

ELKON® — КАЧЕСТВО

В преддверии летнего строительного сезона 2014 года и наиболее масштабного смотра стройиндустрии — «Строительная техника и технологии», предлагаем вниманию читателей интервью с директором крупнейшего поставщика на российском рынке бетоносмесительной техники ООО «ЭЛКОН» Леонидом ЖУКОВЫМ.

— Леонид Михайлович, руководимая Вами компания более 10 лет работает на российском рынке, представляя симбиоз высоких инновационных и маркетинговых достижений. Из каких секретных факторов куется история успеха фирмы в XXI веке?

— В настоящее время в мире функционирует несколько крупнейших центров инноваций планетарного масштаба — Западная Европа (преимущественно Германия, Англия и Франция), Япония и США. Именно они вырабатывают 80-90% идей в фундаментальной науке, затем прикладной и, наконец, в области высоких технологий и новых производственных процессах. Такие «пионеры» снимают «сливки» с рынка и одновременно терпят максимальные убытки в случае неудач. Однако в некоторых сегментах и отраслях по целому ряду причин

монтируемый заводы на территории России, единственный поставщик в Россию башенных заводов и много еще других «первых». Сначала первый, затем первый, но не единственный, согласно законам конкуренции. Сегодня компания ELKON тесно сотрудничает только впереди турецких изготовителей. Реальность такова, что два года назад на мюнхенской BAUMA наши быстромонтируемые и мобильные бетонные заводы практически без изменений в конструкции были представлены в интерпретации известных итальянских и немецких изготовителей.

География, куда ELKON поставляет свои лучшие продукты, насчитывает 95 стран. Среди них — страны Западной Европы, американского континента, Австралия. Хочу акцентировать внимание именно на передовых импортерах, таких, как Франция, Австралия. К изготовителю предъявляются дополнительные



Стационарный быстромонтируемый завод ELKOMIX 120 QM для компании Лафарж (Франция). Изготовлено в соответствии с требованиями Евросоюза к безопасности и обслуживанию БСУ.



Стационарный быстромонтируемый завод ELKOMIX 60 QM с конвейерной подачей инертных материалов. **НОВИНКА!**

центры конструирования и инноваций находятся за пределами этих стран. Так, например, за последние 10 лет в нашем направлении инновационную пальму первенства перехватила Турция. При этом Германия, Италия, Франция, конечно, продолжают производить качественные бетонные заводы, но они постепенно вытесняются аналогичными по характеристикам, но более гибкими и адаптированными под потребности клиентов турецкими аналогами.

Компания ELKON взяла практически под полный «контроль» разработки в области бетонных заводов на территории Турции. Мы являемся родоначальниками целых классов и видов оборудования. То, что именно ELKON, а не другие 20-30 турецких изготовителей «львиную» долю заработанных средств инвестирует в НИОКР и развитие технологии изготовления, видно из исторических фактов. Первый «зимний» бетонный завод, первый «двойной» завод с параллельной и поочередной работой смесителей, первый мобильный (на колесном шасси) завод, первый контейнерный и быстро-



Стационарный быстромонтируемый завод с двухвальным смесителем (4500/3000) ELKOMIX 135 QM. **НОВИНКА!**

ные требования по электрической и механической безопасности, удобству работы обслуживающего персонала и защите окружающей среды. Для примера: выполняя требования к поставщику в Австралию, трудоемкость изготовления бетонного завода становится втрое выше. Но для ELKON дело особой важности — уметь решать трудные, амбициозные задачи.

В результате непрерывного поиска и инноваций появляются лучшие конструкции, своего рода АйПады и АйФоны, востребованные на рынке. Мало что-то создать новое, надо еще правильно позиционировать идею на рынке. Так, когда-то клиенты скептически относились к мобильным заводам — ныне они занимают 30% рынка. Быстромонтируемые заводы мы «раскачивали» год. Сегодня это более 50% рынка. Теперь традиционные стационарные заводы занимают менее 20% рынка, а лет 7-8 назад других и не предлагалось!

Сегодня клиент получает большую стоимость за меньшие деньги, снижаются затраты не только на приобретение завода, но и величина инвестиций в организацию всего бетонного производства, а следовательно, увеличивается прибыльность выпуска собственного бетона.

— Если посмотреть динамику изменения цен за последние 6-7 лет...

