

dialog

ПОЛЕЗНАЯ И ИНТЕРЕСНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОТ КОМПАНИИ SIEVERT BAUSTOFFGRUPPE

2|2017

КОМПАКТНО

НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

**sievert
baustoffgruppe**

КРУПНЫМ
ПЛАНOM:
ГЛАВНЫЙ ОТДЕЛ
ЗАКУПОК

quick-mix

STRASSER:
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
МАРКА
КЕРАМИЧЕСКОЙ
ПЛИТКИ / НАПОЛЬНЫХ
ПОКРЫТИЙ

hahne

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИ-
ФИКАЦИИ С ПОМО-
ЩЬЮ ОНЛАЙН-
ПЛАТФОРМЫ

sht

АУТСОРСИНГ
НА ПУТИ
К ПРОГРЕССУ



Приветствуем strasser - Подробнее об этом см. со страницы 10.



ШТЕФАН ЭГЕРТ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ SIEVERT AG



Волевым усилием навстречу изменениям

Уважаемые читатели!

Вы слышали о Патрике Ланге? В этом году он стал победителем чемпионата мира Ironman, который прошел на Гавайях. В рамках этих соревнований лучшие из лучших состязаются в триатлоне, который состоит из заплыва на 3,8 км, заезда на велосипеде на 180,2 км и марафонского забега на 42,2 км. Такие физические и моральные нагрузки по силам лишь немногим атлетам.

Патрик Ланге добился успеха благодаря неукротимой воле к победе и постоянному совершенствованию, продемонстрировав наилучшие результаты во всех трех дисциплинах. Только благодаря быстрой адаптации к постоянно меняющейся ситуации Патрик Ланге стал чемпионом мира.

Надо признать, что мы не спортсмены-экстремалы. Но мы признаем сценарий успешных действий в исключительных ситуациях. Летом 2015 года компания Sievert Baustoffgruppe приобрела фирму Schwenk Putztechnik с 360 сотрудниками и годовым оборотом 100 млн евро. Эта покупка стала крупнейшей корпоративной сделкой в истории нашего предприятия, и, честно сказать, в этом случае мы столкнулись с исключительной ситуацией. Сегодня мы знаем, что приняли правильное решение. Нам удалось укрепить свои рыночные позиции в Германии, в особенности на юге. Штат пополнился квалифицированными мастерами, в том числе штукатурами. Сегодня

ассортимент нашей продукции охватывает также сегмент изделий премиум-класса. В конечном итоге была существенно расширена наша база технических знаний.

И все это благодаря успешным мерам по интеграции. Мы с радостью приняли новых коллег в коллектив. Также ведется активная работа по унификации процессов и, при необходимости, по поиску выгодных промежуточных решений. Я благодарен всем единомышленникам в компании Sievert Baustoffgruppe на севере, юге, западе и востоке, потому что без их усилий мы бы не сделали такой важный шаг вперед в интеграционном процессе.

Мир не стоит на месте. Динамика рыночных изменений лишь возрастает. Поэтому по-прежнему необходимо совершенствовать процессы на основе внутренних и внешних профессиональных знаний. Только дальнейшие улучшения в области производства, сбыта, логистики и цепочки поставок создадут надежный фундамент для предприятия, рабочих мест и экономического успеха.

Изменения пугают многих людей. Знакомые вещи внушают чувство доверия и безопасности. А изменения зачастую ассоциируются с рисками и опасностями. Людям свойственно стремление сохранить любимое и привычное. Однако одновременно с этим необыкновенную радость и удовольствие приносит наблюдение за тем, как ситуация меняется к лучшему, а также осознание собственного вклада в это улучшение.

Альберт Эйнштейн как-то сказал: «Безумие — это когда делаешь то же самое снова и снова, но ожидаешь различные результаты». Тот, кто хочет добиться лучшего, должен быть готов к большим переменам. Только желание и стремление к переменам и революционным нововведениям позволят нам удержаться «на плаву» в будущем. И это стремление не должно быть «мыльным пузырем» или кратковременной вспышкой. Это долгосрочная задача. Лишь непрерывное движение вперед является залогом нашего благосостояния в будущем.

Центральной точкой на нашей «карте изменений» выступает дигитализация. Ни в одной другой сфере понятие рыночной динамики не выражено так явно, как в сфере дигитализации. И ни одна другая сфера так тесно не связана с коммерческим успехом предприятия, как дигитализация. Тот, кто разбирается в использовании информационных технологий, также знает, какие интерфейсы требуют оптимизации, а какие аспекты деятельности предприятия нуждаются в изменениях. Компания Sievert Baustoffgruppe планирует оперативно использовать этот потенциал и обладает для этого всеми ресурсами.

Стремление к изменениям, тем не менее, имеет не цифровую, а человеческую природу и зависит от нас. Мы должны признать, что без изменений невозможно двигаться вперед и что изменения открывают дорогу к успеху. Вспомним Патрика Ланге. Хорошая форма и сильная воля проложат нам путь к успеху и достижению поставленных целей.

Ваш
Штефан Эгерт



ДУХ ПЕРВОПРОХОДЦЕВ

По случаю 100-летнего юбилея Ханса Зиверта

Ханс Зиверт обладал уникальным даром заблаговременно предсказывать будущие тенденции в строительной промышленности, а также разрабатывать и реализовывать коммерческие проекты с большой оперативностью и готовностью брать на себя риски. Благодаря удивительной силе убеждения он вдохновлял свое окружение и без труда находил партнеров для воплощения своих идей.

В 1950 году 33-летний Ханс Зиверт, представитель второго поколения семьи, вошел в управление существующей на тот момент компании Nabadü — торгового общества по строительным материалам и удобрениям — и уже спустя три года претворил в жизнь важный проект для компании: в 1953 году было основано первое предприятие по перевозке цемента в цистернах. Новая эра в 1958 году была открыта с учреждением первого завода товарного бетона

в Оснабрюке, за которым последовало появление многочисленных заводов на северо-западе Германии.

Из США Ханс Зиверт вернулся с идеей наладить производство сухих строительных смесей. Будучи человеком дела, он приступил к реализации этого плана и в 1967 году построил первый немецкий завод по выпуску сухих строительных смесей quick-mix в Швагсторфе под Оснабрюком. С тех пор компания процветала и сегодня занимает ведущие позиции на немецком рынке.

В 1970-е гг. в полном соответствии с духом времени Ханс Зиверт стал разрабатывать идею диверсификации, осваивая различные отрасли, помимо строительной индустрии. Однако здесь удача изменила ему. Обратившись к первоначальному ключевому направлению деятельности и проведя масштабную реструктуризацию предприятия под новым названием Sievert AG, он вернулся на прежний успешный курс. В 1986 году он передал свои полномочия председателя правления сыну Хансу-Вольфу Зиверту.



Его согласие взять на себя эти обязанности, отказавшись от занимаемой руководящей должности в банке «Deutsche Bank» в Пекине — это в первую очередь заслуга Ханса Зиверта.

Ханс Зиверт, человек, которому отведено почетное место в истории немецкой строительной промышленности, умер 30 апреля 1989 года. 1 ноября 2017 года ему бы исполнилось 100 лет. ■



Премия Sievert Baustoffgruppe для TRI-O-THERM M: председатель наблюдательного совета Ханс-Вольф Зиверт, начальник отдела сбыта quick-mix по юго-западному региону Бернд Шульц, директор заводов quick-mix в Грисхайме и Карлштадте Йоахим Райсс, директор по маркетингу quick-mix Франк Фрессель, начальник отдела НИОКР quick-mix д-р Михаль Фоокен и председатель правления Штефан Эгерт (слева направо).

© Фото: Геррит Зиверт

УДОСТОЕНЫ НАГРАД: TRI-O-THERM M

Конференция руководящих кадров 2017

Немалый сюрприз подготовил собравшимся председатель наблюдательного совета Ханс-Вольф Зиверт на конференции руководящих кадров 1 декабря 2017 года, когда обнародовал имя лауреата премии Sievert Baustoffgruppe этого года. В этот раз премии удостоилась не фирма, а инновационная разработка. И имя ей: TRI-O-THERMM.

Ханс-Вольф Зиверт: «Новшества — это залог успеха для дальнейшего развития компании Sievert Baustoffgruppe. Уникальные инновационные продукты позволяют выйти на высокие уровни маржинальной прибыли, которые слу-

жат основой для достижения целевой доходности нашей группы компаний».

Другой важный аспект пояснительной речи: «Успешный вывод на рынок такого новаторского продукта требует междисциплинарной коллективной работы, поэтому в разработке приняли участие специалисты отделов НИОКР, производства, маркетинга и сбыта».

Большой резонанс вызвал в этом году доклад Хольгера Вернера, основателя и директора берлинской фирмы #openspace GmbH, на злободневную тему дигитализации. Его опыт использования цифровой трансформации для организации процессов на предприятии открывает целый спектр новых перспектив и возможностей.

