



## ОТКРЫТО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО WALTER AG В РОССИИ

*Компания WALTER AG – фирма с известным в мире обработки металлов именем, входящая в группу лидеров по производству инструмента на основе твердых сплавов, отпраздновала недавно открытие своего филиала в России, г. Санкт-Петербург. Нам было интересно узнать, какие планы имеет компания в России, какие цели и задачи ставят перед собой сотрудники, какие ожидания имеются. Интервью журналу «Территория Нефтегаз» дала руководитель «Вальтер» в России Наталия Швайцер.*

**Фирма WALTER давно известна российским машиностроителям и, наконец-то, в этом году прошло официальное открытие представительства. Как прошла встреча лицом к лицу с непосредственными потребителями инструментов WALTER?**

Все прошло в соответствии с нашими ожиданиями – в атмосфере праздника и хорошего настроения. Были приглашены представители многих российских фирм. Нам было очень приятно видеть наших партнеров по бизнесу, приятно было чувствовать их поддержку.

**Как вы оцениваете сегодня позиции компании WALTER в мире, в Европе, в России?**

Наша компания занимает лидирующие позиции на мировом рынке: сегодня мы входим в пятерку ведущих производителей. В последнее время наблюдается рост продаж в среднем на 16-18 % во всех странах мира, особенно активны азиатские рынки и рынок России. Наиболее стабильный и давно существующий рынок сбыта нашей продукции и услуг в Европе – более 60 % всего оборота приходится на этот регион. Очень неплохие позиции наша компания имеет в Северной и Южной Америке, активный рост продаж отмечается на рынке стран Азии. В России мы недавно, говорить о каких-либо серьезных позициях пока преждевременно, это в планах ближайшего будущего.

**Чем известна компания WALTER?**

На мировом рынке компания известна

уже давно. Свою историю мы начали с 1919 года, сейчас имеем серьезную производственную базу, легко узнаваемый брэнд компании, огромный потенциал, обширный круг партнеров (Bosch, Boeing, Airbus, AUDI, BMW, Goodrich, Rolls-Royce и др.), широкую сеть подразделений, более 2000 человек в штате. Но основное – это инновационные решения и индивидуальный подход. Более 70 % всей номенклатуры нашей продукции не старше пяти лет, в данном сегменте это очень существенный показатель.

**Расскажите об основных задачах компании?**

Если говорить о глобальных задачах, то необходимо упомянуть очень активную работу, связанную с расширением рынков сбыта. Также, на сегодняшний день, ведется обновление и увеличение парка оборудования для производства инструментальной оснастки и сменных режущих пластин, концентрация производственных подразделений для упрощения логистических схем. Ежегодно, на протяжении последних лет, компания инвестирует не менее 5 % годового оборота в новые технологии и разработки, инновационные решения, в оборудование. Буквально за последние шесть лет компания представила на рынке четыре новые разработки, каждая из которых ознаменовала собой значительное улучшение параметров обработки материалов. Возможно сейчас мы готовимся к новому прорыву. Все это делается для поддержания существующего имиджа, наращивания по-

тенциала, укрепления базы для дальнейшего развития. Наша задача в ближайшее время стать компанией с оборотом в млрд. евро.

Теперь о задачах в России. Здесь они определяются по-другому. Не секрет, что в России сегодня наиболее известной маркой является Sandvik Coromant. Тем не менее, сейчас уже можно говорить о значительном увеличении наших объемов продаж, есть также первые проекты, связанные с первоначальным оснащением станков. Нашей первоочередной задачей является создание, налаживание и укрепление долгосрочных партнерских взаимоотношений с заказчиками. Мы заинтересованы и в продвижении на российский рынок системы Tool Management, которая в значительной мере позволяет оптимизировать производственные потоки на крупных предприятиях. В Европе такая система уже давно зарекомендовала себя с хорошей стороны.

Помимо всего прочего мы заняты развитием системы сбыта нашей продукции. Несмотря на то, что у нас имеются собственные коммерческие и технические представители, мы активно развиваем и дилерскую сеть. Нашими дилерами являются некоторые компании с высококвалифицированным штатом сотрудников, которые прошли стажировку на наших предприятиях в Германии, например компания ООО «Интеркос Тулинг» — дилер по Северо-Западному региону, компания ООО НПО «Абразив-ПромИн», ООО «Станкомир-Техно». Постоянное обновление продукции и новые разработки

влекут за собой и постоянное обучение всех сотрудников.

