

## Среща с ръководството на “Salamander Industrie Produkte” GmbH

Интервю с д-р Хайо Шмидекнехт (67г.), който с притежавания от него 51% дял от собствеността е главен акционер и основен собственик на S.I.P и г-н Волфганг Зандхаус (44г.) - изпълнителен мениджър по продажбите във фирмата за специализираното българско издание за прозорци и врати – “QM”

**QM: Компанията Salamander Industrie Produkte традиционно развива дейността си в областта на екструдирани профили, изкуствените кожи и индустриалните пластмасови детайли. След промените в собствеността и в мениджърския екип на предприятието преди година предвиждате ли развитие (или разрастване) на дружеството и в други посоки, някакви съпътстващи дейности?**

Х.Ш.:Позволете ми преди да отговоря на въпросите Ви, най-напред чрез Вашето списание да поздравя всички наши български партньори и клиенти и им благодаря за отличната ни съвместна работа. Иначе ние имаме много дълга история, свързана с екструзията на профили, в Bruegmann повече от 40 години, а в Salamander началото е поставено през 1974 год. Лично аз съм ангажиран с тази работа в Brüggmann от 1999 год. и се радвам на възможността също така да бъда пряк участник в развитието и на Salamander. Смятам, че помогнах на Salamander да преодолее негативните последици от някои грешки, допуснати до 2004 год., като успяхме да изградим една достатъчно солидна основа на фирмата. Направихме значителни инвестиции в предприятието тук в Бавария. През миналата 2007 год. инвестирахме 16 млн.евро и в момента разполагаме с един наистина добре оборудван завод. Вече сме в състояние за година да преработим 90 хил.тона суровина. В тази връзка бих споменал и значително подобрената логистика на доставките посредством новоизградената система от „гари за експедиция”.

Планираме и в бъдеще да продължим оттук да обслужваме с доставки на профили, само клас А, качество „made in Germany,” пазарите ни в Източна и Южна Европа, в това число разбира се и България. Нашите инвестиционни усилия са насочени в областта на каширането на профилите, като въвеждаме в експлоатация нова производствена линия за двустранно каширане. Целта ни е да съкратим максимално времето за производство на цветните профили в 1600 възможни разцветки, като запазваме високото ниво на качество и минимализираме сроковете на доставки. В момента работим по обновяване и подобряване на оборудването и в завода ни в Папенбург, Северна Германия, на площадката на Bruegmann.

Темата за поръчките и логистиката е много важна за нас, тъй като искаме по-бързо да достигаме до нашите партньори. Защото грижата за клиента за нас е на първо място и ние се стремим максимално бързо да удовлетворяваме неговите желания и изисквания. Насочили сме големи усилия в тази посока и смятам, че се движим напред с големи крачки, а не маршируваме на едно място.

**В.З.:** Развиваме се традиционно в 3 продуктови области: ПВЦ профилни системи за прозорци и врати, обединени в две търговски марки:Salamander и Bruegmann, технически профили и изкуствени кожи. Към момента в Salamander определено не предвиждаме някаква нова диверсификация, различна от нашата основна дейност – екструзията на ПВЦ системи. В областта на техническите профили се стремим предимно в към доокомплектоване на системите, а производството на кожи не е предмет на дейност в България и затова не смятам за нужно да я обсъждаме. Бих желал да отбележа пред Вашето списание, че ние не планираме собствено производство на

готови прозорци нито пряко, нито косвено, а се концентрираме в производство в Германия на прозоречни профили.

**QM:** Много от западноевропейските компании (вкл. множество немски фирми), конструиращи PVC профили, създават свои предприятия в Източна Европа или инвестират в местни производители с цел да доближат продукцията си до новите перспективни (най-вече по обем) пазари. Salamander Industrie Produkte сякаш имат по-консервативна политика и възгледи по този въпрос и до момента не са предприели съществени стъпки към промени. Сега, след смяната на ръководството, какво се предвижда - поддържане на тази консервативна политика или разширяване на експанзията на Изток?

**В.З.:** Както вече подчерта и г-н Шмидекнехт ние определено залагаме на производство тук в Германия на профили с немско качество - „made in Germany”. Никога не сме имали различни за Източна и Западна Европа качества, разработки и рецептури. Ние държим това да се знае, продуктите ни за всеки пазар са оригинални - от Германия, съответстващи 100% на изискванията на европейския и немски стандарти за профили.