В конце мероприятия три очень успешных бизнес-стартапа продемонстрировали, какого прогресса можно добиться, реализуя потенциал дигитализации: так, фирма Synfio GmbH предлагает программное обеспечение для целенаправленного отслеживания работы цепных конвейеров в режиме

реального времени. Компания Cargo-Bee Solutions GmbH презентовала образец последовательного воплощения стратегии «Логистика 4.0», в то время как фирма Siut GmbH рассказала о своей разработке высокотехнологичных бетонов с уникальными эксплуатационными свойствами и прочностными характеристиками с применением новейших методик и аналитических процедур. ■

Выходные данные:

dialog является публикацией компании Sievert Baustoffgruppe Mühlenschweg 6, 49090 Osnabrück (Оснабрюк), Германия Телефон + 49 (0) 5 41- 601 00, www.sievert-ag.de

Редакция: Ильзе Майер-Лемке, Руи Мачедо, Томас Зайдель, Хельмут Вильке

Редакционное воплощение и реализация: DIEWERBEREI®, Оснабрюк

К ВЗЛЕТУ ГОТОВЫ

Добро пожаловать в «Академию талантов sievert»

Во времена острой нехватки квалифицированных кадров творческие идеи пользуются особенной востребованностью. Одна из таких идей нашла свое воплощение в жизни: в мае 2017 года состоялось открытие «Академии талантов sievert». Томас Зайдель, начальник кадрового отдела, и Бригитте Хефеле, руководитель отдела по развитию персонала, рассказывают об этом первоклассном проекте, который дополняет сформированные в последние годы инструменты по управлению персоналом в компании Sievert.



В октябре на общем организационном собрании участники «Академии талантов sievert» обсудили с председателем правления Штефаном Эгертом (2-й справа) свои идеи по поводу будущего развития Sievert Baustoffgruppe.

Господин Зайдель, какие цели Вы преследуете, учредив «Академию талантов sievert»?

Зайдель: «Мы стремимся решить проблему дефицита квалифицированных кадров, создавая дополнительное предложение. Чем меньше высококвалифицированных молодых специалистов предлагает рынок, тем активней мы должны искать такие кадры в своих рядах и растить их. Однако это не все. Также этим шагом мы хотим отдать должное нашим талантливым сотрудникам. Кроме того, таким образом мы укрепляем в глазах общественности свою репутацию надежного работодателя, для которого целенаправленное развитие талантливых молодых работников — это не пустые слова. Недавняя награда «ТОП-лист карьерных шансов» лишь подчеркивает наши стремления в этой области».

«Я считаю «Академию талантов sievert» отличной программой для стимулирования личностного и профессионального роста своих сотрудников. Подобное признание заслуг на производстве и уважительные отношения в коллективе также укрепляют конкурентоспособность нашего предприятия. Я рассчитываю, что мы сможем обеспечить себя квалифицированными кадрами, лояльными к нашему предприятию».

Бернд Шульц, начальник отдела сбыта quick-mix, юго-западный регион



Госпожа Хефеле, что такое «Академия талантов sievert»?

Хефеле: «Академия талантов sievert» — это программа, учрежденная Sievert Baustoffgruppe для стимулирования личного роста и профессионального развития молодых сотрудников. Мы предлагаем 12 сотрудникам возможность в течение 18 месяцев активно повышать свою квалификацию и использовать предложения по оформлению своих достижений. Участие добровольное. Подача заявок не предусмотрена. На первом этапе возможных участников назначают соответствующие руководители, после чего правление и отдел, ответственный за «Академию талантов sievert», утверждают самых достойных, тех, кто своими усилиями и потенциалом заслужил этого. Эта программа не распространяется на учеников на производстве и адресована только тем сотрудникам, чей опыт работы не превышает десяти лет».

Как предприятие поощряет тех работников, которые не могут принять участие в программе?

Хефеле: «Компания Sievert Baustoffgruppe предлагает всем сотрудникам разнообразные возможности для личного и профессионального роста. Прежде всего, в ходе ежегодного диалога с руководством руководители и сотрудники обсуждают индивидуальные потребности. Мы оказываем поддержку и консультативную помощь при выборе подходящих занятий. Наша программа повышения квалификации IMPULSE — это дополнительный инструмент самосовершенствования. Учеба и профессиональное развитие — это неотъемлемая часть работы всех сотрудников, которая во многом происходит на рабочем месте».



В дружелюбной атмосфере, но все же с высокой степенью сосредоточенности, участники прорабатывали различные темы. Обоюдное обучение и коллективные задания также составляли важную часть мероприятия (см. фото ниже).

«Я рад, что молодые сотрудники получили возможность личного и профессионального роста, а также шансы завязать контакты с коллегами из других отделов. На нашем предприятии многие молодые специалисты так же, как и я, стремятся внести свой вклад в создание успешного будущего».

Штеффен Ципф, Sievert Schuck

«На общем организационном собрании я познакомился с другими молодыми специалистами из различных подразделений компании Sievert Baustoffgruppe. Было интересно узнать точки зрения коллег на текущую ситуацию и перспективы будущего развития предприятия».

Хелена Кюсснер, quick-mix Holding

«Я очень настроена на самосовершенствование. На мой взгляд, индивидуальная оценка квалификации и электронное обучение с персональным кураторством служат прекрасными способами развития навыков и знаний».

Клаас Шиммель, hahne Bautenschutz

Что ожидает молодые таланты?

Хефеле: «Отправная точка — это индивидуальная оценка квалификации»



для подбора мероприятий по целенаправленному личному развитию. Мы привлекаем непосредственных руководителей, которые поручают своему сотруднику ответственные задания и передают полномочия для выполнения трудовых обязанностей. Молодые

таланты также могут принять участие в тренингах с целью освоения новой квалификации и углубления знаний. Кроме того, проводятся совместные мероприятия для всех участников «Академии талантов sievert», в ходе которых организуются специализированные презентации, обсуждения и беседы с членами правления компании Sievert Baustoffgruppe».

Зайдель: «Мы предлагаем современную и разнообразную методическую программу, которая позволяет распространять информацию на многих уровнях, стимулируя личностный рост. Например, частью программы тренингов является так называемое электронное обучение. Важным фактором успеха служит то, что участники активно взаимодействуют в рамках обучения,

внося большой вклад в собственное образование».

Что представляет собой программа в повседневной трудовой деятельности?

Зайдель: «Будучи отделом кадров, мы создаем рамочные условия. Главными действующими лицами выступают молодые специалисты и их руководители, которые берут на себя обязанности тренера, поручая сотрудникам непростые задания и крупные проекты, а также наделяя их ответственностью. Программу можно назвать «Ускорителем обучения», поскольку почти за два года молодые люди получают профессиональную квалификацию — быстрее, чем в ходе повседневной трудовой деятельности». ■



КРУПНЫМ ПЛАНОМ: ГЛАВНЫЙ ОТДЕЛ ЗАКУПОК

Об искусстве всегда получать наилучшие условия

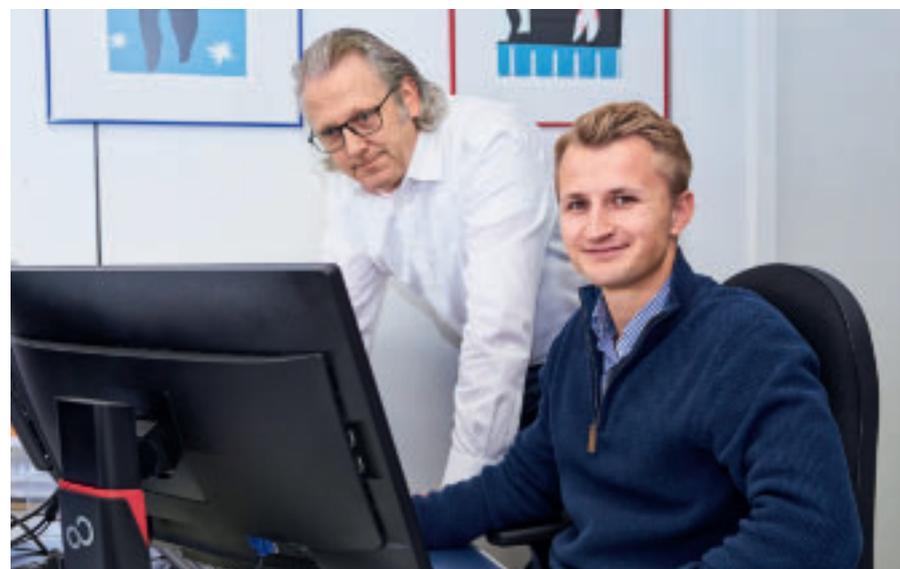
В общей сложности одиннадцать коллег трудятся в отделе централизованных закупок по снабжению сырьем, товарами, средствами труда и услугами, необходимыми для разнообразных направлений деятельности компании Sievert Baustoffgruppe. Дирк Буссмман, начальник отдела закупок, рассказывает о структуре отдела и сложностях, с которыми они сталкиваются каждый день в своей работе.

