



BAXI International – это компания, которая в составе холдинга BAXI GROUP занимается международными продажами, маркетинговыми исследованиями и послепродажной деятельностью. Не смотря на вялый рынок в Западной Европе и даже падение спроса на продукцию в некоторых странах, оборот компании вырос в 2007 году на 10%.

В самом деле, сообщается о 12% спаде на итальянском рынке отопительного оборудования в 2007 году, однако Baxi SpA, базирующаяся в Бассано дель Граппа и являющаяся самой крупной производственной компанией в составе BAXI GROUP, противостояла данной тенденции и сообщает о хорошем уровне продаж на домашнем рынке.

«У нас не было 12%-го спада, зафиксированного на рынке, мы работали значительно лучше и смогли получить



свою долю рынка в конкурентной борьбе», - говорит Фульвио Менеготто, исполнительный директор BAXI International.

«Западноевропейский рынок в 2007 году был либо в застое, либо испытывал спад, особенно если мы говорим о Германии, Испании, Франции и Великобритании. В то же время мы продолжали хорошо продвигаться на восточноевропейских рынках, особенно в России и на Украине.»

Особенно замечательным на этих рынках был 2006 год, когда продажи отопительного оборудования выросли до 40%. По его словам скорость роста продаж значительно снизилась в 2007 году, т. к. эти рынки в некоторых секторах отопительного оборудования стали достаточно развитыми и зрелыми, но все же рост продаж составил от 10 до 15%. Принимая во внимание сложившуюся ситуацию на рынках, мы считаем, что это был еще один удачный год. Оборот составил около 280 миллионов евро.

Baxi SpA производит более 500 тыс. настенных котлов в год и экспортирует около 70% своей продукции. Компания производит также напольные котлы и водонагреватели, но

они составляют меньшую долю от общего объема производства. В Италии общее количество сотрудников компании составляет около 900 человек, в холдинге работает 5600 человек, включая 300 человек в Турции, куда были произведены инвестиции в новые производственные мощности.

Географическая экспансия

Господин Менеготто говорит, что для проведения дальнейшей географической экспансии в области продаж, необходимо произвести некоторые изменения в структуре холдинга. «За последний год мы укрепили наши позиции, например, мы выкупили контрольный пакет акций нашей дочерней компании в Чехии, где раньше у нас была меньшая доля акций.» Я также стал президентом чешского подразделения компании Baxi.

«Мы открыли представительство в Киеве, а в России мы находимся на пути перехода от представительства к торговой компании, поскольку нам необходимо более организованное присутствие на этом рынке. До



настоящего времени представительство являлось маркетинговым и внедренческим подразделением BAXI GROUP. Сейчас мы хотим нанять больше персонала для организации послепродажного обслуживания. У нас будет большой склад запасных частей и аксессуаров, поскольку в настоящее время это становится ключевым фактором нашего успеха на рынке.

Компания Baxi является лидером на российском рынке в области отопления и домашнего комфорта «и нам нужно быть хорошо организованными для дальнейшего прогресса», говорит Менеотто. «Нам необходимо расширить наше присутствие в регионах. В течение 2008 и 2009 годов Baxi откроет региональные представительства в крупных регионах России, там, где происходит значительный рост рынка отопительного оборудования».

Расширение сети сбыта

«Окружающие Россию государства, которые входили в состав бывшего Советского Союза,

становятся ключевой сферой интересов для любой компании, занимающейся производством отопительного оборудования», добавляет Менеотто. «В наши планы входит освоение этого рынка, поэтому мы стремимся расширить нашу торговую сеть в этих регионах, вкладывать туда инвестиции, проводить выставки, рекламировать нашу торговую марку и способствовать созданию хорошего имиджа нашей компании».

Это непростая задача, поскольку на данном рынке компания Baxi должна победить традиционные способы решения проблемы отопления, которые во многих случаях вызваны политической ситуацией в этих странах. «Это работа, которая требует особого подхода, налаживания контактов и связей внутри политической системы», говорит господин Менеотто. «Однако потребители сейчас пользуются оборудованием низкого качества и невысокой производительности. Они были бы очень рады поменять его на наши западноевропейские и итальянские котлы».

На этой стадии у потребителей данных государств, в отличие от России или Украины, нет потребности в конденсационных котлах или альтернативных высокотехнологичных отопительных установках. Потребители с удовольствием приобретают стандартные эффективные продукты. Тем не менее, со временем появится потребность в приобретении новейших установок, как это происходит на западноевропейском рынке, а также на развитых рынках стран центральной Европы – Польши, Венгрии и Чехии.