Да, имаме идеи за увеличаване и разширяване на пазарите в страните от бившия Съветски Съюз, като нашите усилия ще бъдат насочени към задоволяване на потребностите предимно на Беларусия и Украйна. Ще развиваме там малко производство (както правят много от нашите конкуренти), но то ще бъде предназначено само за задоволяване на нуждите на тамошния пазар.

Иначе, както Вие казахте, ние сме консервативни в определени отношения и смятаме да експлоатираме и в бъдеще нашата концепция за „качество - made in Germany”.

Разполагаме с много добре развити производствени площадки в Германия, с най-съвременна екипировка и оборудване. В състояние сме да предоставим изключително високо ниво на пред- и следпродажбено обслужване на всички Европейски пазари към момента.

**Х.Ш.:**Ние в Саламандер се стремим да работим така, че нашите клиенти – производители на прозорци, да чувствуват и печелят във всеки един момент от системата ни за подкрепа за тях, независимо дали става дума за реклама и маркетинг или за логистика и техника. Ние се стараем да отчитаме интересите на нашите партньори и поради това наше водещо разбиране е да бъдем винаги 100% лоялни и честни към тях, като разбира се очакваме това и от тях към нас. За това с особено задоволство констатирам, че с всички наши български производители ние споделяме едни и същи ценности и концепции за пазара на прозорци.

**QM:** Приблизително преди 5 години, при първото си посещение в Salamander особено актуални бяха системите 3D. Впоследствие се появиха 3DS. Сега имате нова разработка (насочена към т.нар. Passivhaus).

Като цяло какво е виждането Ви за развитието на профилните системи и в каква посока предвиждате развитието на вашите профилни системи?

**В.З.:** Доколкото разбирам от въпроса Ви, преди 5 години сте били тук. Да, от тогава направихме много иновации в нашите профилни системи. Сега предлагаме вече и системата Streamline-76, която е нашият best-seller в момента, добре известни са и системите ни от фамилията Design – 2D, 3D, 3DS, както разбира се и Bruegmann AD.

Имаме идеи и система ("Thermoline"), насочени към т.нар. Пасивна къща, което в момента е тема №1 за Германия, но смятам, че не е дотам актуална (поне засега) за България, Чехия или Румъния. В тази насока обмисляме сериозни бъдещи иновации. Дори сме изградили специално звено с тази цел и го развиваме успешно. Разработките ни в тази област смятаме да представим на панаира Fensterbau в Нюрнберг в началото на месец април.

Х.Ш.: Няколко са основните технически характеристики на всички наши профилни системи, в т.ч. и на новите ни разработки: 1. По-големи конструктивни ширини на профилите, с цел много добра статика, (например Streamline и Design 3D са 76 мм, Bruegmann е 73 мм) и максимално оптимизирана височина с цел повече светло пространство; 2. Минимум 5 истински камери; 3. Максимална съвместимост между профилите в рамките на една или няколко системи; 4. Възможност при всяка система за избор между права, скосена и заоблена оптика; 5. Лесни, бързи и технологични за работа профили. Добавете към всичко това и качество, произведено в Германия и нашият перлено бял цвят.

**QM: Имате ли някакви конкретни очаквания от маркетингането на алуминиевата капачка на системите Streamline, което е залегнало в настоящото посещение на българската група. Чий е дизайнът ѝ?**

**В.З.:** От дълго време обмисляме и работим върху алуминиевата капачка, и то именно в онази част от пазара, наречена „обектова“. В основата на всяка алуминиева капачка стои дизайнът, който зависи от геометрията на PVC профила – известно е, че алуминиевата капачка е своеобразно продължение на PVC профила. В нея всичко трябва да бъде добре разработено, конкретно, с точна цена.

Нашата система Streamline е добре позната, но желанието ни е да излезем и на други, нови пазари, до които до сега сме имали по-ограничен достъп. Искаме непрекъснато да усъвършенстваме нашите продукти, да покажем висока технология и качество, да можем да отговорим адекватно на новите изисквания на архитектите.