— ...То становится очевидно: в 2006 году заказчик платил на 20-30%

больше за бетонный завод ELKON аналогичной производительности, чем он платит в 2014 году. И не последнюю роль в этом играют организация производства, увеличение технологичности выпуска продукции, инновации, тогда как, качество сварки, надежность смесителей, редукторов, удобство конструкции, внешний вид неизмеримо выигрывают. В 2012 году на фабрике ELKON появились первые сварочные роботы с манипуляторами для сварки силосов цемента. Сегодня автоматические роботы режут и сваривают цементные шнеки, бетоносмесители, бункеры для инертных материалов. Тем самым снижаются трудозатраты персонала, увеличивается точность изготовления узлов и скорость выпуска изделий. Если в 2008 году мощность фабрики позволяла изготавливать до 200 бетонных заводов в год, то в 2014 году — 500 единиц.

Для обывателя такое развитие может показаться закономерным и естественным, но специалисты знают, что за этими цифрами стоит огромный путь, который не всякому изготовителю суждено пройти. По нашим скромным подсчетам, если любой другой производитель не только в Турции и России, но и странах Европы наметит себе похожую стратегию развития и намерен следовать ей большими темпами, то пройдет не менее пяти лет непрерывной и кропотливой работы. Между производствами, изготавливающими 50 и 150 бетонных заводов в год, меньшая разница, чем между 150 и 500.

— По этой причине запас прочности у ELKON довольно большой?

— Да. Роль маркетинга в нашей работе также слишком существенная, чтобы ее недооценивать. Многие модели оборудования «родились» при непосредственном участии маркетологов как Турции, так и России. Те, в свою очередь, получают «обратную связь» при общении с клиентами, изучают степень удовлетворенности разными бетонными заводами.

Сегодня, по большому счету, бетонные заводы от разных производителей внешне похожи, так как несут одинаковую функциональную нагрузку. Разница кроется, как всегда, в деталях. Роль маркетинга сильно важна как раз при взаимодействии с клиентом на стадии обсуждения предложения, а именно — нюансов, которые в итоге помогут сэкономить инвестиции и выпускать более качественный бетон. Например, у заводов ELKON даже при совершенно внешне одинаковых технических характеристиках с предложениями конкурентов всегда в

г. Москва,
Можайское шоссе, д. 55, офис 7
тел./факс: (495) 544-45-22, 544-45-24, 544-45-25,
моб. +7 9171 19-47-47
e-mail:moscow@elkon.ru

г. Самара,
Московское шоссе, д. 55, 12 этаж
тел./факс: (846) 321-00-04, 321-00-05, 321-00-06,
моб. +7 9171 09-73-28
e-mail:samara@elkon.ru

ELKON® — КАЧЕСТВО

В преддверии летнего строительного сезона 2014 года и наиболее масштабного смотра стройиндустрии — «Строительная техника и технологии», предлагаем вниманию читателей интервью с директором крупнейшего поставщика на российском рынке бетоносмесительной техники ООО «ЭЛКОН» Леонидом ЖУКОВЫМ.

— Леонид Михайлович, руководимая Вами компания более 10 лет работает на российском рынке, представляя симбиоз высоких инновационных и маркетинговых достижений. Из каких секретных факторов куется история успеха фирмы в XXI веке?

— В настоящее время в мире функционирует несколько крупнейших центров инноваций планетарного масштаба — Западная Европа (преимущественно Германия, Англия и Франция), Япония и США. Именно они вырабатывают 80-90% идей в фундаментальной науке, затем прикладной и, наконец, в области высоких технологий и новых производственных процессах. Такие «пионеры» снимают «сливки» с рынка и одновременно терпят максимальные убытки в случае неудач. Однако в некоторых сегментах и отраслях по целому ряду причин

монтируемый заводы на территории России, единственный поставщик в Россию башенных заводов и много еще других «первых». Сначала первый, затем первый, но не единственный, согласно законам конкуренции. Сегодня компания ELKON тесно сотрудничает только впереди турецких изготовителей. Реальность такова, что два года назад на мюнхенской BAUMA наши быстромонтируемые и мобильные бетонные заводы практически без изменений в конструкции были представлены в интерпретации известных итальянских и немецких изготовителей.

География, куда ELKON поставляет свои лучшие продукты, насчитывает 95 стран. Среди них — страны Западной Европы, американского континента, Австралия. Хочу акцентировать внимание именно на передовых импортерах, таких, как Франция, Австралия. К изготовителю предъявляются дополнительные



Стационарный быстромонтируемый завод ELKOMIX 120 QM для компании Лафарж (Франция). Изготовлено в соответствии с требованиями Евросоюза к безопасности и обслуживанию БСУ.



Стационарный быстромонтируемый завод ELKOMIX 60 QM с конвейерной подачей инертных материалов. **НОВИНКА!**

центры конструирования и инноваций находятся за пределами этих стран. Так, например, за последние 10 лет в нашем направлении инновационную пальму первенства перехватила Турция. При этом Германия, Италия, Франция, конечно, продолжают производить качественные бетонные заводы, но они постепенно вытесняются аналогичными по характеристикам, но более гибкими и адаптированными под потребности клиентов турецкими аналогами.

