

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

намерений компании сотрудничать с большинством металлургических предприятий Украины. Результатом обновленной бизнес-стратегии стало заключение компанией VGH AG внешне-экономических контрактов с десятью из четырнадцати крупнейших металлургических предприятий страны. Среди них такие лидеры рынка, как ПАО «МК «Азовсталь», ПАО «ММК им. Ильича», ПАО «Енакиевский МЗ», ПАО «Алчевский МК», ООО «Днепросталь», ОАО «ЗМК «Запорожсталь», ООО «Электросталь» и др.

Не останавливаясь на достигнутых серьезных результатах, компания динамично развивается, принимая участие в многочисленных тендерах. Немало внимания уделяется вопросам оптимизации производства при условии снижения удельных затрат. Сотрудники компании готовы обеспечивать предприятия клиентов комплексными проектами в области частично-производственного аутсорсинга. Это уже успели по достоинству оценить деловые партнеры VGH AG.

За минувшие два года на предприятиях клиентов были проведены испытания огнеупорных изделий и материалов собственного производства. Полученные результаты сформировали фундамент дальнейшего сотрудничества по поставкам этой продукции в промышленных масштабах.

РАЗВИТИЕ И ПЛАНЫ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Нынешняя ситуация на рынке требует индивидуального подхода к каждому клиенту. Падение цен на металлопродукцию, снижение количества заказов и значительное сокращение мероприятий по модернизации производственных мощностей приводит к тому, что в условиях финансового кризиса клиенты все чаще ставят задачи перед

поставщиками по снижению удельных затрат на тонну стали.

В условиях жесткой конкуренции заказчики имеют возможность тщательнее подбирать поставщиков. Если еще несколько лет назад украинские компании не уделяли столь пристального внимания данному вопросу, то в последнее время анализ деятельности компаний-поставщиков стал более детальным. Сегодня каждое бизнес-предложение оценивается по достаточно широкому ряду параметров. В таких конкурентных условиях компания VGH AG имеет ряд весомых преимуществ, базируя стратегию своей деятельности на комплексном подходе к решению задач любого уровня сложности. Главный принцип компании — максимальная эффективность работы, основанная на высоких результатах всех этапов производственного процесса.

Рассматривая качество продукции VGH AG, производимой под маркой theramer и Interfull, важно подчеркнуть, что при ее изготовлении применяется сырье ведущих мировых поставщиков, а разработка и тестирование готовых материалов осуществляются в собственной лаборатории, оборудованной современными, высокоточными приборами. Это позволяет специалистам компании внедрять собственные «ноу-хау» при производстве современных огнеупоров.

Помимо высококачественной продукции, компания VGH AG предлагает своим партнерам логистические услуги высокого уровня. Весомым аргументом в пользу сотрудничества с VGH AG является наличие у нее собственной логистической компании «Klaus&Klaus Spedition und Handels GmbH». Это позволяет четко планировать поставки, основываясь на двух главных принципах деятельности: точно в срок и от двери до двери.

Хотелось бы отметить, что сотрудничество компании VGH AG

с партнерами не ограничивается этапом доставки продукции. Процесс использования поставляемых материалов всегда обеспечивается технической поддержкой со стороны специалистов-технологов VGH AG, которые в равной степени отвечают и за шефмонтаж, и за обучение персонала своих клиентов на местах, и за последующий авторский надзор за применением поставленных материалов.

Динамичное развитие VGH AG на металлургическом рынке Украины позволяет строить долгосрочные планы, несмотря на ряд кризисных явлений. Специфика отрасли наряду с собственным научным и технологическим потенциалом позволяет расширять профессиональные возможности компании, участвовать в самых смелых проектах, учитывающих мировой опыт и современные тенденции совершенствования производственных процессов. В настоящее время компания имеет все возможности для работы над любыми решениями в области огнеупоров на всех этапах полного цикла металлургического производства.

Выстраивая свою дальнейшую стратегию развития, компания VGH AG ставит целью закрепление позиций по следующим направлениям:

- комплексные решения в области футеровки желобов литейных дворов доменных печей;
- футеровка дна и рабочего слоя стен сталеразливочных ковшей высокотехнологичными бетонами;
- шлакообразующие и теплоизолирующие смеси торговой марки STOLLBERG для МНЛЗ;
- футеровка промежуточных ковшей МНЛЗ сухими или полусухими торкрет-массами в рабочем слое и специальными высококачественными наливными бетонами в арматурном слое;

- леточные массы для за-крытия чугунных леток домен-ных печей;

- футеровка дуговых печей;
- футеровка крышек стале-разливочных ковшей высокопо-ристыми теплоизоляционными бетонами.

Помимо обозначенных выше задач, команда единомышленников VGH AG готова работать и над совершенно новыми для себя проектами. Неизменным остается лишь главное — индивидуальный подход к каждому клиенту. Компания неизменно следует правилу, что не техно-логия подстраивается под усло-вия работы огнеупоров, а огне-упоры подбираются под суще-ствующую технологию, исполь-зуемую каждым отдельным за-казчиком.

Основная задача в ближай-ших планах VGH AG на украин-ском рынке — войти в пятерку крупнейших поставщиков огне-упорных изделий и материалов, а также стать лидером в постав-ках шлакообразующих и тепло-изолирующих смесей. Профес-сиональный потенциал сотруд-ников и высочайшее качество предоставляемых услуг позво-ляют считать эти цели макси-мально реалистичными.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «VGH – UKRAINE» Ltd

Индивидуальный подход к за-казчику — визитная карточка компании VGH AG. Это означает, что абсолютно любая производ-ственная задача, поставленная перед специалистами компа-нии, может быть решена на са-мом высоком уровне. Одним из важнейших ресурсов для реше-ний такого рода является до-чернее предприятие «VGH – Ukraine» Ltd. Оно обеспечивает тесный контакт с клиентами и способствует решению опера-тивных вопросов непосред-ственно на территории заказчика. Постоянный мониторинг пред-приятием наиболее востребо-ванных позиций на рынке позво-ляет быстро и эффективно кор-ректировать производственную

стратегию компании. Клиенты не раз отмечали, что наряду с гибкостью при исполнении их пожеланий VGH AG всегда при-держивается своего фирменно-го стиля и устоявшейся корпо-ративной культуры.

Одним из знаковых проектов в рамках сотрудничества VGH AG с украинскими металлурги-ческими гигантами стала футе-ровка желобов литейного двора доменной печи в ПАО «МК «Азовсталь». Компания, участ-вуя в программе снижения удельных расходов на тонну чу-гуна, стала полноправным побе-дителем в тендере. В настоя-щее время производится от-грузка первых партий соответ-ствующих материалов. Этот глобальный проект стал важ-нейшим этапом развития на-правления обеспечения огне-упорными материалами домен-ного передела.

Помимо сотрудничества с ПАО «МК «Азовсталь» компания VGH AG гордится успешной экс-плуатацией своих огнеупорных бетонов в ОАО «ЗМК «Запорож-сталь» — пионере в применении современных материалов для футеровки желобов на украин-ских предприятиях.

В то же время компания стре-мится освоить значительную долю рынка высокотехнологич-ных бетонов для футеровки ста-леразливочных ковшей. Полу-ченные успешные результаты на предприятиях Украины гово-рят о перспективе потеснить на рынке монопольных поставщи-ков этой продукции. И это, без-условно, может привести к по-ложительному экономическому эффекту на предприятиях за-казчиков.

Кроме поставок материалов, VGH AG имеет возможность обеспечивать изготовление и обслуживание футеровок при помощи оборудования собст-венной разработки. Его проек-тирует и внедряет в работу еще одно дочернее предприятие VGH AG — компания «Petronix Engineering GmbH».

Также одним из наиболее перспективных направлений

развития на ближайший период является обеспечение материа-лами участков непрерывной разливки стали, а именно про-межуточных ковшей. Наряду с наиболее востребованными по-лусухими массами для рабочего слоя уже сегодня предлагаются сухие массы, которые сущест-венным образом сокращают за-траты клиентов. В настоящее время данная технология явля-ется относительно новой для предприятий Украины, и клиен-ты VGH AG относятся к ней с оп-ределенной долей осторожно-сти. Но специалисты компании настроены оптимистично, счи-тая, что будущее как раз за из-менениями такого рода. Ведь помимо снижения трудозатрат эти нововведения позволяют эконо-мить энергоресурсы. В Евро-пе и Российской Федерации та-кие технологии применяются с большим успехом. В связи с этим вероятность, что в бли-жайшие год-два украинские предприятия также начнут при-менять сухие массы, достаточно высока.

Собственная лаборатория VGH AG постоянно разрабаты-вает новые материалы и расширя-ет ассортимент реализуемой продукции. В условиях жесткой конкуренции компания делает все возможное, чтобы обеспе-чить собственными разработка-ми максимальное количество металлургических агрегатов. В планы компании входит также участие в проектах по изготов-лению огнеупорных футеровок кислородных конвертеров и ду-говых печей.

За последние два года компа-нии VGH AG удалось наладить прочные деловые отношения со всеми ведущими предприятия-ми металлургической отрасли украинского рынка. В этом году компания ставит перед собой задачи по увеличению объемов продаж, планируя выйти на но-вые рынки сбыта продукции, значительно расширив геогра-фию своей деятельности. ■

© А. Аленин, 2013 г.