

«Если немецкие и российские инженеры работают вместе, то получается хороший результат»

18 октября 2021, 00:00

Один из крупнейших в мире производителей насосного оборудования немецкая компания Wilo не только локализует в России выпуск своей продукции, но и делает ставку на развитие инженерных компетенций, создавая для российского рынка современное энергоэффективное насосное оборудование для систем отопления, водоснабжения, водоотведения, вентиляции, кондиционирования, пожаротушения, в том числе инженерное оборудование для объектов различного назначения.



Завод ООО "Вило Рус" в г.Ногинск

Об этом в интервью «Эксперту» рассказали **Йенс Даллендоерфер**, старший вице-президент региона продаж «Развивающиеся рынки», и **Николай Самойлов**, вице-президент группы Wilo региона продаж Евразия, генеральный директор ООО «Вило Рус».

Йенс Даллендоерфер



предоставлено пресс-службой компании

— Компания Wilo выпускает насосы с 1872 года и является одним из ведущих мировых производителей оборудования для бытового применения, для коммунальной сферы, зданий, сооружений, промышленности и водного хозяйства. Какое значение имеет российский рынок для компании?

Йенс Даллендоерфер: Российский рынок очень важен для нашей компании, в общемировой деятельности группы Wilo он занимает третье место, уступая лишь Германии и Китаю и обгоняя, например, такие страны, как Франция, Индия, Южная Корея, США, Латинская Америка. В подмосковном Ногинске расположен наш производственно-складской комплекс площадью 15 тысяч квадратных метров, на котором мы осуществляем производство, сборку, тестирование, сервисное обслуживание, а также разработку насосных систем. Ежегодно на нашем заводе мы выпускаем насосных изделий порядка 40 процентов от общего объема продаж «Вило Рус».

В России компания широко представлена в регионах. На сегодняшний день у нас 30 филиалов, 13 региональных складов и более 130 авторизованных сервисных партнеров, благодаря этому мы имеем возможность не только поставлять насосное оборудование нашим клиентам, но и осуществлять сервисную поддержку.

— Вы являетесь одной из первых компаний вообще и единственной иностранной компанией в своей отрасли, которая заключила в России специнвестконтракт (СПИК). С чем связано это решение?

Й. Д.: Особенность российского рынка насосного оборудования в том, что он сильно диверсифицирован, здесь есть значимые ниши для промышленных предприятий, для объектов инфраструктуры, для жилых и коммерческих зданий. Российский завод мы открыли в 2016 году, чтобы быть ближе к российскому клиенту и максимально гибко реагировать на его запросы и потребности. Допустим, в жилом строительстве в России сейчас увеличивается высотность, в отличие от Европы, где доминирует малоэтажное строительство. Соответственно, для высотных домов нужны другие насосы, другие системы. В сфере промышленности в России тоже есть крупные проекты, например в нефтехимии, в Европе таких проектов не так уж и много. Существуют в России и свои нормативные акты, специфические требования к характеристикам, например по пожарным системам. Все это приводит к тому, что мы предоставляем не только оборудование, но и решения, которые соответствуют локальным стандартам. Наше российское предприятие уникально, здесь находится стенд для проведения испытаний насосов различного типа: консольные, погружные, полупогружные, насосы двустороннего входа. Имеется возможность удаленного наблюдения за процессом испытаний, которым активно пользуются заказчики.

Можно сказать, что наше российское предприятие является как бы инкубатором новых идей. Наш инженерный отдел также сотрудничает с инженерным отделом в Германии и коллегами из ряда других стран, благодаря этому мы пробуем и тестируем новые решения, которые в дальнейшем можем предложить нашим клиентам и другим странам. И я хочу сказать, что если немецкие и российские инженеры работают вместе, то получается хороший результат.

— Каковы объемы инвестиций в ваш российский завод? Заключенный вами специнвестконтракт подразумевает высокую степень локализации, насколько успешно вам удастся перейти на использование продукции российских поставщиков?

Николай Самойлов



предоставлено пресс-службой компании

Николай Самойлов: По договоренности с Минпромторгом РФ заявленный объем инвестиций в российское предприятие у нас составляет 10 миллионов евро. Согласно подписанному нами СПИКу, степень локализации нашей продукции в России довольно высока, она составляет от 75 до 85 процентов для разных насосных групп. Не могу сказать, что поиск российских поставщиков, которые могут обеспечить нас высоким качеством продукции, идет легко, но мы развиваемся в этом направлении. Мы находим подающих надежды поставщиков, консультируем их, помогаем в развитии. Иногда даже общаемся с поставщиками наших поставщиков, чтобы обеспечить качество и подсказать важные технологические моменты. Мы видим, что многие российские предприятия реально хотят развиваться, повышать качество и технологичность своей продукции, и мы видим прогресс в этой области. Например, нам сложно найти компоненты, связанные с электроникой, но мы хорошо продвинулись в поиске деталей, связанных с литейным

производством, у нас есть несколько партнерских российских металлургических предприятий, которые развивают с нами сотрудничество. Мы также сотрудничаем с представителями глобальных компаний, которые имеют свое производство в России.