Компания ELKON взяла практически под полный «контроль» разработки в области бетонных заводов на территории Турции. Мы являемся родоначальниками целых классов и видов оборудования. То, что именно ELKON, а не другие 20-30 турецких изготовителей «львиную» долю заработанных средств инвестирует в НИОКР и развитие технологии изготовления, видно из исторических фактов. Первый «зимний» бетонный завод, первый «двойной» завод с параллельной и поочередной работой смесителей, первый мобильный (на колесном шасси) завод, первый контейнерный и быстро-



Стационарный быстромонтируемый завод с двухвальным смесителем (4500/3000) ELKOMIX 135 QM. **НОВИНКА!**

ые требования по электрической и механической безопасности, удобству работы обслуживающего персонала и защите окружающей среды. Для примера: выполняя требования к поставщику в Австралию, трудоемкость изготовления бетонного завода становится втрое выше. Но для ELKON дело особой важности — уметь решать трудные, амбициозные задачи.

В результате непрерывного поиска и инноваций появляются лучшие конструкции, своего рода АйПады и АйФоны, востребованные на рынке. Мало что-то создать новое, надо еще правильно позиционировать идею на рынке. Так, когда-то клиенты скептически относились к мобильным заводам — ныне они занимают 30% рынка. Быстромонтируемые заводы мы «раскачивали» год. Сегодня это более 50% рынка. Теперь традиционные стационарные заводы занимают менее 20% рынка, а лет 7-8 назад других и не предлагалось!

Сегодня клиент получает большую стоимость за меньшие деньги, снижаются затраты не только на приобретение завода, но и величина инвестиций в организацию всего бетонного производства, а следовательно, увеличивается прибыльность выпуска собственного бетона.

— Если посмотреть динамику изменения цен за последние 6-7 лет...

— ...То становится очевидно: в 2006 году заказчик платил на 20-30%

больше за бетонный завод ELKON аналогичной производительности, чем он платит в 2014 году. И не последнюю роль в этом играют организация производства, увеличение технологичности выпуска продукции, инновации, тогда как, качество сварки, надежность смесителей, редукторов, удобство конструкции, внешний вид неизмеримо выигрывают. В 2012 году на фабрике ELKON появились первые сварочные роботы с манипуляторами для сварки силосов цемента. Сегодня автоматические роботы режут и сваривают цементные шнеки, бетоносмесители, бункеры для инертных материалов. Тем самым снижаются трудозатраты персонала, увеличивается точность изготовления узлов и скорость выпуска изделий. Если в 2008 году мощность фабрики позволяла изготавливать до 200 бетонных заводов в год, то в 2014 году — 500 единиц.

Для обывателя такое развитие может показаться закономерным и естественным, но специалисты знают, что за этими цифрами стоит огромный путь, который не всякому изготовителю суждено пройти. По нашим скромным подсчетам, если любой другой производитель не только в Турции и России, но и странах Европы наметит себе похожую стратегию развития и намерен следовать ей большими темпами, то пройдет не менее пяти лет непрерывной и кропотливой работы. Между производствами, изготавливающими 50 и 150 бетонных заводов в год, меньшая разница, чем между 150 и 500.

— По этой причине запас прочности у ELKON довольно большой?

— Да. Роль маркетинга в нашей работе также слишком существенная, чтобы ее недооценивать. Многие модели оборудования «родились» при непосредственном участии маркетологов как Турции, так и России. Те, в свою очередь, получают «обратную связь» при общении с клиентами, изучают степень удовлетворенности разными бетонными заводами.

Сегодня, по большому счету, бетонные заводы от разных производителей внешне похожи, так как несут одинаковую функциональную нагрузку. Разница кроется, как всегда, в деталях. Роль маркетинга сильно важна как раз при взаимодействии с клиентом на стадии обсуждения предложения, а именно — нюансов, которые в итоге помогут сэкономить инвестиции и выпускать более качественный бетон. Например, у заводов ELKON даже при совершенно внешне одинаковых технических характеристиках с предложениями конкурентов всегда в

г. Москва,
Можайское шоссе, д. 55, офис 7
тел./факс: (495) 544-45-22, 544-45-24, 544-45-25,
моб. +7 9171 19-47-47
e-mail:moscow@elkon.ru

г. Самара,
Московское шоссе, д. 55, 12 этаж
тел./факс: (846) 321-00-04, 321-00-05, 321-00-06,
моб. +7 9171 09-73-28
e-mail:samara@elkon.ru