Господин Буссмман, понятие «закупки» охватывает многие сферы. Какие конкретно задачи поручены Вашему главному отделу?

«Все классические виды деятельности, присущие отделу закупок, включая рыночные исследования, оценку предложений, поиск и подбор поставщиков, переговоры по поводу цены, определение содержания и формы договоров и учет данных в системе SAP. Кроме того, отдел закупок занимается обработкой рекламаций и поиском более качественных и экономичных вариантов поставок.

Другая важная задача заключается в регулярном отслеживании рынка с целью оперативного реагирования на дефициты в снабжении и прогнозируемый рост цен.

Заказ необходимых сырьевых материалов, упаковки и готовых изделий на заводах, а также проверка счетов после поставки товара — работа, которая на некоторых предприятиях также возлагается на отдел закупок — не входит в круг обязанностей отдела централизованных закупок.



Уве Хербольд (закупки техники для легкового автопарка, упаковки и грузовиков / прицепов, слева) и Мальте Айкк (закупки техники для легкового автопарка и упаковки).



Дирк Буссманн, начальник
отдела закупок компании Sievert AG.

Сколько сотрудников работают в отделе закупок, и какова структура отдела?

«В общей сложности в отделе централизованных закупок трудится одиннадцать сотрудников и один стажер, при этом два сотрудника пришли из прежней фирмы Schwenk Putztechnik из Ульма и сейчас работают на заводе в Виттислингене. Кроме того, еще два сотрудника, уполномоченные вести дела по закупкам, работают в фирме Heinrich Hahne в Даттельне и функционально прикреплены к отделу централизованных закупок. Каждый сотрудник отвечает за закупки конкретной категории товаров и выполняет весь необходимый фронт работ».

Закупками каких категорий продукции занимается Ваш отдел централизованных закупок?

«Во-первых, это производственные материалы. Главным образом, речь идет о цементе, песке, гравии, щебне, извести, легких заполнителях, химическом сырье и упаковке. Во-вторых, это готовые изделия, которые покрывают обширную номенклатуру. Это, прежде всего, изделия для наших теплоизоляционных композитных систем, краски, пастообразная штукатурка и уплотнительные материалы. И, в-третьих, нам подотчетна крупная сфера накладных расходов. Эта категория включает в том числе энергию (электричество, газ, жидкое топливо), весь парк легкового автотранспорта, телекоммуникации, инвестиции, а также принтеры / копировальные аппараты, вилочные погрузчики, канцелярские товары, офисную мебель, средства охраны труда и многое другое».

Вы руководите отделом с 2000 года. Как бы Вы охарактеризовали свои основные обязанности?

«Помимо общих обязанностей по руководству отделом, я лично координирую закупки таких категорий материалов, как цемент и известь. Моя основная задача заключается в том, >>

Распределение материалов осуществляется на заводах, а проверка счетов выполняется силами бухгалтерии в Оснабрюке. Тем не менее, в случае перебоев с поставками производственных материалов отдел закупок временно берет на себя задачи по распределению материалов (как, например, в случае с золой-уносом, острая нехватка которой отмечается с середины 2017 года) с целью поддержания бесперебойного производства по возможности на всех заводах и справедливого распределения дефицитного материала между заводами. Также в этом году острее ощущалась нехватка химических сырьевых материалов и упаковки. В этом случае отдел закупок также оказывал активную поддержку по вопросам распределения материалов.

Кроме того, мы являемся основными покупателями (Lead Buyer) по определенным категориям материалов. В частности это касается таких групп материалов, как химия, упаковка и белый цемент, поскольку наши европейские заводы пользуются услугами одних и тех же поставщиков. Это означает, что отдел закупок в Оснабрюке устанавливает общий объем для всех европейских производств компании. Дополнительно мы ведем масштабное направление вспомогательных средств и материалов, стоимость которых относится к накладным расходам. Это сфера включает в том числе парк легкового автотранспорта из более 350 транспортных средств, телекоммуникации, покупку энергии и многое другое».



Команда «Готовые изделия и сырьевые материалы»: Бернадетт Приус (учет данных SAP), Уве Хармайер (влажные, сухие и легкие заполнители) и Петра Вашипки (химическое сырье и готовые изделия) (слева направо). Отсутствует на фото: Петер Майр (готовые изделия WDVS), работающий в Виттислингене.

чтобы создать для сотрудников рабочую среду, в которой они могли бы самостоятельно, увлеченно и с энтузиазмом вести постоянный поиск возможностей для улучшения процессов. На регулярных планерках мы вместе анализируем изменения в подконтрольной нам сфере закупок, которые скрывают в себе соответствующий потенциал. В качестве примера можно упомянуть тему дигитализации, которая в настоящее время вызывает огромный ажиотаж. В ближайшие годы дигитализация принесет большие перемены и в сферу закупок, хотя и не сможет полностью вытеснить традиционные переговоры между людьми. Тем не менее, через несколько лет области распределения материалов и обработки счетов совершенно преобразятся. Процедура заказов в области товаров, стоимость которых относится к накладным расходам, также терпит изменения. В этом отношении фирма Schwenk Putztechnik, которая обрабатывает заказы на такие изделия на платформе Soennecken, опередила компанию Sievert Baustoffgruppe. Поэтому мы переняли эту испытанную технологию. В 2018 году мы последовательно переведем все предприятие на эту платформу с учетом непрерывной адаптации к техническим возможностям».

Какие самые главные трудности до сих пор подстерегали Вас?

«Интеграция Schwenk Putztechnik стала, без сомнения, важным событием и для отдела закупок. В журнале «Dialog» можно найти множество упоминаний об этом. В любом случае до сих пор не было ни одного года, в котором мы бы не сталкивались с трудностями, которые необходимо было преодолевать. В качестве примера здесь стоит привести определенные сырьевые материалы, поставка которых была затруднена в результате влияния внешних факторов, включая форс-мажор (обстоятельства непреодолимой силы) или воздействие окружающей среды. Также нередкое явление — это резкий и непредвиденный скачок цен, что характерно для химического сырья. И в таких ситуациях необходимо реагировать как можно скорее, чтобы смягчить негативные последствия для предприятия.

Производственные издержки нашей продукции более чем на 60 % определяются закупочными затратами. В связи с этим основное внимание уделяется тому, чтобы добиться выгодных и конкурентоспособных закупочных расценок».

Какие проекты стоят на повестке дня?

«Здесь я хотел бы указать на несколько аспектов: один из важных проектов —

это комплексное внедрение платформы для заказов Soennecken. К этому стоит прибавить перестройку и модернизацию зданий по адресу Mühleneschweg 6 и 7, при этом по данному проекту нам поручено руководство строительными работами.

Интенсивное развитие строительной инфраструктуры и экономическая ситуация в Европе привели к тому, что в 2018 году мы столкнемся с нехваткой сырья и резким ростом цен. В связи с этим поставщики более не готовы заключать долгосрочные соглашения, и переговоры по поводу цен приходится вести несколько раз в год. Поэтому совместно с коллегами из отдела НИОКР нам предстоит найти и протестировать возможные варианты.

Как уже упоминалось, само собой разумеется, следует постоянно отслеживать наработки в области дигитализации на предмет появления новых методик, которые могли бы принести нам пользу. И что немаловажно: в среднесрочной перспективе в связи с политическими решениями определенные сырьевые материалы становятся малодоступными либо вовсе недоступными, как, например, зола-унос или гипс, получаемый в результате очистки дымовых газов. И здесь необходимо найти подходящие альтернативы».

Как Вы представляете себе роль главного отдела закупок внутри группы компаний?

«Мы видим себя как поставщика услуг внутри компании Sievert Baustoffgruppe, а наша задача заключается в эффективной работе для всех заводов и отделов. Самые тесные связи у нас традиционно с заводами, отделом НИОКР и бухгалтерией. Я хотел бы подчеркнуть, что сотрудничество со всеми работниками данных отделов проходит на очень высоком уровне и совместно мы добиваемся по-настоящему хороших результатов для компании. И за это я еще раз благодарю наших коллег от имени всех своих сотрудников».



Команда «Закупки товаров, стоимость которых относится к накладным расходам»: Йорг Штефан (специализация: энергия, инвестиции и обслуживание платформы Soenneken) (слева) и Хендрик Герлих (член команды с ноября 2017 года, специализация: телекоммуникации). Отсутствует на фото: Клаус Кекк (специализация: платформа Soenneken, место работы — Виттислинген).



