

ВЛАДИМИР МОСНИ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР HILTI РОССИЯ: «НАШИ ПЛАНЫ – ЗАВТРА БЫТЬ ЛУЧШЕ, ЧЕМ СЕГОДНЯ»



- Владимир, бренд Hilti в отрасли хорошо известен. Что за компания стоит за ним?

- Hilti – мировой лидер в области внедрения инноваций для профессионального строительства. Наши разработки применяются для решения практически любых задач при возведении жилых или коммерческих объектов, транспортных узлов, спортивных сооружений или энергетических предприятий. За 75 лет Hilti создала уникальные технологии и накопила значительную базу инженерной экспертизы, благодаря которой можно воплощать в жизнь амбициозные архитектурные замыслы или работать в экстремальных условиях.

Название компании происходит от фамилии ее основателей. В 1941 году братья Хилти открыли небольшую семейную мастерскую по ремонту строительного инструмента, которая превратилась в глобальную корпорацию с присутствием в 120 странах мира. Несмотря на это мы остаемся семейной компанией – как с точки зрения собственности, так и корпоративной культуры. Штаб-квартира, инновационный центр и один из заводов Hilti базируются в г. Шаан в княжестве Лихтенштейн.

В России мы работаем с 1993 года. За двадцать три года нам удалось расширить географию присутствия от Калининграда до Владивостока и создать отлаженную инфраструктуру. В Москве расположен главный офис, а в ближайшем Подмосковье – центральный склад компании. Одно из важнейших достижений Hilti в России – создание абсолютно прозрачного бизнеса. Мы не приемлем

«серых» схем в работе. Это одна из наших фундаментальных ценностей.

- Кризис достаточно сильно ударил по строительной отрасли. Как сказываются текущие условия на бизнесе компании? Что делает Hilti, чтобы минимизировать их влияние?

- За 23 года нашего присутствия в России кризисы случались несколько раз, но Hilti остается крупным игроком на рынке благодаря тому, что всегда, в любых условиях мы выполняем свои обязательства перед клиентами и не идем на компромиссы с нашими ценностями. Для работы на российском рынке необходимо постоянно находиться в режиме готовности, анализировать все возможные сценарии развития и принимать меры заблаговременно. По многим параметрам текущую ситуацию можно назвать беспрецедентной, но есть в ней и положительные стороны – она значительно ускорила процесс внедрения изменений.

Самый очевидный шаг, необходимый для сохранения бизнеса и рабочих мест в кризис – это сокращение затрат. Однако есть сферы, в которые нужно инвестировать даже в непростые времена. Hilti Россия идет этим путем – мы оптимизируем бизнес-процессы и развиваем сегменты с высоким потенциалом. С точки зрения оптимизации мы взяли курс на развитие новых способов взаимодействия с клиентами. Например, мы закрываем Hilti Центры на территории России, но при этом расширяем сеть пунктов самовывоза, улучшаем функциональность сайта и мобильного приложения. Эти меры позволяют нам избежать повышения цен и сделать наши решения и услуги доступными для клиентов в любое время и в любой географической точке страны. Чтобы развивать области с высоким потенциалом, мы продолжаем продвижение инноваций, совершенствование сервисной инфраструктуры, работаем с новыми сегментами рынка и повышаем уровень профессионализма сотрудников.

В контексте курса Правительства РФ на импортозамещение очень помогает наличие локального производства продукции Hilti в России. Это позволяет нам сохранять конкурентоспособные цены и обеспечивать наличие качественных решений для потребностей бизнеса наших клиентов.

- Что вы производите локально?

- Мы ведем контрактное производство уже более 5 лет, и в 2015 году оно

составило 9% от оборота. Сейчас в России производятся монтажные системы, решения для навесных вентилируемых фасадов, абразивные диски и анкерная техника Hilti, и мы планируем расширять ассортимент. Все контрактное производство ведется при постоянном контроле качества со стороны сотрудников Hilti и имеет необходимые сертификаты. Таким образом, мы производим российский продукт со знаком качества Hilti.

- Какие технологии наиболее востребованы на рынке? Что Hilti предложит рынку в этом году?

- Россия – страна бетона, поэтому мы наблюдаем устойчивый спрос на технологии работы с этим базовым материалом: «сердце Hilti» – комбинированные перфораторы, решения для алмазного сверления и резки, отбойные молотки. Кроме того, в России традиционно востребован анкерный крепеж и техника прямого монтажа. Отмечу, что наши заказчики активно участвуют в процессе разработки решений, так как постоянно дают нам обратную связь по их применению. Российский рынок очень важен для развития ряда продуктовых групп Hilti. Например, в области алмазного сверления российские клиенты участвуют в полевых испытаниях оборудования, благодаря чему мы можем создавать решения, полностью отвечающие потребностям их бизнеса. В России потребители – в том числе профессиональные – в целом очень восприимчивы к инновациям, поэтому Hilti всегда предлагает здесь самые передовые технологии. Этот год не будет исключением – в апреле и сентябре мы представим множество новинок.

