



РЕЦЕПТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТ КОМПАНИИ SCHUNK



Алексей Кочуров,
руководитель
SCHUNK по прода-
жам на территории
Урала, Сибири и
Дальнего Востока

В последнее десятилетие российский рынок станкоинструментальной продукции приобрел широкую популярность среди огромного числа компаний, широко известных в мире, в их числе и немецкая SCHUNK GmbH & Co. KG. В российском подразделении компании хорошо знают как ситуацию на нашем рынке, так и особенности работы на нем европейских компаний. Поэтому наш разговор с Алексеем Кочуровым, руководителем SCHUNK по продажам на территории Урала, Сибири и Дальнего Востока, касался не только традиционной для

интервью темы технических новинок, но и широкого спектра вопросов, относящихся к сегодняшним реалиям российского рынка.

Компания SCHUNK добилась широкой известности как поставщик технологической оснастки и комплектующих для автоматизации. Как бы Вы сформулировали «секрет успеха» в условиях современного высококонкурентного рынка?

По моему мнению, секретом успеха компании SCHUNK на российском рынке является активное продвижение продукции, востребованной на современных предприятиях. Появилось понимание, что, помимо станков и режущего инструмента, необходимо надежное закрепление заготовок без ущерба для гибкости применения обрабатывающих центров. Наша задача – это своевременное предоставление информации о продукте с дальнейшей технической проработкой решений. Порой,

на первых этапах общения, нам необходимо объяснить, как с помощью оснастки можно улучшить производительность предприятия, то есть посмотреть на задачу с точки зрения производителя, который модернизацию зачастую трактует как покупку нового станка или замену инструмента.

Как давно компания SCHUNK присутствует в России? Какое место для Вашей компании в ряду рынков сбыта занимает российский рынок?



Рис. 1. Захват PGN-plus-P: большая грузоподъемность и моментные характеристики обеспечивается благодаря усиленной тройной направляющей и увеличенным диаметром приводного поршня. Широкая номенклатура датчиков контроля положения захвата и аксессуаров

Компания SCHUNK открыла российское представительство в 2009 году, до этого поставка продукции осуществлялась через дистрибьюторский канал. За первые три года нам удалось увеличить оборот на российском рынке в несколько раз. Продолжающийся рост объема поставок позволяет представительству входить в 10-ку лидеров среди дочерних компаний SCHUNK в Европе.

Какую организационную форму работы на российском рынке Вы считаете наиболее эффективной и почему?

С моей точки зрения, наиболее эффективной организационной формой работы на российском рынке является дочернее предприятие с созданием юридического лица. Это позволяет сохранять превосходное качество продукции, необходимую гибкость на локальном рынке, в изменяющейся среде и при этом контролировать поставки через различные каналы.

Представляет ли компания на российском рынке свои последние новинки, какие виды продукции можно отнести к этой категории?

Компания SCHUNK ежегодно представляет на российском рынке свои самые свежие продукты, многие из которых являются запатентованными решениями, в том числе с высокой технологичностью, подтвержденной конкурсом дизайна «iF design awards». Среди значимых новинок я выделяю гидравлические инструментальные оправки SCHUNK TENDO Slim 4ax, выполненные по форме термооправок и призванные заменить их в ближайšie годы. А также новейшие роботизированные захваты SCHUNK PGN-plus-P и PGN-plus-E, на 50% повышающие зажимное усилие и устанавливающие новый стандарт срока эксплуатации.

Как выстраиваются партнерские отношения с российскими компаниями, насколько эти отношения становятся «долгоиграющими» и успешными? Можно ли сформулировать какие-либо особенности работы на российском рынке?

Компания SCHUNK нацелена на работу с постоянными надежными партнерами, имеющими высокий уровень квалификации. Компании-партнеры, в том числе относительно небольшие, начинавшие работу с нами в 2009–2011 годах, значительно повысили свой статус, а также помогли нам укрепить позиции в России. Особенностью работы на российском рынке является большая территориальная удаленность заказчиков, для охвата которых необходима сеть дистрибьюторов, работающих в каждом отдельно взятом регионе.

В России разворачивается широкая компания по импортозамещению, в том числе в станкостро-



Рис. 2. Захваты PGN-plus-P и PGN-plus-E: увеличенный срок службы достигается благодаря постоянной системе смазки, не требующей обслуживания на протяжении всего жизненного цикла

Ощущаете ли Вы возросшую конкуренцию со стороны российских компаний-производителей аналогичной продукции?

Оснастка и автоматизация компании SCHUNK занимает в основном средний и высокий сегменты рынка, продукция для импортозамещения представлена в нижнем ценовом сегменте, таким образом, конкуренция со стороны российских компаний-производителей в большинстве случаев не ощущается.

Как строится ценовая политика компании на российском рынке с учетом произошедшего изменения курса валют?

С начала работы компании SCHUNK в России и до конца 2014 года мы придерживались рублевых цен, практически не внося корректировок в прайс-лист. В начале 2015 года, во время резких скачков курса евро-рубль, «SCHUNK Россия» приняла решение перейти к ценообразованию в евро, осуществив обратный пересчет по более выгодному для клиентов курсу.

Каких новинок от компании SCHUNK стоит ожидать российским потребителям в среднесрочной



Рис. 3. Быстрозажимные тиски KONTec KSC-F: идеально подходят как для индивидуального применения, так и для использования в паллетных системах. Благодаря модульной системе, интерфейсу VERO-S и быстрому зажиму поворотом рукоятки на 160° тиски перенастраиваются под новые задачи за минимальный промежуток времени

перспективе? Как эти новинки могут повлиять на существующие производственные процессы?

В качестве перспективных разработок SCHUNK российским потребителям будет представлено дальнейшее расширение линейки систем быстрого базирования VERO-S, в том числе в области прямого закрепления заготовок на модули NSE plus без использования дополнительной оснастки. А также новейшие решения в области фрезерных обрабатывающих центров – тиски KONTec KSC и KSC-F. С появлением коллаборативных захватов серии Co-act широкое развитие получит направление автоматизации, нацеленной на безопасное взаимодействие с человеком на про-



а



б

Рис. 5. Победитель премии Hermes Award 2017: а – захват SCHUNK серии Co-act JL1 – первый в мире интеллектуальный захватывающий модуль для робототехники, который напрямую взаимодействует и общается с людьми; б – сенсорная система, встроенная в JL1, регистрирует присутствие человека и позволяет принимать ситуационно-зависимые решения без какого-либо контакта человека и робота



Рис. 4. SCHUNK TENDO Slim 4ax: новейшее решение, на 100% повторяющее контур термооправок. Полностью соответствует требованиям 4- и 5-координатных обрабатывающих центров. Инструмент отличают простота использования, быстрый зажим, долгий срок службы

изводстве. Новинки компании SCHUNK дают возможность предприятиям выстраивать гибкие автоматизированные производственные процессы, позволяющие максимально быстро проводить изменения в соответствии с потребностями рынка без ущерба для производительности и за счет этого становиться более конкурентоспособными.

Какие прогнозы компания SCHUNK строит в отношении собственного присутствия в России и перспектив развития российского рынка?

Компания SCHUNK продолжает расширять свое территориальное присутствие во всех регионах России, считая рынок достаточно перспективным для дальнейшего распространения высокотехнологичной продукции с маркировкой «Made in Germany».