста. Обе производственные линии сейчас полностью загружены, так как мы находимся на стадии реализации крупномасштабных проектов по производству различных видов продукции — как неформованных материалов, так и готовых изделий», — продолжает г-н В. Усельманн, знакомя с историей успеха компании, которая началась с маленького помещения в г. Хаген, но вскоре переехала в г. Хаттинген с целью расширения производственных мощностей и оптимизации логистических решений.

Значение международного сотрудничества для развития компании «theramer GmbH» г-н К. Шехан объясняет так: «За последние четыре года группа VGH AG, в которую входит theramer GmbH, открыла для себя новые рынки. На Украине нас представляет дочернее предприятие ООО «ВГХ-Украина» — сильная и сплоченная команда профессионалов, прекрасно знающих украинский металлургический рынок. Их поддерживают наши технические эксперты, сопровождающие проекты на местах, непосредственно на производстве заказчиков.

У нас есть собственное дочернее предприятие в Италии, и итальянские металлургические предприятия высоко ценят качество продукции марки theramer, а также уровень нашего технического обслуживания и инжиниринга. Г-н М. Сигнорелли, директор компании

«VGH Italia SRL», имеет более чем 30-летний опыт работы с огнеупорами и обладает огромными познаниями в технических, экономических и коммерческих особенностях данной отрасли.

В Польше компания также с успехом реализует огнеупорную продукцию марки theramer, предоставляя полный технический сервис, — наши клиенты довольны первоклассным качеством и обслуживанием. В 2013 г. в этом регионе мы ожидаем значительный рост продаж.

В 2012 г. продукты компании «theramer GmbH» впервые были представлены на рынке США. В течение короткого срока сотрудникам компании удалось начать поставки на американские металлургические предприятия.

Общий план развития компании в 2013 г. предусматривает дальнейшее расширение производства и ассортимента предлагаемой продукции, осуществление ряда проектов по оптимизации логистических решений и внутренней структуры компании. За последние годы было собрано и применено множество практической информации о том, как основные рецептуры могут быть дополнены и усовершенствованы в соответствии с индивидуальными запросами потребителей. В краткосрочной перспективе планируем пробовать свои силы на предприятиях Турции, Великобритании и Франции. Далее — выход на металлургический рынок Индии. Испания также представляет для нас очень интересное поле деятельности.

Сотрудники подразделения НИОКР продолжают создавать новые перспективные продукты. Мы ожидаем отличных производственных показателей, как это было и раньше, и намереваемся с успехом внедрять вновь созданные материалы на заводах существующих и новых заказчиков, приток которых мы ожидаем в ближайшие 12 месяцев».

Г-н В. Уссельманн так видит перспективу theramer на ближайшие несколько лет:

«На данный момент наша компания не самый крупный производитель огнеупорной продукции, но выгодно отличается гибкостью и мобильностью при работе с клиентами металлургического рынка. Этим объясняется высокий уровень годового прироста производства, который достигает 50 %. Это в течение следующих 5–6 лет абсолютно реальный показатель для theramer GmbH, хотя я не берусь ограничивать его какими-то верхними границами. Главное для нас оставаться верными философии качества и ответственности за нашу продукцию. В заключение мне хотелось бы поблагодарить Наблюдательный совет VGH AG за оказываемое мне доверие, всех сотрудников theramer GmbH за прекрасную

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОДУКЦИИ МАРКИ theramer:

- Бетоны для монолитной рабочей футеровки дна и стен сталеразливочных ковшей
- Бетоны и огнеупорные изделия для арматурной футеровки металлургических агрегатов
- Желобные массы, включая бетоны, набивные и торкрет-массы
- Бетоны для укрытия желобов
- Буферные массы
- Торкрет-массы
- Сухие массы для футеровки промежуточных ковшей
- Бетоны для крышек промежуточных ковшей
- Набивные массы
- Бетоны для крышек дуговых печей
- Шибберные затворы
- Готовые изделия для сталеразливочных ковшей: продувочные блоки
- Готовые изделия для промежуточных ковшей: металлоприемники, бойные плиты, пороги, перегородки
- Теплоизолирующие материалы

работу и всех поставщиков, которые на протяжении многих лет работают с нами. Именно эти факторы и являются залогом

нашего успеха, без которого компания «theramer GmbH» просто не могла бы состояться». ■

© В. Уссельманн, К. Шехан, 2013 г.

А. Аленин

VGH – Ukraine Ltd

VGH AG: ПРОФЕССИОНАЛЫ В АВАНГАРДЕ ОГНЕУПОРНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

СТАНОВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ

Основанная в начале девяностых годов прошлого века компания VGH AG уже не одно десятилетие ведет планомерное деловое сотрудничество с крупнейшими металлургическими предприятиями Украины. Стратегия развития бизнеса в данном направлении принесла плоды еще в начале 2000-х годов. К тому моменту бренд VGH стал хорошо узнаваемым среди металлургов Украины, что наряду с позитивным имиджем компании послужило основанием для формирования прочного бизнес-фундамента для последующего развития компании на

украинском рынке. Результатами первых 20 лет работы VGH AG в этом направлении стали крепкие деловые связи, а также устоявшаяся положительная деловая репутация.

2011 г. можно назвать началом принципиально нового этапа развития компании VGH AG на металлургическом рынке Украины. Накопленный опыт работы, помноженный на амбициозные цели команды новых менеджеров, дал возможность повысить профессиональную планку и поставить перед собой смелые, но вполне реалистичные задачи.

Официально зарегистрированное дочернее предприятие



Директор «VGH – Ukraine» Ltd
А. Аленин

«VGH – Ukraine» Ltd послужило подтверждением серьезности