Когенерация

В общем, говорит господин Менеотто, Baxi должна продолжать готовить себя и свою продукцию к будущему. Котлы на биотопливе производятся в холдинге, однако этот сектор не развивается так, как многие предсказывали во многом из-за высоких цен на гранулы из биомассы. «Мы более заинтересованы в когенерации, использовании солнечной энергии и тепловых насосах. Мы думаем, что в будущем когенерация будет основным

фактором, поскольку данная технология может привести к снижению расходов и одновременному получению тепловой и электрической энергии».

Компания Вахі уже производит котлы с использованием эффекта когенерации, но пока они предназначены только для промышленности. «Но мы уже думаем о применении когенерации и в быту, например об изготовлении настенных котлов с данным эффектом», говорит Менеготто. «Наши новые изделия будут представлены на миланской выставке в этом году».

«С другой стороны, мы будем также представлять установки с использованием солнечной энергии. Также мы активно работаем в области производства тепловых насосов и имеем большой модельный ряд конденсационных установок». Важной задачей для Вахі является продвижение «систем», а не просто индивидуальных изделий. «По нашему мнению, в будущем рынок потребует не просто какой-то «одной вещи» от нас, или покупки котла от одного производителя, а другого нагревательного устройства от другого. Мы хотим предложить законченную отопительную систему для бытового и промышленного использования. Намного проще и эффективней обладать пакетом решений». Кроме того, господин Менеготто подчеркнул, что ключевыми задачами в современных условиях являются экономия энергии и снижение тепловых потерь. Поэтому устройства с использованием солнечной энергии и тепловые насосы, производимые компанией Вахі, представляют собой очень хорошие решения данных проблем.

Исследования и разработки

BAXI GROUP имеет ряд исследовательских подразделений в которых занято свыше 200 человек в Великобритании, Германии и Италии, а также небольшие исследовательские группы по всему миру для поддержки местного производства. «У нас есть хороший персонал, хорошие инженеры и большой опыт для улучшения нашей продукции и технологий», говорит господин Менеготто. В Италии BAXI SpA сосредоточена в основном на настенных газовых котлах, и уделяет меньшее внимание электрическим водонагревателям. «Вы не можете заниматься и тем и другим, вы должны быть лидером в чем-то одном», утверждает Менеготто. «Мы сконцентрировали все исследовательские силы по настенным котлам здесь, в Италии. Мы поддерживаем наше производство водонагревателей, однако мы не планируем больших исследований в данной сфере».

BAXI GROUP, чей главный офис расположен в Великобритании, имеет 16 предприятий в семи европейских странах. Недавно в Великобритании и Франции была произведена модернизация производства, также группа расширила свое присутствие и увеличила производственные мощности в Турции. Расширение существующего предприятия будет закончено в этом году (2008) и на нем будет налажено производство настенных газовых котлов для турецкого рынка. «Мы построили 50000 м² производственных помещений для изготовления котлов – это большие инвестиции», говорит Менеготто. В настоящее время не планируется развивать производственные мощности

в России и на Украине, Вахі просто намерена расширять коммерческое присутствие на этих рынках, «однако мы готовы предпринять любые шаги, если ситуация на рынке потребует этого, также, как мы сделали в Турции». Компания Вахі не встретила большой конкуренции со стороны производителей дешевой продукции из некоторых стран. «Они хотели бы проникнуть на западноевропейский рынок, однако мы видели только китайскую продукцию за то время, которое мы находимся на рынках России и Украины, где стандарты качества не соответствуют западноевропейским. Эта продукция не поступает в Западную Европу. Производители дешевой продукции не смогут войти в число лучших, поскольку для производства хорошего продукта вам необходимы хорошие комплектующие, которые необходимо покупать у хороших компаний, способных их изготавливать». «Китайские или турецкие дешевые продукты просто не допускаются в Западную Европу», говорит Менеготто. Он предсказывает, что когда они смогут достичь требуемых стандартов качества, то их цена будет такой же самой или даже выше, чем у Вахі. «При производстве котлов, 90% стоимости котла составляет стоимость его компонентов, и 10% - стоимость рабочей силы. Вы не можете выиграть в стоимости продукта, если доля рабочей силы настолько мала».

Готовы к переменам

Господин Менеготто говорит, что компания Вахі должна быть готова к быстрым изменениям, когда рынки России и Украины начнут следовать тенденциям западноевропейских рынков.

В будущем, настенные котлы перестанут быть главными продуктами на этих рынках. «Мы должны быть готовы предложить совершенные системы и решения сначала для Западной Европы, а затем и для России и Украины. Западноевропейский рынок растет плохо, поэтому все стремятся выйти и

увеличивать объемы продаж на рынках России и Украины. Эти рынки являются наиболее перспективными для компаний, работающих в области отопительного оборудования. С нашей стратегией проникновения на рынки и нашей действительно высококачественной продукцией мы добились

ведущего положения в России и на Украине. И мы хотим сохранить его».

