

Wilo продолжает поставлять насосное оборудование в Беларусь

Интервью с заместителем директора ИООО «Вило Бел» Евгением КОЗУСЕМ о ситуации на рынке насосного оборудования.



— Какая ситуация у компании в Беларуси?

— На фоне ухода из России и Беларуси многих иностранных компаний (громкого и тихого), многие заказчики, к сожалению, решили, что Wilo также не работает. Однако, к счастью, мы продолжаем свою деятельность как в Беларуси, так и в России. Подтверждением этого является тот факт, что Минпромторг РФ исключил насосы Wilo из перечня товаров для параллельного импорта.

При этом сложности конечно же есть, но мы не даем несбыточных обещаний своим заказчикам, а конкретно обозначаем свои возможности и сроки исполнения для всех запросов.

— В 2016 году в России открылся завод Wilo. Работает ли он сегодня?

— Да, завод работает, и не просто работает, а существенно наращивает объемы производства. Завод в Ногинске с самого своего появления целенаправленно стремился увеличить степень локализации производимой продукции. К этому подталкивали в том числе и обязательства СПИК (Специального Инвестиционного Контракта, заключенного между нашей компанией и правительством России).

В сложившихся в этом году обстоятельствах многие процессы ускорились, и на сегодняшний день многие линейки локализованы на 100% и не зависят от импортных компонентов. Например, срок изготовления по таким насосам как IL, BL может составлять одну неделю.

— Оказывается ли сервисная поддержка?

— Безусловно, собственный сервисный центр в Минске и сервис-партнеры Wilo по всей Беларуси работают в стандартном режиме и реагируют на все запросы заказчиков. Хотя сроки поставки по отдельным запасным частям увеличились.

— Как обстоят дела с поставками насосов для ЖКХ?

— По насосам для котельных мы можем закрыть большинство потребностей: от небольших инлайн-насосов до высокопроизводительных консольных насосов различной конструкции, в том числе насосов с двухсторонним входом, которые зарекомендовали себя на многочисленных котельных и водозаборах Беларуси.

По насосам для водоснабжения мы закрываем абсолютно все потребности: от первого подъема (скважинные насосы), второй подъем (высокопроизводительные насосы) и вплоть до многонасосных установок повышения давления на многоступенчатых насосах Helix, MVI, MVIS.

— Как изменилась конкуренция на рынке насосов?

— Благодаря уходу некоторых конкурентов, мы получили дополнительные заказы. В тоже время отмечу, что в непростые времена всегда активизируются недобросовестные поставщики. И сейчас мы видим появление многочисленных так называемых фирм-однодневок, которые хотят заработать быстрые деньги. Особенно это заметно в поставках установок повышения давления. Подобные фирмы выигрывают конкурсы, обещая на бумаге заведомо невыполнимые условия заказчикам, а в итоге поставленное и собранное в «гаражных» условиях оборудование не выдерживает никакой критики и, соответственно, эксплуатации. При этом цена не всегда самая низкая, а спекулируют на сроках поставок и других существенных для заказчика моментах.

— Что бы вы хотели сообщить аудитории журнала ЖКХ?

— Выбирайте проверенное оборудование у проверенных поставщиков.