

IVAPER сохранит традиции немецкого предпринимательства

3 июня 2012 года скоропостижно скончался Андреас Пертель, владелец и технический директор группы компаний IVAPER. В связи с этим трагическим событием журнал «Светопрозрачные конструкции» публикует интервью с генеральным директором GEALAN Rus Светланой Ивановой, в котором она расскажет о Андреасе Пертеле, о дальнейшей судьбе и перспективах развития IVAPER после его ухода.



СК: Каким был для Вас А. Пертель?

С. И.: Андреас очень многому меня научил, опыт немецкого оконщика в третьем поколении был очень важным для создания нового бизнеса в России. Это как раз тот случай, когда дружба помогла создать прочное деловое партнерство. Он был и всегда оставался большим энтузиастом, излучавшим с самых первых дней нашего сотрудничества уверенность в успешном развитии современных оконных технологий в России. Давайте вспомним состояние бизнеса в те годы и признаем, что этот оптимизм давался непросто.

Консервативный и прагматичный в организационных вопросах, надежный деловой партнер, душа и сердце технического и производственного направлений компании, и настоящий друг – вот кто для меня Андреас Пертель.

СК: Как компания планирует свое развитие (деятельность) в сложившейся ситуации?

С. И.: Самое важное, что я могу сейчас сказать, – мы будем реализовывать задуманные вместе с Андреасом проекты и продолжать развивать производство систем оконных профилей в России.

СК: Кто будет заниматься в компании проектами А. Пертеля?

С. И.: Вместе с Андреасом мы всегда уделяли большое внимание формированию коллектива с высоким уровнем профессиональной подготовки. Организационная структура IVAPER складывалась и формировалась годами, и сегодня мы гордимся многими высококлассными специалистами в компании.

Трагический уход Андреаса не изменит ни хода исполнения наших среднесрочных проектов, ни концепции долгосрочного развития предприятия, включая строительство нового завода в Ленинградской области.

СК: Ранее компания вкладывала много в новые разработки. Изменится ли техническая политика компании?

С. И.: Одним из важных этапов в развитии нашей компании стало создание группой немецких конструкторов собственной профильной системы 70 мм. Стратегическая направленность деловой политики IVAPER на независимость уже дает свои плоды.

В дальнейшем наши усилия сосредоточатся на развитии системы 70 мм и на предложении премиум-системы с глубиной более 80 мм, а также других решений для современного оконного строительства. Наша техническая политика всегда шла в ногу с рынком, иногда даже опережая его. В этом направлении мы будем двигаться и дальше.

СК: Не планируется ли изменение торговой марки?

С. И.: На сегодняшний день мы достигли широкого признания нашей собственной марки **IVAPER** как у переработчиков, так и у частных заказчиков. Мы продолжим дальнейшее укрепление нашего брэнда.

СК: Каковы на Ваш взгляд перспективы развития профиля **IVAPER**?

С. И.: Повышенные требования к теплоизоляции светопрозрачных конструкций безусловно станут в обозримом будущем важным фактором при выборе новых окон. Именно эти мысли и побуждают нас концентрировать свое внимание и заниматься конструкторскими изысканиями в сегменте профилей с высокими характеристиками по энергосбережению.

Развивая линейку профильных систем **IVAPER** (прежде всего, систему 70 мм), в технических заданиях нашим конструкторам мы сознательно поставили задачи создания профилей с уникальными теплофизическими характеристиками. По значениям коэффициента теплопередачи наши профили являются одними из лучших на рынке России.

Конечно, это предопределило и главные области применения, и обозначило дальнейшую перспективу. В новом строительстве и реновации во всех климатических зонах РФ; в городской, загородной и промышленной застройке мы уже не только предполагаем, но и располагаем рядом интересных референц-объектов.

СК: Планирует ли **IVAPER** рекламную политику на рынке (участие в строительных выставках, в СМИ)?

С. И.: **IVAPER** активно сотрудничает со средствами массовой информации как профессиональными, так и рекламно-информационным. Мы сотрудничаем с важнейшими федеральными и региональными телевизионными каналами. Средства массовой информации должны, по нашему глубокому убеждению, качественно доносить до всех целевых групп заказчиков информацию о преимуществах окон из профилей **IVAPER**. Такое сотрудничество в информационной сфере нам представляется очень эффективным и полезным.

Интернет, как средство коммуникации с клиентами, – важный источник информации о продукции. Как помощник в рекламе, он также очень важен для нас.

Что касается выставок, у нас с Андреасом всегда было единое мнение: мы выбрали стратегию, которая не предусматривает участия в выставках. Основным средством распространения информации о себе и наших системах мы считаем СМИ и Интернет.

СК: Возможно ли изменение ценовой политики?

С. И.: Мы всегда придерживались консервативной, взвешенной, но, при этом, предельно гибкой ценовой по-

IVAPER всегда придерживалась консервативной, взвешенной, но, при этом, предельно гибкой ценовой политики. В этом отношении изменений не произойдет. Мы по-прежнему считаем, что каждый продукт имеет свою цену на рынке, и ни в коем случае не стремимся привлекать новых клиентов путем ценовых провалов. Для этого мы слишком сильно любим свой продукт.

литики. В этом отношении изменений не произойдет. Мы по-прежнему считаем, что каждый продукт имеет свою цену на рынке и ни в коем случае не стремимся привлекать новых клиентов путем ценовых провалов. Для этого мы слишком сильно любим свой продукт.

СК: Как Вы думаете, сохранит ли **IVAPER** принципы немецкого качества и сервиса, которые были сформулированы лично Андреасом Пертелем?