ТЕКУЩИЕ ПРОЕКТЫ ГЛАВНОГО ОТДЕЛА ЗАКУПОК

Платформа для оформления заказов Soenneken

Руководитель проекта Йорг Штефан: «Платформа для оформления заказов Soenneken представляет собой своеобразный Amazon для промышленных предприятий, позволяя заказывать как товары, стоимость которых относится к накладным расходам (включая канцелярские принадлежности, средства охраны труда, электроприборы и т. п.), посредством стандартных каталогов, так и услуги с помощью текста в свободной форме. Учет базовых данных, а также согласование каталогов и условий с поставщиками входят в обязанности главного отдела закупок. Преимущества этого надежного и простого в использовании программного инструмента очевидны. В фирме Schwenk Putztechnik платформа успешно служила для отправки запросов и оформления заказов на все расходные материалы. В 2018 году запланировано постепенное внедрение этой системы и для quick-mix».



Фирма brg büro reform из Оснабрюка является новым поставщиком копировальной техники и принтеров на все заводы и в офисы компании Sievert AG. Директора Михаэль Дёрэнкэмпер (слева) и Кристиан Радемахер (в центре) с руководителем проекта Штефаном Мертенсом.

Новые принтеры

«К декабрю 2017 года на всех немецких заводах и в офисах компании была произведена замена более 500 принтеров / копировальных аппаратов / сканеров на новые более мощные и экономичные устройства», — говорит руководитель проекта Штефан Мертенс, отвечающий в главном отделе закупок за накладные расходы. «Новая концепция печати, которая рассчитана исключительно на принтеры Canon новейшего поколения, идеальным образом учитывает потребности пользователя, позволяет отслеживать затраты и добиться существенной экономии». ■



ПРИВЕТСТВУЕМ STRASSER — УБЕДИТЕЛЬНЕЕ НЕ БЫВАЕТ

Правильные продукты в правильное время для настоящих профессионалов

Наряду с «quick-mix», «Schwenk Putztechnik» и «tubag», в начале 2018 года группа quick-mix выводит на рынок еще одну популярную марку. Под маркой «strasser» реализуются эффективные системные решения, которые упрощают работу укладчикам керамической плитки. Какая идея и долгосрочная стратегия стоят за этим событием? Интервью с членом правления Карстеном Байером.

Господин Байер, Вы (вновь) выводите марку strasser на рынок. С чем это связано?

«Инициатива исходила от самого рынка. Укладчики керамической плитки и торговые партнеры обратились к нам и подняли в разговоре тему марки strasser. И это произошло именно в тот момент, когда мы уже начали заниматься данной темой. Мы внимательно выслушали специалистов и привлекли их в качестве «спарринг-партнеров» — на всех этапах реализации проекта. Это имело большое значение для нас.

Только так мы могли быть уверенными в том, что наше предложение и прежде всего системные решения марки strasser отвечают требованиям ремесленных предприятий и специализированной торговли. В результате мы подготовили профессиональную марку, которая адресована исключительно квалифицированным специалистам и реализуется только через специализированные магазины. Основная идея логичным образом была сформулирована в ходе общения с профессионалами: первоклассные услуги, которые отличаются экономичностью и быстрой окупаемостью — лучше всего этого можно добиться с помощью компактной линейки оптимально подобранных продуктов. А также с помощью многочисленных идей, подкрепляющих

технично-экономический успех ремесленного производства».

Действительно ли ремесленное производство нуждается в такой активной предпринимательской поддержке? Ведь коммерческие перспективы и так великолепны!

«Точнее сказать: портфели заказов в среднем заполнены на двенадцать–тринадцать недель. На протяжении нескольких лет сектор жилищного строительства испытывает подъем, а строительство новых объектов в ближайшие годы будет стимулировать развитие строительного бизнеса. Это хороший знак для ремесленного производства и специализированной торговли, поскольку на долю жилищного строительства приходится примерно 75 % всего потребления керамических покрытий. И около 90 % товарного потока идет через прилавки магазинов стройматериалов. Поэтому у нас есть целый ряд поводов для уверенности. Однако также существуют и определенные сложности. И их мы намереваемся решить совместно с нашими клиентами. Рост общего оборота отрасли обнадеживает, и мы хотим помочь предприятиям использовать потенциальную экономическую выгоду от большого притока заказов.

Одновременно с этим нужно хорошо подготовиться на случай менее выгодной экономической ситуации. Мы помогаем ремесленным предприятиям и специализированным магазинам поддерживать на требуемом уровне не только оборот, но и выручку. Это существенно отличает нас от других известных производителей строительной химии».

Фото слева внизу: С 1 сентября 2017 года Роже Коста (слева) работает менеджером по продукции quick-mix в сфере керамической плитки / напольных покрытий. При выполнении своей главной задачи — вывода марки strasser на рынок — он опирается на свой более чем 30-летний опыт работы на различных должностях, связанных с техникой, управлением сбытом продукции и маркетингом в промышленности строительных материалов. Справа: инженер-технолог по продукции quick-mix Рон Ахтереш.

Вы упомянули сложности. Что Вы имеете в виду?

«С одной стороны, факт остается фактом, что, несмотря на резкий прирост объемов строительства новых объектов, годовой рост потребления керамической плитки составляет лишь около 3 %. Вкратце: в силу технической и исполнительской сложности рынок ремонтно-восстановительных работ

остается уделом профессиональных укладчиков. Однако ремесленное производство уже давно

достигло своего «потолка». Осталось лишь ограниченное количество мастеров, способных качественно выполнять работы! Квалифицированные кадры дрейфуют в сторону новостроек, где сейчас намного проще заработать денег. Результат: рынок ремонтно-восстановительных работ — по сути намного более крупный рынок сбыта для керамической плитки — начинает ослабевать. С другой стороны, речь идет о сложностях наших клиентов в связи с отголосками дерегулирования. Реформа ремесленного устава, проведенная почти 15 лет назад, внесла кардинальные перемены в отрасль. С момента отмены обязательного экзамена на звание мастера, наблюдается большая разница по качеству и величине производственных мощностей. После

интенсивного многолетнего увеличения числа предприятий эта тенденция впервые пошла на спад. Сегодня примерно 70 000 подрядных организаций указали укладку керамической плитки в качестве своей специализации. Более половины этих организаций состоят из одного или двух человек. Проблемы такой организации значительно отличаются от сложностей, перед которыми стоят фирмы с несколькими сотрудниками. Однако для обеих категорий справедливо следующее: если вы хотите добиться успеха как предприниматель, вы должны быть квалифицированным ремесленным специалистом, быть трудолюбивым коммерсантом и желательно иметь талант продавца. Эффективность — вот, что ценится.

И именно здесь strasser приходит на помощь: благодаря нам специалисты получают более простую возможность достичь рентабельности. К этому стоит добавить, что пострадал имидж отрасли — несправедливо, с моей точки зрения. Профессионалы, которые день за днем выполняют работы высокого качества, никуда не делись, они по-прежнему в строю. Однако теперь они попали под одну гребенку с дешевой рабочей силой, которая, к сожалению, наводнила рынок».

Как можно это изменить?

«Компания Sievert AG ведет активную работу с молодыми кадрами, стимулируя их интерес к ремесленным профессиям.

Используя лишь пять систем, мастера могут справиться почти с любой практической задачей!

Конференция, посвященная сбыту керамической плитки / напольных покрытий, 16–17 ноября 2017 года в Оснабрюке под руководством Инго Бекстена, начальника отдела продаж керамической плитки / напольных покрытий (1-й справа), и Роже Коста, менеджера по продукции в области керамической плитки / напольных покрытий (2-й справа).





Сбалансированные решения из одних рук гарантируют безупречное качество исполнения.

Во времена всеобщей неуверенности и поиска себя поговорка «Ремесло — золотое дно» актуальна как никогда. Потому что важность строительства, по всей видимости, будет только возрастать. Это подтверждается высоким спросом на новые квартиры и другие объекты жилищного строительства. Однако речь идет не только о молодых специалистах, но и о восприятии существующей отрасли, которая ежедневно должна решать проблемы нелегальной рабочей силы,

Сегодня каждое ремесленное производство должно иметь свой индивидуальный профиль. Продукты strasser послужат отличным инструментом для этого.

низкоквалифицированных работников, контрафактных компонентов и кустарных рабочих. Марка strasser предназначена исключительно для профессионалов и призвана повысить качество работы с керамической плиткой. Именно поэтому совместно с отраслевым союзом производителей керамической плитки и природного камня, а также другими промышленными партнерами мы учредили премию «Укладчик года». Конечно, одного этого недостаточно, сегодня каждое ремесленное производство должно иметь свой профиль, и продукты strasser послужат отличным инструментом для этого. Они подают сигнал застройщикам и архитекторам: это ремесленное предприятие гарантирует безупречное качество».

Однако рынок насыщен изделиями для укладки. Даже перенасыщен.