Во-первых, на рынке появится новый аккумулятор 22 В. Это самая мощная батарея в своем классе. В последние несколько лет заказчики активно переходят на беспроводные технологии, поэтому Hilti увеличивает мощность аккумуляторов и расширяет спектр их применений. В частности, мы разработали первый аккумуляторный монтажный пистолет VX 3 для крепления к бетону, кирпичу и стальным конструкциям, который в этом году появится в России. Без преувеличения можно сказать, что это революционная технология: она позволяет уйти от использования энергии взрыва, которая ранее создавалась порохом или газом, что, в свою очередь, сокращает издержки и повышает безопасность работ.

Продолжая разговор о технике прямого монтажа, нужно отметить технологию Hilti X-BT – инновационный метод

крепления к стали, который представляет собой эффективную альтернативу сварке. С его помощью работы можно производить прямо на производстве в агрессивных условиях среды, обеспечивая при этом надежное коррозионностойкое крепление. Эта технология становится все более востребованной заказчиками из нефтегазовой отрасли и промышленности.

В области алмазного сверления продолжится развитие технологии восстановления алмазных коронок без напайки X-Change Module (X-CM), благодаря которой оператор может самостоятельно восстановить алмазные коронки в буквальном смысле за несколько секунд прямо на стройплощадке. На данный момент эта технология доступна для установок мощностью до 2,2 кВт, но мы работаем над разработкой технологии и для тяжелых машин. Также продолжает развиваться технология Cut Assist, благодаря которой стенорезные машины и установки алмазного бурения могут работать по заданным параметрам без непосредственного участия оператора. Это многократно увеличивает производительность работы.

Развивается портфолио анкерного крепежа, чтобы максимально покрыть потребности клиентов во всех возможных областях применения: клейка арматуры, сейсмостойкие решения, крепеж для средних нагрузок, защита от коррозии.

Еще один продуктовый сегмент, который знаком довольно узкому кругу заказчиков, но играет одну из важнейших ролей в обеспечении безопасности зданий – это противопожарные решения Hilti. Они универсальны, а значит, могут применяться на объектах любого назначения – от жилых домов до атомных электростанций. Для нас крайне важно делать свой вклад в развитие этой области в России, потому что это действенная мера предотвращения пожаров, которые ежегодно уносят тысячи жизней и наносят огромный материальный ущерб.

- На современном рынке очень сложно конкурировать только за счет производительности и функциональности продукта. Что делает Hilti, чтобы отличаться от других брендов?

- Это очень справедливое наблюдение. Во всех отраслях рынка компании ищут способы дифференциации. В этом направлении Hilti развивает предложение услуг – в нашем портфолио есть услуги, связанные с инструментом, и инженерные сервисы.

Ключевая компетенция Hilti – создание производительного и надежного инструмента. Однако без гарантии, ремонта, инженерной поддержки и т.п., даже инновационное оборудование решает лишь ограниченный круг задач. Поэтому для нас важно быть не просто



поставщиком инструмента, а партнером, который обладает возможностью и ресурсами для повышения эффективности и скорости работ, оптимизации издержек и в конечном итоге развития бизнеса заказчика. Услуги – важная составляющая нашего партнерского подхода, так как позволяют нам создавать дополнительную ценность для клиентов.

Например, у Hilti есть уникальное предложение на рынке строительного оборудования – услуга Флит Менеджмент. Клиенты, которые пользуются этой услугой, могут полностью сосредоточиться на задачах своего бизнеса, поскольку все заботы о парке инструмента берет на себя Hilti. Все, что требуется от заказчика – оплатить ежемесячный счет. Это означает, что клиент не выводит из оборота крупные суммы денег и может инвестировать

эти ресурсы в развитие бизнеса.

Большинству наших клиентов знаком «Сервис на всю жизнь». В рамках этого комплекса услуг в течение двух лет с момента покупки клиент ничего не тратит на ремонт оборудования. После окончания этого периода мы устанавливаем ограничение на стоимость ремонта, а также даем пожизненную гарантию на заводские дефекты. Еще один пример – услуга Trade-In. Этот термин ассоциируется прежде всего с автомобильной отраслью, однако у заказчиков Hilti есть возможность обменять старый инструмент на аналогичный новый с полным сервисным обслуживанием.

- Инструмент Hilti известен своей надежностью, однако и он выходит из строя. Как у вас организован ремонт оборудования?