**Что, на Ваш взгляд, может отличать Вас от других производителей и поставщиков в России?**

Наверное, различие в подходе к клиенту. Сегодня, в условиях очень жесткой конкуренции со стороны известных европейских и азиатских производителей, необходимо в полной мере выполнять те задачи, которые важны нашим клиентам, то, что действительно имеет для них первостепенное значение. Мы не предлагаем выбрать из того, что у нас есть в номенклатуре продукции, она очень обширна, а сами, на основе имеющегося опыта применения, пытаемся предложить наиболее оптимальный выбор инструмента и убедить заказчика в этом выборе. Процесс длительный, но он себя оправдывает. Только так появляется доверие клиентов – основа дальнейшего сотрудничества, в понятие которого мы включаем не только подбор и поставку инструмента, но и всю гамму технической поддержки, которую мы предлагаем.

**Что означает техническая поддержка в понятии Walter?**

К слову сказать, данному термину пока не придают повсеместно большого значения, но тенденция уже видна, есть выгода в том, когда предлагается комплексная техническая поддержка со стороны производителя инструмента. Мы делаем упор именно на это понятие, которое под собой подразумевает не только подбор инструмента и выбор режимов резания, но и сопровождение обработки детали, решение технологических задач, технологическую подготовку процесса, подготовку полного оснащения станков инструментом, составление технологического проекта обработки детали. Первые результаты в России уже име-

ются – это следствие проводимых нами подобных мероприятий, и самое главное, это подтверждает признание со стороны заказчиков.

**В чем еще сильные стороны компании Walter, как одной из ведущих инструментальных фирм?**

Компания WALTER изначально очень сильна в операциях фрезерования (на некоторых рынках компания имеет долю более 60%). Также очень большое значение компания уделяет операциям точения и сверления. За последний год были внедрены новые разработки, как результат – улучшение параметров резания, показателей стойкости. Это что касается стандартного инструмента. Но наш «конек» – специальный инструмент, такой, как например фрезерный инструмент для обработки колчатых и распределительных валов. Несмотря на технологичный XXI-й век, нам действительно есть чем удивить многие предприятия!

**Что, на Ваш взгляд, привлекает Ваших партнеров к сотрудничеству с WALTER?**

Мне бы хотелось ответить на вопрос несколько своеобразно. Каковы сегодня требования рынка, что привлекает сегодня в поставщике инструмента? Технологическое лидерство, высокий уровень инноваций, высокое качество продукта, высокая квалификация персонала, понимание бизнеса, процесса и потребностей, безопасность процессов, отличный уровень сервиса, предлагаемого компетентными специалистами, увеличение производительности, сокращение себестоимости продукции. Все это комплексно предлагается нашей компанией. Очень многообещающим, на наш взгляд, является подход компании Вальтер, который мы демонстрируем в России в нашей работе с клиентами. Прежде

всего, мы делаем акцент на то, что каждый из наших партнеров индивидуален, как уникальны и его принципы работы. Ставка на распознавание индивидуальных потребностей клиента и предложение уникального решения – это наша задача. Наши партнеры, в свою очередь, должны обладать всей гаммой информации, которая позволяет правильно оценить ситуацию и принять единственное верное решение. Мы всегда открыты для диалога и готовы предоставить информацию о внедренных нами технологиях на предприятиях в различных отраслях промышленности (общее машиностроение, автомобилестроение, аэрокосмическая промышленность, энергетическое машиностроение) и адаптировать к условиям заказчика.

**Что Вы можете сказать о планах на будущее?**

Мы хотим и будем развиваться вместе с нашими партнерами по бизнесу. Проводимая сегодня многими предприятиями политика перехода к выпуску готовой конкурентоспособной продукции, развитие производственной базы многих отечественных предприятий и переоснащение парка оборудования, позволяет нам чувствовать себя уверенно и, самое главное, ощущать свою необходимость. Планы компании хочу выразить следующими словами – доверие и признание нашей компании лучшим поставщиком инструмента и услуг на рынке. Всегда приятно работать с надежными партнерами. Все наши шаги будут направлены именно на это.



**«ВАЛЬТЕР» в России — центральный офис**  
**Филиал ООО Монтанверке Вальтер Веркцойг ГезмбХ**  
 191124, СПб, Синопская наб. 50А,  
 Тел.: +7 (812) 334-54-56  
 Факс: +7 (812) 334-54-92  
 Info.wru@walter-ag.com  
**Представительства в Москве, Самаре, Тольятти, Уфе, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге**