

КОМПАНИЯ DEHN + SÖHNE ОТКРЫЛА ДОЧЕРНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ООО «ДЕН РУС» В МОСКВЕ

Один из мировых лидеров рынка молниезащиты и защиты от импульсных перенапряжений, компания DEHN + SÖHNE, расширяя свои границы, открывает дочернюю компанию в России. В честь открытия ООО «ДЕН РУС» (Москва) 11 июля было организовано торжественное празднование, которое посетил топ-менеджмент компании, а также многочисленные гости и партнеры, среди которых – управляющий директор DEHN + SÖHNE GmbH Co KG д-р Филипп Ден, управляющий директор по техническому развитию и производству д-р Петер Цальманн, директор по международным продажам Хельмут Пуш, директор по продажам и маркетингу в странах Восточной Европы и России Томас Сматлох, генеральный директор ООО «ДЕН РУС» С.С. Тикунов, представители компаний ОАО «РЖД», ОАО «Газпром», д. т. н, профессор, руководитель лаборатории моделирования электрофизических процессов Энергетического института им. Г.М. Кржижановского Э.М. Базелян и другие. Завершил программу торжественный банкет.

По случаю открытия дочернего предприятия ООО «ДЕН РУС» в Москве топ-менеджеры компании и профессор Эдуард Меерович Базелян ответили на несколько вопросов.

Управляющий директор DEHN + SÖHNE GmbH Co KG Томас Ден – Компания DEHN + SÖHNE является лидером в области молниезащиты на рынке. Каким вы видите дальнейшее развитие этого сегмента в Европе и в России?

– С определенного времени как в Европе, так и в мире в целом существует объективная ситуация, способствующая развитию рынка. В России с каждым годом мы видим все большее понимание необходимости молниезащиты для обеспечения безопасности ключевых отраслей промышленности, а также в строительстве престижного жилья. В результате многолетней созидательной работы в России мы наблюдаем твердое и успешное развитие торговой марки DEHN. Создание новой организационной формы – ООО «ДЕН РУС» – и открытие склада, несомненно, способствуют укреплению наших позиций на этом важном рынке. Мы консультируем, оказываем помощь техническим специалистам, ведем проекты в сфере промышленности, а также торговли.



– «ДЕН» продолжает строительство нового логистического центра поблизости от головного предприятия в г. Ноймаркта. Какие долгосрочные цели ставит перед собой компания?

– Непрерывный рост компании нуждается в последовательном дальнейшем ее развитии. С открытием второго предприятия вблизи Ноймаркта мы получим достаточное пространство для дальнейшего развития компании. Наша 104-летняя история существования семейного предприятия вступила в 4-е поколение, и у нас еще много амбициозных целей.

К ним относятся дальнейшее расширение и интернационализация рынка сбыта нашей продукции, который представлен в настоящее время 17 дочерними компаниями и более чем 70 представителями за рубежом. В России, например, наша дочерняя компания должна ориентироваться на особенности местного рынка и расширять здесь наши возможности. Страны с развивающейся экономикой являются приоритетным направлением нашей деятельности, ибо молния проявляется повсюду, а мы можем повсюду защищать от нее.



Генеральный директор ООО «ДЕН РУС» Сергей Сергеевич Тикунов

– Ваша компания некоторое время работала в России, располагая представительством. Что послужило причиной для принятия решения об открытии дочернего предприятия в России?

– Это решение пришло не сразу, но сформировалось в результате стабильного успешного развития компании на российском рынке в последние годы. Для нашего дальнейшего роста и укрепления наших позиций на российском рынке данная мера стала необходима. Мы уже располагаем достаточной базой для роста на российском рынке, и, основываясь на локальном и мировом опыте компании, возможностях устойчиво возглавить топ-список компаний, лидирующих на рынке производителей продукции в области молниезащиты и защиты от импульсных перенапряжений, мы пришли к решению о более интенсивной коммерциализации нашей деятельности в России, тем самым укрепив наши позиции для будущего развития. Все необходимые для этого предпосылки налицо: прежде всего это зарекомендовавший себя во всем мире бренд; немецкое качество продукции, основанное на новаторских разработках и клиентоориентированных решениях; более чем вековой опыт в этом секторе электротехники; ну и, конечно же, компетентные и подготовленные сотрудники и командный дух теперь уже российского филиала.

– Немецкое качество всегда высоко ценилось в России, но в силу глобализации многие предприятия локализируют производство в странах Юго-Восточной Азии, и это по-разному

отражается на имидже продукции компании в России. Что вы можете сказать по поводу происхождения продукции вашей компании?

– Мы честны по отношению к своим клиентам и, предлагая европейское качество в России, продаем продукцию, разработанную и произведенную в Германии, что выгодно отличает нас от конкурентов из Восточной, реже – из Центральной Европы, по какой-то причине умалчивающих или скрывающих, что продукция производится в Юго-Восточной Азии. Для нас лозунг «Made in Germany» означает именно то, что в этом лозунге написано, и предполагает безупречное качество продукции, ориентированной на потребности наших клиентов.

Профессор Эдуард Меерович Базелян – Вы несколько раз были на заводе фирмы. Не могли бы сказать, что вас поразило больше всего?

– Судя по вопросу, от меня ждут рассказа о высоком качестве организации производства. Но как раз именно это не было для меня неожиданностью. О совершенстве технологического процесса можно уверенно судить по качеству выпускаемой продукции. Я увидел то, что предполагал. Восхитился – да, но не удивился.

Удивила меня интеллектуальная реклама. Я даже не предполагал, какие убедительные формы она может принять. Реклама рассчитана на специалистов, и потому в ней нет места ярмарочным трюкам. Ничем не похожа она и на приемы рыночных зазывал. На фирме реклама очень удачно совмещена с научной демонстрацией методических основ современной молниезащиты и с техникой экспериментальных испы-

таний готовой продукции. О молниезащите крыши цеха с установленными там машинами климат-контроля я часто рассказываю на лекциях для ответственных проектировщиков и всегда встречаю неподдельный интерес со стороны слушателей. Приходится отвечать на массу вопросов, касающихся всех деталей монтажа молниеприемников и токоотводов в Баварии.

Не могу удержаться от второго примера. Конечно, специалист может расшифровать осциллограмму и определить по ней время гашения разрядником дуги сопровождающего тока. Но куда интереснее разглядывать стандартный плавкий предохранитель на 20 А, не успевший сработать от тока в сотни ампер, потому что дугогасящая камера оказалась намного быстрее. Когда вы присутствуете при подобном эксперименте, сомнения в качестве продукции исчезают полностью даже у скептически настроенного профессионала.



ООО «ДЕН РУС»

109316, г. Москва

Волгоградский пр-т, д. 47, оф. 335

Тел.: +7 (495) 663-31-22, 663-35-73

e-mail: info@dehn-ru.com

www.dehn-ru.com

молниезащита.рф