С. И.: Когда мы создавали предприятие, то мечтали о том, что наши окна или, точнее, окна из наших профилей будут стоять в каждом доме.

В первые годы нашей деятельности мы импортировали из Германии готовые окна, а затем начали торговлю немецкими профильными системами. Дух немецкого предпринимательства, привнесенный Андреасом, определил нашу философию, объединив в единое целое качество и сервис, что было, есть и всегда останется основополагающим принципом и прочным фундаментом наших успехов.

СК: Немецкое качество было всегда присуще Вашей компании. В условиях, когда для сохранения позиций на рынке в жертву приносится качество, будут ли Ваши приоритеты в этой области сохранены?

С. И.: Репутация завоевывается годами. Мы с первых дней нашей работы уделяли большое внимание сервису, логистике и подбору поставщиков.

В последствии, когда мы занялись производством мы очень требовательно относились к подбору персонала, его обучению.

На сегодняшний день у нас в компании работает много высококлассных специалистов, в том числе и из Германии. Производство качественного продукта – это цель всего нашего коллектива.

Все, кто работал с Андреасом, прониклись традиционно свойственной немцам философией организации производственного процесса.

Мы высоко ценим репутацию производителя качественных профильных систем и понимаем, что незрелый продукт не может быть гарантией успешного развития компании.

СК: Реализация планов на 2012 год идет без изменений? Каковы итоги первого полугодия?

С. И.: Весной 2012 года была введена новая экстрюзионная линия, а в начале летнего сезона мы вплотную занялись тематикой встраиваемых рольставен. Продукт, который мы будем представлять на рынке, производится в Германии нашими партнерами. Для улучшения внутригородской транспортной логистики мы приобрели специализированные грузовые автомобили с манипуляторами, что позволит нам увеличить скорость доставки в адрес городских и областных партнеров.

Первое полугодие мы закончили приростом на 29 % по отношению к аналогичному периоду 2011 года.

СК: Всех интересует ситуация с фирмой GEALAN, так как ранее Вы представляли этот профиль.

С. И.: Долгие годы мы представляли на российском рынке профильные системы немецкого концерна **GEALAN Fenster-Systeme GmbH**. Для нас период стратегического партнерства стал очень важным этапом в развитии компании.

6 лет назад мы приняли решение о создании и развитии марки **IVAPER** – собственного бренда производителя профильных систем на российском рынке.

До конца сентября 2012 года действует лицензионное соглашение о производстве профильных систем под торговой маркой **GEALAN**. После его окончания производимые ранее профильные системы мы будем выпускать под торговой маркой **IVAPER** с добавлением системообразующего признака – строительной глубины профиля.

Так, например, **GEALAN S3000** будет выпускаться под торговой маркой **IVAPER 62**, а **GEALAN S8000** – под торговой маркой **IVAPER 74**.

Мы выбрали путь самостоятельного, независимого развития, и это оказалось своевременным и правильным решением.

Все, кто работал с Андреасом, прониклись традиционно свойственной немцам философией организации производственного процесса. Мы высоко ценим репутацию производителя качественных профильных систем и понимаем, что незрелый продукт не может быть гарантией успешного развития компании.

СК: Какую поддержку Вы получили от переработчиков профиля в этот сложный период?

С. И.: Мы очень признательны многочисленным партнерам, участникам рынка, Институту окна, вашему изданию «Светопрозрачные конструкции», за добрые слова памяти об Андреасе, а также оставленные слова соболезнований в организованной нами «Книге памяти» в траурные дни на нашем сайте.

Все послания мы передали его семье. Для нас в эти дни это было очень сильной поддержкой.

IVAPER
profile architecture

IVAPER Санкт-Петербург

Россия, 196084, Санкт-Петербург,
ул. Парковая, д. 4, литер Б
тел.: +7 (812) 3364747, факс: +7 (812) 4498838
www.ivaper.ru ivaper@ivaper.ru



Оконный портал ОКНА МЕДИА

· СК-информ

Прогнозы экспертов DuPont и Tronox относительно рынка диоксида титана

Компания **DuPont** заявила, что по-прежнему верит в диоксид титана и ожидает оживления на рынке во второй половине текущего года. В начале июля один из крупнейших мировых производителей двуокиси титана в мире, компания **Tronox**, выступила с заявлением, что из-за несоответствия стоимости и падения спроса на пигмент в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Европе и на других рынках ожидается снижение цен на сырье.

Однако **DuPont** утверждает, что ее прогноз для рынка диоксида титана в 2012 году остается положительным. В частности из-за изменения уровня запасов. В пользу прогноза компании **DuPont** свидетельствует весеннее оживление на рынке пигмента, которое вызвано началом сезона строительных работ, что и привело к росту цен. Если в апреле цена на

двуокись титана в Европе находилась в пределах EUR 2630 за тонну, то уже в начале мая стоимость пигмента выросла до EUR 3100–3400 за тонну.

Квартальный доход порадовал всех участников рынка диоксида титана, так как в результате сложившихся высоких цен компании смогли увеличить чистую прибыль от продаж сырья. В частности, несмотря на снижение производства на 10 %, компания **DuPont** объявила о двухмиллиардной выручке. В целом компенсировать потери прибыли компании удалось за счет роста цен. Объем продаж компании **Tronox** в первом квартале 2012 года вырос на 13 %, до 433,6 млн. долларов. Чистая прибыль составила 86,3 млн долларов.

Диоксид титана – применяется в производстве ПВХ-профиля, положительно влияя на его свойства. ■