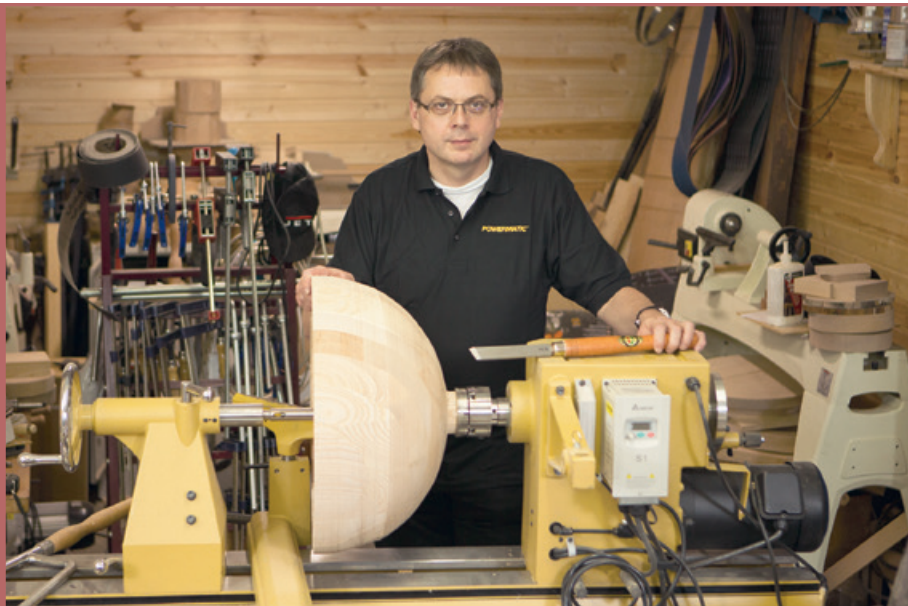


«ИТА-СПб»: РАВНЕНИЕ НА ЛИДЕРА!

Интервью записал Андрей Зборовский

«ИТА-СПб» — один из признанных лидеров российского рынка станков для дерево- и металлообработки. Компания предлагает широчайший спектр оборудования Jet и Powermatic и является официальным представителем этих брендов в России, Беларуси, Казахстане и Украине. При этом область интересов компании не ограничивается только станочной тематикой: чтобы максимально полно отвечать требованиям потребителей, в её ассортименте также представлены электроинструменты Triton, тиски и слесарные ручные инструменты Wilton, стамески и резцы Kirschen.

Как чувствует себя рынок станков в нынешнее непростое время? Каковы тенденции его развития? Эти и другие вопросы мы традиционно задали генеральному директору компании «ИТА-СПб» Андреасу Трельчу.



Андреас, прежде всего напомните нашим читателям брендование Jet и Powermatic на мировом уровне.

В 2014 году владелец брендов Jet и Powermatic (а также Wilton) — швейцарский холдинг Walter Meier AG — продал их инвестиционной группе. На базе этих трёх предприятий был создан новый концерн, который в качестве названия получил аббревиатуру из первых букв брендов — JPW Industries.

«Географически» всё осталось, как при Walter Meier AG: штаб-квартира JPW Industries располагается в штате Теннесси (США), а главные филиалы — в Цюрихе (Швейцария), в Париже (Франция) и в Санкт-Петербурге (Россия).

Общее количество сотрудников концерна (без учёта заводов) — свыше 300, из которых 30 — научно-технический персонал и инженеры, отвечающие за разработку новой продукции и проверку качества.

Компания «ИТА-СПб» — это и есть российское дочернее подразделение JPW Industries. Кроме головного представительства в Санкт-Петербурге, мы также имеем офис в Москве.

Какова глобальная география продаж JPW Industries?

По-прежнему основным рынком остаётся Северная Америка. Продукция JPW представлена во всех странах Европы, но наиболее сильны позиции во Франции, Швейцарии, Германии, Великобритании. И в России, конечно!

Стремительный рост показывает рынок Африки, на который наш холдинг вышел сравнительно недавно.

Сфера интересов JPW теперь охватывает также Ближний Восток, Австралию, Японию, Южную Корею, Таиланд, Малайзию.

Из «свежих» достижений — наша продукция тайваньского производства начала активно продаваться в материковом Китае. Рынок КНР — лакомый кусок для любого производителя независимо от рода его деятельности, и мы видим здесь огромную перспективу.

При этом в самом Тайване мы почти не продаёмся — во-первых, мы для них иностранное предприятие, а во-вторых, там исторически сложился плотный круг местных брендов.

Где Jet является № 1?

В США мы уверенно лидируем уже много лет.