— Каковы конкурентные преимущества продукции компании Wilo?

Н. С.: Отличительная черта выпускаемого оборудования — высокое качество изготовления по немецким стандартам, гарантируемое специальной системой контроля, внедренной на всех предприятиях промышленной группы. Ключевое отличие нашего оборудования — энергоэффективные и энергосберегающие решения, в том числе на индивидуальной основе. Тема энергоэффективности развивается в Европе давно, там принято много нормативных актов, стимулирующих внедрять оборудование, которое экономит природные ресурсы. В России эта область законодательства пока только начинает развиваться. В промышленности теме экономии электроэнергии уделяется много внимания, так как насосы там большие и затраты на электричество значимые. Например, у нас были проекты, и они на крупных объектах мы заменяли старые, работающие еще с советских времен насосы, когда в пользу новых насосов начал промерзать, он начинает выдавать индикацию об этом. В последнее время мы предлагаем насосы с продвинутой системой управления. Недавно мы освоили выпуск системы шкафов управления, это большой шаг вперед, наши программисты пишут программы для оптимизации работы насосных систем. У нас есть насосы для грязной воды, есть оборудование с системой самоочистки. Словом, мы не стоим на месте, оперативно реагируем на запросы и проблемы российских клиентов.

— За счет чего оборудование Wilo отличается более высокой энергоэффективностью? Когда энергосберегающее оборудование будет в России востребовано шире?

Н. С.: Мы используем преобразователи частоты, которые позволяют регулировать параметры насоса. Получается, что насос все время работает не в одном режиме, а подстраивается под требования системы. Мы также используем свои ноу-хау в проектировании изделия, в применении особых материалов, покрытий, которые позволяют добиться максимальной энергоэффективности. Мы рассчитываем, что с учетом развития «зеленой» темы экологические характеристики, в том числе насосного оборудования, будут в России все больше востребованы. В последнее время мы ощущаем рост интереса к энергоэффективной технике со стороны частных российских потребителей. Мы убеждены, что в ближайшем будущем этот тренд будет нарастать, как это, например, было с лампами освещения, когда в итоге все отказались от старых ламп накаливания. Люди также понимают, что помимо экономии природных ресурсов с новым оборудованием они получают более высокую надежность, удобство и комфорт пользования, когда насосом можно управлять через смартфон и всегда понимать, как он работает, когда нуждается в обслуживании и так далее.

Первый умный энергоэффективный инлайн насос с сухим ротором Wilo-Stratos GIGA 2.0



Источник: предоставлено пресс-службой компании

— Какие технологические тренды вы видите на мировом рынке насосного оборудования, куда движется индустрия их производства?

Н. С.: Самый заметный тренд заключается в том, что современный насос становится все «умнее». Он оснащается все большим числом датчиков и должен уметь работать в связке со всей системой водоснабжения, скажем, реагируя на какую-то ошибку. Наши насосы могут обеспечивать подачу воды в доме, чтобы она текла равномерно, без всяких скачков, чтобы в кране не было ни излишнего напора, ни, наоборот, слишком слабой струи воды. Или, например, у некоторых наших моделей есть функция определения промерзания: если насос начал промерзать, он начинает выдавать индикацию об этом. В последнее время мы предлагаем насосы с продвинутой системой управления. Недавно мы освоили выпуск системы шкафов управления, это большой шаг вперед, наши программисты пишут программы для оптимизации работы насосных систем. У нас есть насосы для грязной воды, есть оборудование с системой самоочистки. Словом, мы не стоим на месте, оперативно реагируем на запросы и проблемы российских клиентов.

— Что можно сказать о ваших ближайших планах развития в России?

Й. Д.: Сейчас мы все сильнее фокусируемся на сегменте насосов для промышленности, здесь требуется другой масштаб оборудования. В связи с этим мы планируем развивать наши производственные мощности в России, до конца года в этом отношении должно быть принято окончательное решение. Любое предприятие потребляет большое количество воды, будь то производитель удобрений, нефтепродуктов, производитель металла или золота. Мы видим, что в России многие отрасли развивают амбициозные промышленные проекты: нефтехимические компании и металлургические компании строят значимые объекты, все больше заказов у добывающих компаний. Всем требуются надежные, эффективные и экономичные насосы, которые мы можем предложить российским клиентам.