**QM: Някои производители на PVC профилни системи целенасочено търсят с разнообразни методи отличие на своите продукти и системи от всички останали – т.е. развитие на специални материали за повърхностен финиш, разработка на собствени системи за обков, приложими само към техните системи.**

**Смятате ли такава една позиция за перспективна и дали Salamander (респ. Brügmann) имат конкретни планове в тази посока?**

**В.З.:** Каквото и да говорим, „искрящото“ бяло – strahlweiss, за което и г-н Шмидекнехт спомена е нашата запазена европейска марка, ние сме автори именно на този „саламандърски“ цвят. Иначе ... каквото и да правим, все някой от конкурентите ни също го има, било то някои елементи на дизайна, различни сечения на профила, разлика в геометрията и т.н., но засега никой не ни е настигнал в белия цвят, затова нашите търсения и усилия определено ще продължат в тази посока. Разбира се, специалната рецептура за постигане на този цвят е въпрос както на високотехнологична химия, така и на много допълнителни разходи.

Х.Ш.: На това искрящо перлено бяло ние гледаме като на наше основно пазарно предимство, с което помагаме и на нашите клиенти в битката с конкуренцията. Ето защо и за напред ще продължим да работим активно и в тази посока.

Що се касае до системата Brügmann в този аспект тя също печели от опита ни с марката Salamander. Ако сравните повърхностите на профилите от двете марки преди 4 години и сега, ще се убедите, че те в много отношения са спечелили от съвместното си сътрудничество (особено що се касае качеството).

**QM:** След като сте инвестирали тази година, кога очаквате да осезаемо да се усети силата на тези инвестиции според вашите стандарти (в областта на маркетинга, логистиката и въобще навсякъде)?

**Х.Ш.:** Определено вярваме, че през следващите години това ще се отрази на пазара. Още през 2008 год. очакваме значително разширяване на обема и рентабилността от нашата дейност. Ние не сме масова профилна система, стремим се към чисти сделки, изцяло сме ориентирани към клиенти, насочени към високото качество и търсим партньори образно казано с нашата “кръвна група”.

**QM:** Изминалата 2007 год. бе първа за България в ЕС. Имате ли директен поглед - или чрез АМР - върху развитието на българския пазар. Дали нещо се е променило в него и в каква посока?

**Имате ли конкретни наблюдения за българските производители на PVC конструкции - какво са направили до момента, как се развиват, какво им предстои да направят още?**

**Според Вас достигнахме вече ли до нивото, в което е възможен паралел между немски и български предприятия?**

**В.З.:** На въпроса, свързан с българския пазар, не съм сигурен, че можем да дадем точен еднозначен отговор, защото картината е както се казва многопластова. Все пак общо мога да кажа, че пазарът в България като цяло не е особено голям като обем, но желаещите продавачи, предлагащи както профили, така и особено прозорци, са много и това предопределя силно интензивната конкуренция. Смятам, също така, че има реални положителни промени, особено след влизането на страната ви в ЕС. Забелязваме и факта, че доста производители на профили в момента се опитват да стъпят на вашия пазар. Защото има добро търсене на прозорци, макар и не подплътено с особено висока платежоспособност.

По мое мнение, засега местните български производители на профили са доста далеч от качеството „made in Germany” и има още много да се учат, за да отговарят на изискванията на високите европейски стандарти за профили. .

Що се касае до производителите на прозорци в България, ползващи немски профили, аз мога да кажа, че имаме вече няколко клиенти на Саламандер с много добри бази и оборудване, които в голяма степен са много близо до немските си колеги, но и те има какво да подобряват най-вече в логистиката, организацията и монтажа. Не мога да отговоря съвсем точно и еднозначно за производители с други системи, тъй като не познавам много от тях.

**QM:** Предстои провеждането на най-голямото изложение за производители на прозорци и прозоречна техника в Европа. Бихте ли повдигнали завесата „на тайнственост” и бихте ли споделили за нашите читатели какво ще покаже Salamander Industrie Produkte на този важен международен форум?

**В.З.:** За изложението Fensterbau frontale се готвим много сериозно и смятаме да покажем на предстоящото изложение в Нюрнберг някои наши новости в технологиите и продуктите ни. Разбира се традиционно имаме щанд, но не искам да разкривам всичко сега. Бих казал най-общо, че нещата, които подготвяме за панаира, са в областта на нови профилни системи, нови разцветки, нови повърхности и други допълнителни детайли.

**QM:**Г-н Шмидекнехт, г-н Зандхаус, благодарим за предоставената ни възможност. Пожелаваме ви много успехи занапред.