«Совершенно верно. К сожалению, отрасль стройматериалов зачастую усложняет жизнь укладчиков керамической плитки и специализированных магазинов. Наша задача — упорядочить избыточное разнообразие продукции с помощью компактного, практичного и клиентоориентированного системного ассортимента. В этом случае лучше меньше да лучше. Марка strasser сим-

волизирует эту новую концепцию простоты. Мы решаем эту задачу с помощью системного подхода и ограничения ас-

сортимента до необходимого минимума. strasser — это именно то, что сегодня нужно укладчикам керамической плитки и их партнерам — специализированным магазинам».

Чем это поможет укладчику керамической плитки как предпринимателю?

«Все очень просто — это обозначает повышение рентабельности и надежности при проведении работ! Я поясню на примере системной архитектуры strasser: наша системная архитектура состоит из двух уровней и последовательно ориентирована на выполнение задач фирм по укладке. Первый уровень призван помочь вам быстро и просто выбрать идеальное системное

решение вне зависимости от основания укладки. Второй уровень нацелен на следующую задачу: всего лишь пять универсальных систем укладки обеспечивают оптимальную укладку керамической плитки, плит и природного камня. Иными словами: только пять систем — и вы готовы к выполнению практически любой работы! Кроме того, еще важнее: благодаря такому подходу strasser позволяет профессиональным укладчикам реализовывать больше проектов, не снижая своих требований».

Почему Вы выводите на рынок ассортимент под названием «strasser»? Ведь strasser уже был раньше.

«Вы правы. И мы делаем это сознательно. На протяжении десятилетия продукция strasser славилась своей продуманностью и хорошим вкусом. И мы не хотим уступать. Однако мы не просто реанимировали достойную марку, мы пошли дальше и усилили линейку множеством новых идей».

Как конкретно это выглядит? Могли бы Вы привести пример?

«С удовольствием. Примером тому служит номенклатура изделий strasser. Будь это фактура, комплектация или дизайн — мы везде стремимся следовать нашей политике максимального упрощения и повышения эффективности повседневной работы укладчиков керамической плитки. Начиная с консультирования заказчиков и заканчивая практическим анализом возможных решений. «Новая» марка strasser: новый символ простоты. Это также подтверждается нашими упаковками и является еще одним примером в защиту нашей концепции. Два оттенка зеленого цвета на упаковке означают: изделия подходят друг другу. Одновременно с этим простой цветовой код присвоен каждой категории продукции: грунтовкам, стяжкам, выравнивающим массам, средствам для гидроизоляции и уплотнительным материалам, плиточным клеям, заделочным растворам, а также принадлежностям и инструментам. Это упрощает мастерам и дилерам работу и экономит время. И именно к этому мы стремимся в любой нашей деятельности». ■

Россия

«СТЕНА СКОРБИ» В МОСКВЕ

Использование продукции quick-mix для возведения монументального памятника



Впечатляющие размеры: «Стена скорби» 30 метров в длину и 6 метров в высоту состоит из 500 бронзовых фигур.

«Стена скорби» — это новый мемориальный памятник в Москве, посвященный памяти жертв политических репрессий советской системы. Торжественное открытие памятника, созданного российским скульптором Георгием Франгуляном, состоялось 30 октября 2017 года в присутствии президента Владимира Путина и патриарха Московского и всея Руси Кирилла.

С 1991 года 30 октября в России — это День памяти жертв политических репрессий, в частности, жертв сталинского террора и системы концлагерей. В 2017 году в стране отметили 100-летнюю годовщину Октябрьской революции.

Заказ на возведение монумента «Стена скорби» был размещен в 2015 году благодаря усилиям президента Путина, а также в том числе правозащитного общества «Мемориал» и Фонда Солженицына. В своем произведении «Архипелаг ГУЛАГ» писатель Александр Солженицын во многом способствовал обнародованию и осуждению преступлений сталинской эпохи.

Мемориал сооружен в центре Москвы на пересечении Садового кольца и проспекта Академика Сахарова на территории площадью около 5 400 м², из которых 2 000 м² замощено плитами.

«Стена скорби» длиной тридцать метров и высотой шесть метров состоит из монументальных бронзовых фигур, для производства которых потребовалось порядка 80 тонн бронзы. Георгий Франгулян спроектировал памятник таким образом, что посетители могут проходить сквозь проемы, ощущая на себе тяжесть истории. Около 500 монументальных бронзовых фигур, расположенных несколькими рядами друг над другом, не имеют лиц — по задумке скульптора, это символизирует всех жертв репрессий.

Объект был сдан АО «Квик-микс» в сотрудничестве с дилером «Четыре Седьмых». Эта фирма имеет более чем 20-летний опыт работы в сфере сбыта изделий из природного камня и их применения с сфере садово-ландшафтного дизайна (GaLaBau).

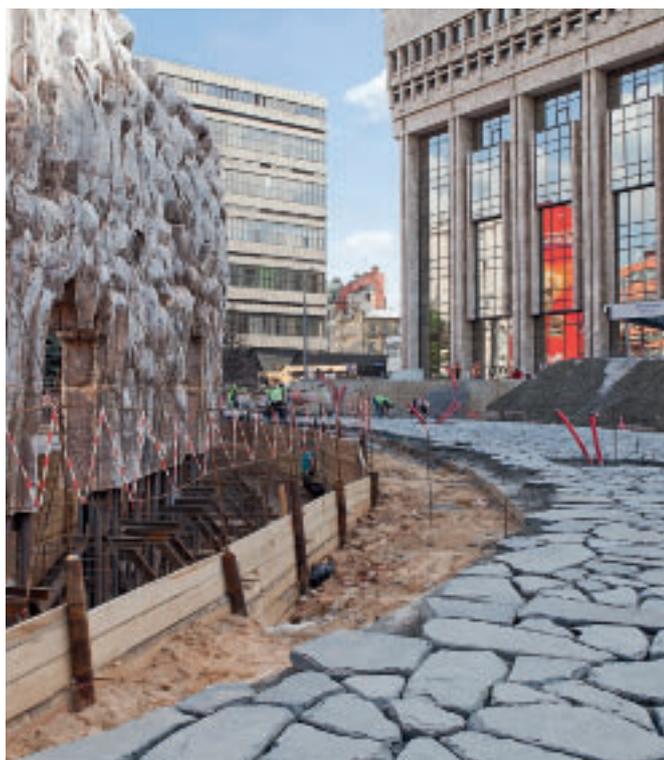
Осенью 2016 года проектировщики и архитектор обратились в фирму «Четыре Седьмых» с необычным заданием — помочь выбрать природный камень для мощения мемориала. Плиты для мощения должны были гармонировать с барельефом бронзовой скульптуры и визуально подчеркивать трагизм монумента.

Фото сверху: Во время процесса выбора природного камня: скульптор Георгий Франгулян (слева), архитектор Андрей Франгулян (2-й слева) и генеральный директор ООО «Четыре Седьмых» Андрей Панасьянц (справа).

Фото внизу: Обширные практические испытания для необычного заказа: технические специалисты АО «Квик-микс» Андрей Кальниченко (слева) и Алексей Конышин в лаборатории в Ногинске.

После долгих поисков выбор пал на крупноформатные многоугольные плиты шунгитового сланца из Карелии, тех мест, где жертвы репрессий отбывали свое наказание. Плиты толщиной от 6 до 9 см уложены мозаикой. Единственное ограничение по габаритам плит касалось их длины — она не должна была превышать один метр.

Сначала в лаборатории АО «Квик-микс» в Ногинске были проведены обширные практические испытания для определения необходимого количества материала и разработки четких рекомендаций по обработке. Перед началом работ было организовано практическое обучение для специалистов по переработке на объекте. Во время строительных работ процесс укладки проходил под чутким контролем менеджера отдела сбыта Евгения Удаленкова и руководителя службы обучения, техподдержки и направления по системе мощения tubag Олега Ермолаева. ■



Переработанный материал quick-mix

- 340**_т Подстилающий слой толщиной 10-15 см: TDM трассовый дренажный раствор
- 3**_т Контактный слой: TNH-flex трассовый раствор-шлам для повышения адгезии
- 36**_т Заделка швов: TFP трассовый раствор для заполнения швов многоугольных плит (антрацитовый)
- 9**_т Укладка плит на возвышения по периметру мемориала: TNM-flex трассовый раствор для укладки природного камня слоем средней толщины

СЕГОДНЯ – ЗАКАЗ, ЗАВТРА – ДОСТАВКА

Новое предложение службы доставки компании hahne

«Наша деятельность всегда ориентирована на клиента. Поэтому в будущем мы планируем быть еще ближе к нашим клиентам», — таков был девиз компании hahne, озвученный в прошлом году на праздновании по случаю 90-летнего юбилея фирмы. В рамках укрепления клиентоориентированности с лета 2017 года служба доставки предлагает новую услугу.