Очень сильны наши позиции и в РФ, но в силу специфики российского рынка сложно подкрепить эти слова цифрами. Перечислю направления, где мы в России точно № 1:

- ленточные пилы по металлу;
- токарные станки;
- профессиональные станки для столярной деревообработки.

Где находятся производственные мощности JPW?

Большинство наших заводов работают в Тайване. Кроме того, есть площадки в Китае и США, а также партнёрские производства в Европе, где JPW размещает заказы.

Суммарное количество фабрик, с которыми сотрудничает концерн, — около 200.

Triton стоит особняком в озвученной вами структуре. Напомните, зачем понадобился этот бренд и как он вписывается в концепцию?

Triton существует почти 40 лет и специализируется на оборудовании для деревообработки — ручном электроинструменте и небольших станках. Исторически фирма австралийская, но несколько лет назад её купила знаменитая английская компания Toolstream.

Ассортимент Triton — это как раз то, чего нет у JPW. А поскольку данные позиции востребованы в России (само собой, мы предварительно провели анализ рынка и посоветовались с нашими дилерами), было принято решение добавить Triton в портфель брендов «ИТА-СПб».

В настоящее время бренд не имеет собственных заводов — вся продукция выпускается в Тайване и Китае на сторонних предприятиях, но по индивидуальным заказам. Именно по этой причине большинство изделий Triton оригинальны.

Интересы Triton и JPW Industries пересекаются только в России?

На данный момент — да.

Однако между холдингом JPW Industries и компанией Toolstream, которая сейчас владеет брендом Triton, заключено соглашение о стратегическом партнёрстве. В скором времени Triton появится в ассортименте швейцарского филиала JPW, а позже — и других.

Расскажите о самых ярких новинках по разным вашим брендам. Начнём с JET.

Вообще у JET новинки появляются регулярно и в большом количестве. Если говорить о деревообработке, то перечислю наиболее, на мой взгляд, интересные:

- мобильная циркулярная пила JTS-254 — компактная и по очень «вкусной» цене;
- линейка токарных станков по дереву — с современным дизайном и бесщёточными двигателями;
- линейка барабанных шлифовальных станков;
- линейка ленточных пил по дереву;
- линейка новых сверлильных станков для деревообработки.

По металлообработке среди новинок отмечу линейку ленточнопильных станков, большие фрезерные станки и станки с ЧПУ.

Powermatic?

Сначала скажу пару слов о разнице между Jet и Powermatic. Powermatic — бренд с более чем вековой историей (кстати, Jet вдвое моложе). Компания Powermatic одной из первых разработала и выпустила станки среднего размера по дереву с электродвигателем, что позволило использовать их в маленьких мастерских. И до сих пор в данной категории

она остаётся лидером. С точки зрения позиционирования Powermatic располагается выше Jet, это изделия класса «премиум».

Из новинок уже в продаже барабанные шлифовальные станки. Ещё ожидаем фрезер с ЧПУ по дереву.

Вообще в течение двух лет мы планируем обновить весь ассортимент.

Wilton?

Сейчас мы обновляем программу по деревообработке. Уже вышли новые струбцины и тиски, скоро появятся новые кувады и машинные тиски.

Triton?

В 2016 году мы представили новую орбитальную шлифовальную машину. Ждём Workcenter — это очень интересная система, состоящая из небольших стационарных модулей для деревообработки.

В 2017-м у Triton появится новый электролобзик.

Kirschen?

Kirschen — немецкое семейное предприятие, которому больше 160 лет. Специализируется на выпуске резцов и стамесок (особо подчеркну — в Германии!) по старой технологии. На мой взгляд, это одни из самых лучших изделий подобного типа в мире.

«ИТА-СПб» представляет бренд Kirschen в России в качестве прекрасного дополнения к имеющемуся ассортименту — как и Triton, прямого отношения к JРW он не имеет.

Новинок у Kirschen нет и не предвидится — это тот случай, когда лучше уже не придумаешь!

Предлагаю перейти к обсуждению российской специфики. Где у ваших брендов наиболее сильные позиции?

Тут мы не оригинальны — самым коротким ответом будет «как у всех». Центральный и Северо-Западный федеральные округа, в особенности их центры — Москва и Санкт-Петербург. Здесь продажи наибольшие.

Кроме того, наша продукция хорошо продается на Урале и в Поволжье. Впрочем, это неудивительно — регионы промышленные, так что «по определению» востребованы не только инструменты, но и станки.

Юг России имеет свою специфику: деревообработка здесь развивается быстро, а вот металлообработка пока отстаёт.

Сибирь и Дальний Восток... Тут, скажем так, нам ещё работать и работать. Опять же, как и всем.

Как «ИТА-СПб» взаимодействует с региональными дилерами?

Если говорить о профессиональных станках, в частности о металлообрабатывающих, мы работаем с теми торговыми организациями, которые соответствуют определённым требованиям. Как минимум дилер должен быть компетентен технически и хорошо знать специфику станочного рынка.