- Ремонт оборудования – одна из самых приоритетных услуг, которую должен оказывать любой производитель. Для Hilti это конкурентное преимущество, которое мы постоянно развиваем, так как скорость и качество ремонта напрямую влияют на лояльность клиентов. Ремонт осуществляется сертифицированными специалистами Hilti, которые входят в штат компании. Два года назад мы открыли в Московской области современный сервисный центр и постоянно улучшаем процессы и внедряем новые технологии, чтобы соответствовать передовым стандартам рынка и корпорации Hilti.

- Вы упомянули инженерные сервисы как часть предложения услуг. В чем заключается инженерная поддержка Hilti?

- Деятельность Hilti на российском рынке не ограничивается продажей инструмента, крепежных систем или противопожарных решений. Мы предлагаем заказчикам системные



решения. Для этого в состав Hilti Россия входит более 100 инженеров. Они ведут работу с проектировщиками, сотрудничают с надзорными организациями, разрабатывают решения по применению узлов креплений, осуществляют сертификацию продукции, проводят испытания и исследования. Интеграция инженерных решений в программные комплексы Hilti PROFIS помогает проектировщикам при расчете анкерных креплений, вклеенных арматурных выпусков, монтажных систем, закладных профилей, герметичных кабельных проходок, навесных вентилируемых фасадов.

Важно отметить, что в направлении инженерной поддержки мы не просто оказываем комплексную поддержку заказчиков. Сочетание международного опыта и таланта российских инженеров способствует развитию культуры производства строительных работ в России, ускорению темпов внедрения новых технологий в строительстве, созданию отраслевых стандартов. Например, для создания нормативно-правовой базы Hilti сотрудничает с крупнейшими специализированными институтами в области строительных конструкций, расчёта сооружений, экспериментальных исследований и разработки нормативных документов.

- Есть ли конкретные примеры достижений Hilti в области сотрудничества с российскими регулирующими или отраслевыми организациями?

- Да. Совместно с научно-исследовательским институтом НИИЖБ им. А.А. Гвоздева разработан стандарт организации «НИЦ Строительство» СТО 36554501-039-2014 «Анкерные крепления Hilti к бетону. Расчет и конструирование», который распространяется на проектирование анкерных креплений для



строительных конструкций и оборудования к основанию из бетона. Также разработан ГОСТ Р 56731-2015 «Анкеры механические для крепления в бетоне. Методы испытаний», устанавливающий методы и требования к испытаниям механических анкеров, установленных в бетонное основание.

- На российском рынке фасадных систем бренд Hilti появился относительно недавно. Почему вы решили войти в этот сегмент и что предлагаете рынку?

- Можно сказать, что мы всегда присутствовали на этом рынке, поскольку давно производим продукцию для фасадов, например, анкеры и инструмент для монтажа. В определенный момент мы решили предложить нашим клиентам комплексный подход к созданию навесных вентилируемых фасадов и создали в компании подразделение, которое отвечает за развитие этого сегмента.

В России мы впервые представили навесные вентилируемые фасады на выставке Mosbuild -2013. Все фасадные подсистемы Hilti VFH (Ventilated Façade Hilti) создаются с учетом специфики облицовочного материала и обладают необходимыми техническими свидетельствами для применения в строительстве, а локальное производство элементов фасадных подсистем позволяет нам обеспечивать оперативность поставок материалов на строящиеся объекты. Hilti оказывает поддержку заказчиков на всех этапах работ: от производства и проектирования до испытаний и авторского надзора. В текущем году клиентам также будут доступны услуги лицензированного проектирования и геодезической съемки строительных конструкций для фасадных подсистем.

- Вы упомянули, что работаете с энергетическим и промышленным секторами. Что компания предлагает для этих отраслей?

- В этих сегментах наше оборудование востребовано по всему миру, поскольку оно способно эффективно работать в любых условиях и обеспечивать высокий уровень безопасности и производительности. В России активно применяются монтажные системы для крепления высоковольтного кабеля и систем воздухопроводов, интегрированные фальшполы, технология прямого монтажа Hilti X-BT, противопожарная химия. У нас имеется разрешительная документация для использования наших решений в условиях атомной, нефтегазовой, химической и других отраслях, имеющих особые требования в силу своей специфики.

- Кризис еще сильнее обостряет конкуренцию. Как вам удается успешно работать в текущих условиях?

- На высококонкурентном рынке успешны те компании, которым удается сочетать два фактора: развитие отношений с клиентами и создание инноваций. Для нас обе эти области одинаково важны независимо от рыночных условий.

- Каковы планы Hilti на российском рынке?

- У нас лишь один план – завтра быть лучше, чем сегодня.



Для более подробной информации по продуктам и решениям Hilti вы всегда можете обратиться в инженерную поддержку на www.hilti.ru