Формула проста: круглосуточная логистика непосредственно с завода. Клаус Шмидт-Фальк, начальник отдела сбыта и маркетинга в компании hahne: «Быстрая доставка имеет решающее значение для наших клиентов. Если заказ поступает на завод в Даттельне до 10 часов утра, то товар поставляется на следующий день. По всей территории Германии. Наши региональные сервисные центры также реализуют большую часть ассортимента продукции — в том числе на условиях самовывоза. Мы стремимся обеспечить оперативную поставку также клиентам в регионах с небольшими складами и большими расстояниями.

Совместно с нашими партнерами по логистике нам удалось оптимизировать эти процессы. После поступления заказа товар комплектуется и отгружается вечером того же дня, после чего ночью доставляется на один из 45 складов на территории Германии. На следующий день партия товара доставляется клиенту региональным экспедитором. При этом точность соблюдения сроков поставки превышает 90 %. Остальные поставки попадают к клиенту или на стройплощадку через день».

По сравнению с поставкой из региональных складов эта новая услуга выгодно отличается тем, что все

заказанные изделия доступны на заводе в любое время. Ведь зачастую перед доставкой клиенту нам приходилось заново укомплектовывать склад торгового представителя. Это требовало времени и вызывало недовольство клиентов.

Шмидт-Фальк добавляет: «Вся масса наших заказов отгружается как штучный груз. Для этого имеются мощности по всей территории Германии. Наши партнеры по логистике обслуживают поставки на высочайшем уровне, соблюдая наши стандарты.

Одновременно с этим мы снизили границу франко-фрахта до стоимости товара 500 евро. Само собой разумеется, мы отгружаем и небольшие партии. За это мы взимаем общий сервисный сбор, как это принято на рынке. Поставки к нужному сроку также не составляют особых сложностей.

Договоры на поставку и отгрузку заключаются между клиентом и консультантом по продажам hahne. Все вопросы по оформлению заказа, а также коммерческой и технической поддержке, как и прежде, решаются сотрудниками выездной службы. Благодаря новой услуге, дополняющей существующий сервисный пакет, мы стремимся еще больше приблизиться к клиенту». ■

ЭЛЕКТРОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Индивидуальное повышение квалификации посредством онлайн-платформы



И в области адресного обучения сотрудников цифровая эпоха открывает совершенно новые эффективные методы. Электронное обучение (E-Learning) представляет собой способ быстрой, простой и эффективной передачи знаний с помощью электронных средств.

«С нашим большим числом сотрудников выездной службы наблюдается стабильно высокий спрос на технические инструктажи. Неважно, с чем это связано — с разнообразием и сложностью наших систем или постоянно растущим количеством выездных специалистов. Наши технические специалисты не имеют достаточно времени, чтобы обучать каждого в индивидуальном порядке, как того требует методика», — поясняет Шмидт-Фальк. «Если мы приплюсуем недавно нанятых сотрудников, то очевидно, что нам следовало что-нибудь придумать».

С лета 2017 года компания hahne использует онлайн-платформу Coursepath для технического обучения выездных сотрудников. Имея доступ в Интернет через ПК, iPad или iPhone, можно в любое время ознакомиться с обучающими материалами в рамках собственной онлайн-академии.

Шмидт-Фальк: «Мы предлагаем стандартизированные обучающие пакеты, которые легко и быстро компилируются. Содержание различных медийных средств информации формируется в



«Наша обучающая платформа позволяет пользователям углублять свои профессиональные знания, а также целенаправленно и непрерывно повышать свою квалификацию».

Кlaus Шмидт-Фальк

обучающий курс. Структура отдельного курса обучения сосредоточена на наиболее важных аспектах. Мы комбинируем тематические модули для различных уровней знания — всегда с учетом новейших технологий и с ограничением по времени примерно 20 минут. Наша обучающая платформа позволяет пользователям углублять свои профессиональные знания, а также целенаправленно и непрерывно повышать свою квалификацию».

Пример: Курс «IMBERAL® Защита фундамента — герметизация компонентов, контактирующих с грунтом, в новостройках согласно стандарту DIN 18533». Здесь доступным образом описываются принципы безопасного консультирования, планирования и выполнения герметизации строительной конструкции с полимер-модифицированными битумными покрытиями и реактивными покрытиями. Также разъясняются текущие нормативы, и углубляются основы ремесленных работ.

По окончании курса участники могут проверить свои знания, ответив на десять вопросов с несколькими вариантами ответов. Курс считается пройденным, если правильные ответы даны как минимум на 70 % вопросов.

«Дополнительным стимулом является использование платформы в компании Sievert Baustoffgruppe», — конкретизирует Шмидт-Фальк. «Коллеги из отдела сбыта уже знакомы с этим инструментом по обучению картельному праву, что должно существенно повысить доверие к нему». ■

АУТСОРСИНГ НА ПУТИ К ПРОГРЕССУ

Компания sht реагирует на текущую ситуацию расширением спектра дополнительных услуг

Представители промышленности и торговли все интенсивнее концентрируются на профильных направлениях деятельности. То, что выходит за рамки этой деятельности, все чаще отдается сторонним организациям. Данная тенденция к аутсорсингу усугубляется постоянным дефицитом квалифицированной рабочей силы во многих отраслях. На этом фоне компания sht приступила к расширению своего пакета дополнительных услуг. Будучи надежным партнером по логистике, компания облегчает работу клиентов благодаря индивидуальным решениям, специальному оборудованию и соответствующим профессиональным знаниям.

«Благодаря обширному спектру дополнительных услуг в области логистики мы даем клиентам возможность сосредоточиться на их профильной деятельности», — поясняет Бернд Фокке, начальник отдела сбыта в sht. Тем временем предприятие отлично зарекомендовало себя как поставщик логистических услуг по контракту, оказывающий специальные дополнительные услуги для всех отраслей экономики.

В промышленности пластмасс уже на протяжении нескольких лет компания sht предлагает предприятиям услуги не только по транспортировке и хранению гранулятов и порошков, но и по силосованию затаренного в мешки и крупногабаритную упаковку груза в самосвальных автоприцепах-элеваторах или специальных силосных контейнерах. Это позволяет производителям сгладить сильный разброс в объемах заказанных партий. При этом особое внимание компания sht уделяет строгому управлению качеством. В первую очередь это касается состояния и чистоты прицепов, о чем имеются соответствующие сертификаты о промывке.

В качестве партнера по логистике для розничной торговли sht укрепляет свое положение за счет обширного ассортимента услуг по инвентарной логистике. Наряду с хранением, например, предметов интерьера, компания sht берет на себя работы по комплектовке, а также переупаковке и новой упаковке товара. Кроме того, предприятие осуществляет краткосрочные поставки предметов движимого имущества, что

недавно потребовалось во время ремонта и открытия филиалов сети модных магазинов во Франкфурте-на-Майне. «Сложность работы в этой отрасли состоит в трудностях расчета складских мощностей, поскольку размер и свойства товаров очень различаются», — объясняет Фокке. Долгосрочное планирование и высокая гибкость — вот, что нужно, чтобы оперативно реагировать на кратковременные изменения в цепочке поставок или комплектации поддонов.

Для выполнения пожеланий клиентов из различных отраслей на заводах компании sht имеется соответствующее

оборудование. Только в этом году компания sht инвестировала средства в покупку новых электрических штабелеров, погрузчиков, комплектовочных тележек и столов, рольгангов, а также установок для погрузки и перелива. Рост положительных отзывов и количества заказов лишь укрепил компанию sht в ее стремлении расширить ассортимент дополнительных услуг.

В соответствии с этой стратегией за предыдущие пять лет не только были расширены складские площади с 30 000 до 40 000 м², но и значительно возросло число квалифицированных сотрудников. В настоящее время 50 ремесленных специалистов трудятся на десяти предприятиях в Германии и Нидерландах в сегменте складского хозяйства и дополнительной логистики. Количество занятых в складском хранении работников выросло примерно на 20 процентов. В зависимости от ситуации для реализации конкретных проектов выделяется дополнительный персонал. Для повышения качества обслуживания клиентов компании sht постоянно требуются новые подходящие кадры.





Пример из промышленности пластмасс: в этой сфере компания sht предлагает услуги по силосованию затаренного в мешки и крупногабаритную упаковку груза в самосвальных автоприцепах-элеваторах или специальных силосных контейнерах.

Этикетирование товара для отгрузки для розничной торговли либо напрямую конечному потребителю.

Из возросших мощностей в сегменте дополнительной логистики извлекают пользу и предприятия энергетической отрасли. Достаточно длительное время компания sht отвечает за демонтаж инверторов на солнечных электростанциях. В этот список также входит утилизационная логистика, которая предусматривает возврат отдельных сепарированных компонентов в цикл обработки материалов.

С учетом интересов производителей грузового автотранспорта на складе в Касселе были смонтированы высококачественные грузозахватные приспособления. Они предназначены для трансокеанской транспортировки. После их производства транспортная тара sht была поставлена на предприятия автомобильной промышленности.



Клиентов из пищевой промышленности компания sht обслуживает со склада в Штокштадте под Франкфуртом-на-Майне. Основная работа связана с упаковкой товаров под брендом заказчика. Будучи поставщиком логистических услуг, компания sht, например, поставляет для пред Рождественских календарей пивные банки, занимается упаковкой и переупаковкой календарей, а также их комплектовкой. На этапе последующей дистрибьюторской логистики компания sht поставляет товар в распределительные центры соответствующих дисконтных магазинов.

В связи с дополнительной логистикой sht Фокке выделяет особую услугу: «Наши решения отличаются высокой степенью индивидуализации, поскольку они зачастую разработаны с учетом специальных пожеланий клиентов». Само собой разумеется, процессы также можно выполнять по стандартизированным процедурам. Все контрактные работы по логистике осуществляются по договоренности с клиентом. Предпо-

сылкой для этого служит очень глубокая вовлеченность компании sht в цепочку создания стоимости.

В ходе диверсификации своих услуг компания sht также видит большой потенциал в электронной торговле. Уже сегодня для некоторых онлайн-магазинов организована поставка товаров с Дальнего Востока и заокеанских стран, а также комплексное складское хранение, включая дополнительную логистику (этикетирование и комплектовку).

Путем расширения спектра дополнительных услуг для сферы электронной торговли и других промышленных отраслей компания sht стремится укрепить свои позиции межотраслевого поставщика логистических услуг, в особенности на фоне нехватки высококвалифицированной рабочей силы. По мнению Фокке, выгода для торговли и промышленности очевидна: «Наше тесное взаимодействие в рамках цепочки создания стоимости позволит нам вносить большой вклад в деловые успехи клиентов». ■



Комплектовка, расфасовка и подготовка к отгрузке: количество предприятий, пользующихся обширным ассортиментом услуг sht, постоянно растет.



Вручение премии 22 октября 2017 года в культурном центре Оснабрюка «Lagerhalle»: Геррит Зиверт (слева) вручил премию мира за фильм Леонардо ди Костанцо (в центре).

«НЕПРОШЕННЫЙ ГОСТЬ»

Премия мира за фильм, обличающий мафию

Начиная с 2013 года, фонд компании Sievert оказывает поддержку независимому кинофестивалю «FilmFest» в Оснабрюке, финансируя премию мира. В этом году премия была присуждена киноленте Леонардо ди Костанцо «Непрошенный гость» (The Intruder), разоблачающему мафиозные структуры.

В своем втором художественном фильме режиссер-документалист продолжает свою основную тему — кинематографическое исследование сути организованной преступности и ее влияние на жизнь Неаполя. Спокойно, но настойчиво он поднимает вопрос: когда наступит предел терпению? Геррит Зиверт, член попечительского совета фонда компании

Sievert: «Независимый кинофестиваль «FilmFest» в Оснабрюке занимает важное место среди немецких фестивалей кино. Интерес к фильмам, которые исследуют социальные темы, включая тему войны и мира, очень «к лицу» Оснабрюку — городу Вестфальского мира.

Фестиваль является площадкой, в которой эти зачастую небольшие, но такие важные фильмы очень нуждаются. Даже крупные производства могут извлечь выгоду из рекламы своей основной деятельности на фестивале. Учрежденная фондом премия мира напрямую поддерживает фестиваль и режиссеров, стимулируя создание новых кинокартин.

И в этом году были показаны удивительные фильмы, которые в противном случае вряд ли бы стали достоянием общественности. Я был бы рад, если бы кинозалы были еще полнее; не так скоро представится еще одна возможность познакомиться с этими фильмами. Все просто: нужно лишь только выбрать фильм, выстоять очередь в кассу в соответствующем кинотеатре — и можно наслаждаться фильмом. Никакого фестивального пропуска или аналогичного документа не требуется. Я могу только от души порекомендовать каждому принять участие в фестивале в следующем октябре — оно того стоит!» ■

ФИЛИАЛ КОСТА-РИКАНСКОГО ЦЕНТРА В САН-ХОСЕ

С момента своего основания в 2012 году фонд науки и культуры компании Sievert уже оказал поддержку множеству проектов, содействующих научному обмену между Оснабрюкским университетом и костариканскими университетами. Важным этапом работы фонда стало в 2014 году открытие научно-исследовательского центра — Коста-риканского центра (CRZ) в Оснабрюке. Теперь научно-исследовательское сотрудничество получило дополнительную площадку.

2 октября 2017 года состоялось открытие филиала центра CRZ в столице Коста-Рики городе Сан-Хосе. На официальную церемонию открытия в присутствии посла ФРГ Инго Винкельманна из Оснабрюка приехали вице-президент университета проф., д-р Томас Бальс и научный руководитель центра CRZ д-р Сюзанне Мюллер-Узинг.



Официальная церемония открытия: Вице-президент Оснабрюкского университет проф., д-р Томас Бальс (слева) и посол ФРГ Инго Винкельманн перерезают ленточку, окрашенную в национальные цвета Коста-Рики. 3-й справа: Хосе-Хоакин Чавери-Зиверт, посол Коста-Рики в Берлине в отставке и представитель нового филиала.

«Новый офис Коста-риканского центра служит очередным важным шагом на пути интернационализации Оснабрюкского университета», — отметила д-р Мюллер-Узинг по случаю открытия центра. Помимо укрепления регионального присутствия, филиал также способствует улучшению координирования

проектов. Место выбрано очень удачно: это здание конференции ректоров вузов. Совсем рядом располагаются государственные университеты Коста-Рики, а также Германская служба академических обменов (DAAD), южно-американский офис которой размещился в том же здании. ■



В своей работе «Миссия» (The Mission) Энн Шомбург и Саша Больдт подняли и по-новому переосмыслили тему Дюрера «Апокалипсис».

ДЮРЕР+Я

Выставочный проект с множеством граней

Что происходит, когда современные художники исследуют творчество Дюрера? Ответы на этот вопрос дала выставка «Дюрер+я» (Dürer+Ich), которая прошла с 20 июля по 17 сентября 2017 года в культурно-историческом музее Оснабрюка.

Для справки: Из 105 известных гравюр Альбрехта Дюрера 56 работ находятся в собрании культурно-исторического музея, включая мастерские гравюры «Рыцарь, смерть и дьявол», «Меланхолия» и «Святой Иероним в келье». Список также включает серии гравюр большого формата на дереве «Апокалипсис», «Большие страсти» и «Жизнь Марии» — произведения, которые остались на века в памяти людей.

Цель проекта «Дюрер+я» заключалась в новой интерпретации работ Дюрера, современника Мартина Лютера, и знакомстве художников с собранием работ Дюрера.

«Нам было интересно посмотреть, на какие творческие идеи графическое искусство Дюрера пятивековой давности вдохновит художников современности, каким образом и смогут ли они дать художественную трактовку шедеврам прошлого. В этом отношении проект является экспериментом: неповторимым и с уникальной привязкой к месту и времени. Мы лишь задаем структурные рамки, а результаты полностью непредсказуемы», — так пресс-секретарь д-р Свен Юргенсен охарактеризовал концепцию выставки.

«Интерактивное взаимодействие в контексте проекта «Дюрер+я» открывает новое пространство, в котором возни-



(сзади слева направо) Нильс-Арне Кэссенс, директор культурно-исторического музея / музея Феликса Нуссбаума; д-р Торстен Хеезе, культурно-исторический музей; пресс-секретарь д-р Свен Юргенсен, городской советник Вольфганг Беккерманн и (спереди) проф., д-р Ханс-Вольф Зиверт.

кает целое сплетение отношений. Появляется своего рода лаборатория, которая вписывает культурно-исторический музей в жизнь города», — пояснил Нильс-Арне Кэссенс, директор культурно-исторического музея / музея Феликса Нуссбаума.

Итог работы «Лаборатории Дюрера»: двенадцать в высшей степени индивидуальных подходов к коллекции произведений Дюрера. Живописные полотна и чертежи, гравюры и фотографии, инсталляции и перформансы — новые работы, посвященные старинному мастеру, продемонстрировали неугасающую пленительность творчества Дюрера.

Выставка прошла при финансовой поддержке фонда науки и культуры компании Sievert. Председатель фонда Ханс-Вольф Зиверт: «Мы с большим удовольствием профинансировали этот проект, ведь я принимал участие в учреждении и организации коллекции в Оснабрюке и очень заинтересован в том, чтобы работы художника экспонировались в наиболее выигрышном контексте». ■



БАХУС В ДАТТЕЛЬНЕ

Один из нас — Клаус Вихманн

Жизнь пишет собственную историю. Кто бы ожидал, что в Даттельне — в северной Рурской области — есть улица имени бога виноделия Бахуштрассе? И кто, как вы думаете, уже давно здесь проживает? Увлеченный винодел-любитель Клаус Вихманн, директор компании *hahne* и бессменный изобретатель множества новинок *hahne*, например экологически чистой серии продуктов для кровли и стен — «*Ökotan*».

Нет, конечно, Клаус Вихманн пока еще не выращивает виноградные лозы в родном Даттельне. Для занятий своим хобби ему сначала нужно преодолеть 270 км в юго-западном направлении. Место, куда он стремится, называется Лизер, живописная винодельная деревушка в районе Бернкастель-Витлих в земле Рейнланд-Пфальц, в среднем течении Мозеля. Здесь на винограднике Нидерберг-Хельден он культивирует порядка 200 виноградных кустов, получая год за годом немалое количество бутылок отборного вина.

Началось с того, что Клаус Вихманн с семьей часто проводил выходные и отпуска на берегу Мозеля. «Все закрутилось, когда в 1991 году в Лизере мы купили небольшой домик», — вспоминает он с улыбкой. Потому что этот домик ни много ни мало является старым

почтовым зданием, принадлежащим старинному роду почтмейстеров Турни-Таксис и построенным в 1517 году, то есть 500 лет назад. Благодаря немалым стараниям Клауса Вихманна дом удалось превратить в жилую резиденцию на берегу Мозеля. Что само по себе заслуживает отдельной истории.

Первый шаг на пути к виноградарству был сделан в 1992 году, когда он приобрел участок земли площадью ок. 550 м² на винограднике Нидерберг-Хельден в Лизере. Виноградные лозы — исключительно сорта рислинг — оказались превосходными, и уже год спустя последовал первый сбор урожая. Эти выходные осенью, когда осуществляется сбор урожая, всегда особенное событие для семьи и друзей. Со специальным ведром сборщики идут вдоль рядов виноградных кустов,



«Домик» Клауса Вихманна на берегу Мозеля.

наслаждаясь великолепным видом на долину Мозеля. На это уходит ровно два дня. После трудов можно расслабиться и угоститься луковым пирогом и молодым вином. Виноград перемалывается сразу же на месте. Затем виноградное сушло подается на пресс, расположенный в старом почтовом здании. После отжима свежеежатый сок перевозится в бочке в Даттельн, где созревает в емкости из нержавеющей стали.

Клаус Вихманн: «Сортность вина зависит от веса свежеежатого виноградного сока, который измеряется в градусах Эксле и показывает плотность сушла — то есть содержание сахара. Не менее 73 градусов Эксле — это предпосылка для созревания высоко-сортного вина, для вина из винограда позднего сбора этот показатель равен 80 градусам Эксле. Я с удовольствием произвожу сухое вино рислинг, что соответствует остаточной сладости менее 8 г/л. Вино урожая нового года сначала разливается в бутылки по 54 л и затем — в бутылки 0,75 л».

Однако до момента смакования вина в кругу семьи и друзей виноградник требует охраны и ухода в течение всего года. «Примерно двадцать раз в год нам приходится ездить в Лизер», — говорит Клаус Вихманн. «По возможности я с удовольствием езджу туда на мотоцикле. Это не только быстрее, но и доставляет подлинное удовольствие — ведь берега Мозеля очень живописны». ■

ЗИМНИЙ СПОРТ НА ФОНЕ ВЕЛИКОЛЕПНОГО ЛАНДШАФТА

Хох-Ибриг, Центральная Швейцария



Юрг Латтманн является специалистом-консультантом, ответственным за районы Гларнерланд, Швиц и Цюрихский Обреленд в компании SCHWENK Putztechnik AG из швейцарского Обер-Орингена. В его регионе сбыта — кантоне Швиц — располагается Хох-Ибриг, туристическая и горнолыжная зона, как будто сошедшая со страниц книги и находящаяся всего в получасе езды от его местожительства в Альтендорфе на берегу Цюрихского озера. Вот его личные советы для зимнего путешествия в это чудесное местечко.

«Доминантами Хох-Ибрига являются горные вершины Дрюсберг (2 282 м над уровнем моря), Форстберг и Твериберг. Этот горный хребет образует пограничный гребень с Муотаталем и Гларнерландом. Те, кто первый раз приезжают сюда, сразу же попадают под очарование предальпийского ландшафта — как летом, так и зимой. Хох-Ибриг — это настоящий рай для любителей зимних видов спорта. Первоклассные и разнообразные горнолыжные трассы, ски-кроссовый парк, сноупарк у шестикресельного подъемника Hesisbol и фантастическая панорама — все это доставляет истинное наслаждение и поднимает настроение. Здесь возможно все, причем на самом высоком уровне: полюбоваться мастерством профессиональных сноубордистов, исполняющих захватывающие прыжки, нарезать несколько кругов по отлично подготовленной лыжне или прогуляться по трекинговому маршруту в тишине и покое по поскрипывающему пушистому снегу. Желающие также могут оценить красоты уникального горного ландшафта Ибрига с высоты птичьего полета на параплане».

А как обстоят дела с апре-ски? «Здесь, как и в остальном, каждый найдет себе занятие по вкусу в любое время дня и ночи. Многочисленные уютные ресторанчики и аутентичные хи-

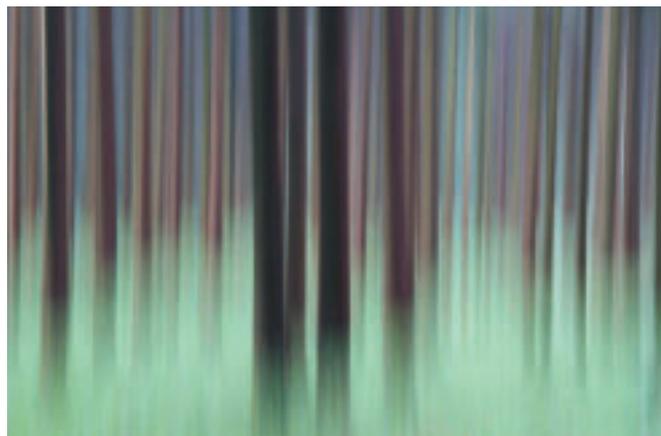
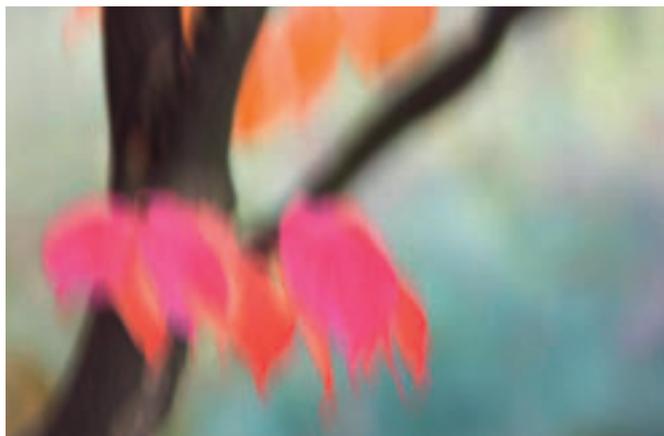


Юрг Латтманн очень любит Хох-Ибриг и в свободное время с удовольствием совершает там длительные пешие прогулки. А зимой он встает на лыжи — и вперед!



жины приглашают перекусить или завершить день изысканной трапезой. От закусок и блюд на гриле до пиццы с хрустящей корочкой: в Хох-Ибриге никто не останется голодным. Некоторые рестораны предлагают популярную классику, например, известное во всем мире фондю. Мой личный фаворит после зимней прогулки — это фондю в хижине «Druesberghütte» в Унтериберге».

Как добраться до Хох-Ибрига? «Добраться легко — на автомобиле или общественном транспорте. Например, если ехать на машине с левого берега Цюрихского озера, то после съезда с автотрассы А3 поездка до Унтериберга составит не более часа. Помимо автобуса (остановка непосредственно у нижней станции подъемника), рядом с нижней станцией подъемника в Унтериберге (подвесная канатная дорога «Weglosen-Seebli») и Обериберге (кресельный подъемник «Laucheren») имеется множество парковок». ■



© фото: Анне Бранд

КОННИ БОРК

Импрессионистские снимки Конни Борк создаются благодаря целенаправленному движению камеры. И действительно: это фотографии, которые украшают стены казино Sievert AG! На первый взгляд, кажется, что это картины. Игра с мотивом и во многом непредсказуемый результат — вот, что пленяет и привлекает в работах этой фотохудожницы. После успешной выставки под названием «В движении» в 2016 году в Гронау она подала заявку на соискание художественной премии Оснабрюка. Ее работы произвели впечатление на жюри, и она была включена в список номинантов.

Конни Борк родом из Гронау-Эпе. В 1980 году она переехала в Оснабрюк, где до 2015 года занималась портретной фотосъемкой. На протяжении десятилетий она черпает сюжеты в природе, которая в течение последних нескольких лет претерпевает изменения.

В настоящее время подборка ее работ выставлена в центральном офисе компании Sievert на улице Mühlenschweg в Оснабрюке. Подробную информацию о фотохудожнице и ее работах можно прочитать на ее сайте.

www.conny-borck.jimdo.com