Если же речь идёт о бытовых станках и инструменте, то тут список наших партнёров гораздо шире и охватывает практически все профильные российские региональные фирмы.

Со всеми дилерами мы работаем напрямую — через наши главные офисы в Санкт-Петербурге и Москве.

Расскажите о сервисе.

Здесь всё традиционно — гарантийным и постгарантийным обслуживанием нашей продукции занимаются дилерские сервис-центры, прошедшие процедуру авторизации.

Центральный склад запчастей располагается в Санкт-Петербурге, при этом большинство региональных сервисов имеют «горячие» склады, содержащие самые востребованные позиции.

Недавно в Москве открылся «Jet-центр». Что это за формат?

«Jet-центры» — это самые компетентные партнёры, которые занимаются нашими брендами наиболее интенсивно и, что немаловажно, долго и имеют амбиции для дальнейшего роста. Само собой, в список требований к ним также входят квалифицированные консультации и качественный сервис.

Своей стратегической задачей мы видим наличие «Jet-центра» в каждом областном центре. На данный момент в России их 10: Санкт-Петербург, Москва, Краснодар, Нижний Новгород, Самара, Екатеринбург, Челябинск, Оренбург, Красноярск, Уфа. И плюс один в Киеве. В ближайшем будущем мы планируем открыть центры в Республике Татарстан, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

К слову, «Jet-центры» в Санкт-Петербурге и Москве по площади считаются самыми большими в Европе.

Работает ли «ИТА-СПб» с Крымом?

Да, работает. Но не напрямую, а через «Jet-центр» в Краснодаре, потому что по объективным причинам логистика в Крыму пока сильно «хромает».

А с Украиной?

Более чем успешно! Украинский рынок по нашим тематикам сейчас на подъёме.

Как сейчас развиваются продажи «большого» оборудования? Каковы основные тенденции?

Самое важное, что я хочу сказать, — в России в последние годы реально открываются новые и развиваются многие действующие предприятия. Занимаясь станками, мы как никто другой можем аргументированно это утверждать, ведь наша продукция, в частности профессиональное оборудование, идёт в том числе и на всевозможные производства.

Мы недавно посчитали: за 10 лет в России одних только ленточных пил по металлу нами продано больше 10 тысяч, больших универсальных токарных станков — свыше 2 тысяч, профессиональных деревообрабатывающих станков — несколько десятков тысяч. Продажи бытовых мы смогли оценить только приблизительно — речь идёт о многих сотнях тысяч! Ещё озвучу общий объём импорта и продаж в РФ станков с ЧПУ — около 5 тысяч в год!

Те, кто говорят, что в России ничего не производится, либо слишком скептичны, либо просто не обладают информацией. Падение продаж в последние два года я считаю всего лишь временным явлением. Промышленность развивается — я бы даже сказал, происходит новая индустриализация. Надеюсь, скоро все мы почувствуем её плоды.

С другой стороны, в секторе бытовых (DIY) станков явно есть кризис. Здесь повышение цен в рублях существенно ударило по покупательской способности и, как следствие, по объёмам продаж.

Наш журнал рассказывал о проекте «Полтава», который компания «ИТА-СПб» поддерживает с самого начала его существования. Какие новости на этом «фронте»?

Сначала напомню, что речь идёт о весьма амбициозном проекте по реконструкции линейного корабля петровских времён «Полтава», реализуемом на исторической верфи «Геркулес» питерского яхт-клуба в Лахте. В 2016-м проекту исполнилось два года, и сейчас подходит к концу работы по созданию обшивки. В мае 2017-го (надеюсь, график будет чётко соблюден) линкор будет торжественно спущен на воду.

Наша компания в качестве поддержки предоставила оборудование, в том числе деревообрабатывающие станки Jet. Кроме того, мы оказали всестороннюю консультативную помощь. По состоянию на сентябрь уже обработано более 6 тысяч кубометров дуба (из них на наших станках — несколько сотен).

Кстати, Jet поучаствовал и в реставрации «Авроры» — на той же верфи восстанавливали деревянные элементы крейсера, в частности шлюпы и настил палубы. И здесь наше оборудование проявило себя с самой лучшей стороны.

С завершением проекта «Полтава» наше сотрудничество с верфью «Геркулес» не закончится. В Питере появилась фонд реставрации исторических судов — их находят по всей России и теперь некоторые из них будут восстанавливать. Например, недавно в Кронштадте обнаружили бронированный военный корабль XIX века.

Компания «ИТА-СПб» с удовольствием поддержит эти начинания — мы очень довольны своим участием в проекте «Полтава». А кораблестроители очень довольны нашими станками!

