

# КРОНИКА СОБЫТИЙ

KRONSTADT KRONDE KRON-CIS KRON INDUSTRIAL  
St. Petersburg St. Petersburg Hamburg Miami

**KRONDE**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

## БУДУЩЕЕ ЗА «УМНЫМИ» ПОСТАВЩИКАМИ



Совещание по стратегическому развитию ГК «КРОНДЕ»

В этом выпуске

**Компания «Кронштадт» – окно Hamilton Jet в Россию** стр.3

**Нефтегазовый отдел «Кронштадт» – 7 лет на службе ТЭК России** стр. 3-4

**Клуб Дилеров «КРОНДЕ» – сообщество не только компаний, но и людей** стр. 5

**Программа «Начало карьеры в «КРОНДЕ» – успешный старт для молодых специалистов** стр. 5

**EXEN – первая российская марка оборудования в линейке поставок ГК «КРОНДЕ»** стр. 6

**Новые бренды** стр. 6

**«Трубы победы» звучат для каждого** стр. 8

Последние годы стали для группы компаний «КРОНДЕ» переломными в развитии: большой шаг вперед был сделан с точки зрения бизнес-модели: произошло объединение активов компаний различных направлений, создание собственного таможенно-логистического оператора «Канонерский» и марки оборудования KRONDE. Значительные изменения также претерпела стратегия дистрибуции и постпродажного обслуживания: уже более полутора лет существует Клуб Дилеров, открыты специализированные сервис-центры, заработала на полную мощность программа сертификации региональных сервис-центров для обслуживания оборудования, поставленного «Кронштадт» и «КронДе». О том, как

руководство холдинга пришло к пониманию необходимости столь масштабной модернизации, о том, как это отразилось на бизнесе «КРОНДЕ» и что завтра ждет компанию и российскую промышленность в целом, рассказывает генеральный директор группы компаний Сергей Сухачев.

Будучи поставщиком сложного технологического промышленного оборудования и активным участником инжиниринговых проектов, «КРОНДЕ» является звеном длинной цепи, эффективное функционирование которого так же важно для успешной работы отрасли, как и добыча ресурсов, их обработка, производство материалов и технологий. Благодаря представительствам ГК «КРОН-

ДЕ» в США (Kron Industrial) и Германии (Kron-CIS), мы всегда в курсе мировых трендов технологического развития, самый очевидный и глобальный из которых – концепция «умного производства». Никто не ждет, что в ближайшие пару лет наша промышленность совершит прорыв в новую эру и в России массово начнут появляться высокотехнологичные предприятия, но нужно встраиваться в глобальные цепочки кооперации. Это невероятно сложно, но неизбежно: у российской промышленности есть только такое будущее.

Как сказал в интервью для РБК daily исполнительный директор кластера ядерных технологий фонда «Сколково» Денис Ковалевич, «современное «умное» производство — это

не завод, а сетевая структура, элементы которой распределены по разным городам и странам. Ни один концерн, да что концерн — ни одно государство сейчас не может владеть всей цепочкой производства высокотехнологичного продукта. Но построить «умное» предприятие — это только часть задачи. Вы еще должны сформировать вокруг него цепочку из сотни умных поставщиков».

Если хочешь успешно работать в будущем — нужно уже сейчас создавать себе платформу для существования в новой экономической модели, которая рано или поздно станет реальностью. Все понимают неотвратимость перемен — они необходимы, чтобы выжить.

Подробнее на стр. 2



**Нефтегазовый отдел «Кронштадт» – 7 лет на службе ТЭК России**

Направление продаж оборудования для нефтегазовой отрасли в компании «Кронштадт» существует с 2006 года. Это направление стало вторым важным этапом в истории развития компании и позволило выйти на качественно новый уровень бизнеса — стать многопрофильным поставщиком. Как все начиналось, и к чему компания «Кронштадт» пришла сегодня рассказывает руководитель отдела НГО Сергей Соколовский: На тот момент рабочим направлением было только одно — судового и портового оборудования. Оно работало успешно, и мы решили сконцентрировать усилия на новом для нас деле: найти продукты и настроить работу именно в нефтегазовой отрасли...

Подробнее на стр. 4



**Клуб дилеров «КРОНДЕ» – сообщество не только компаний, но и людей**

Клуб Дилеров — ассоциация региональных представителей группы компаний «КРОНДЕ». КДК существует уже больше года, и из «пилотного» проекта превратился в одну из основных опор стратегии развития всего промышленного направления холдинга. За это время были четко определены схемы взаимодействия между поставщиком и дистрибьютором, сформулированы предпочтения, которые «КРОНДЕ» может предоставить членам Клуба, и, соответственно, требования к ним. О том, как зародилась сама идея создания КДК, и что он представляет собой на сегодняшний день, рассказывает директор по развитию ГК «КРОНДЕ» Александр Сергеевич Дюринский...

Подробнее на стр. 5



**Счастлив тот, кто счастлив у себя дома**

Центральное Агентство Недвижимости (ЦАН) — старейшая компания группы компаний «КРОНДЕ». Она была основана в 1994 году и скоро отметит двадцатилетний юбилей. За многие годы профессиональной деятельности Агентство приобрело огромный практический опыт, который позволил ему помочь бесчисленному множеству людей обрести свой дом. Об основных вехах истории ЦАН, методах работы агентства, отношении к Клиенту рассказывает исполнительный директор — Римма Шталь: Вскоре после начала своей работы в Санкт-Петербурге ЦАН стало занимать лидирующие позиции среди риэлторских компаний города, потому что мы активно развивали компанию на новом рынке, правила на котором создавались по ходу игры...

Подробнее на стр. 7

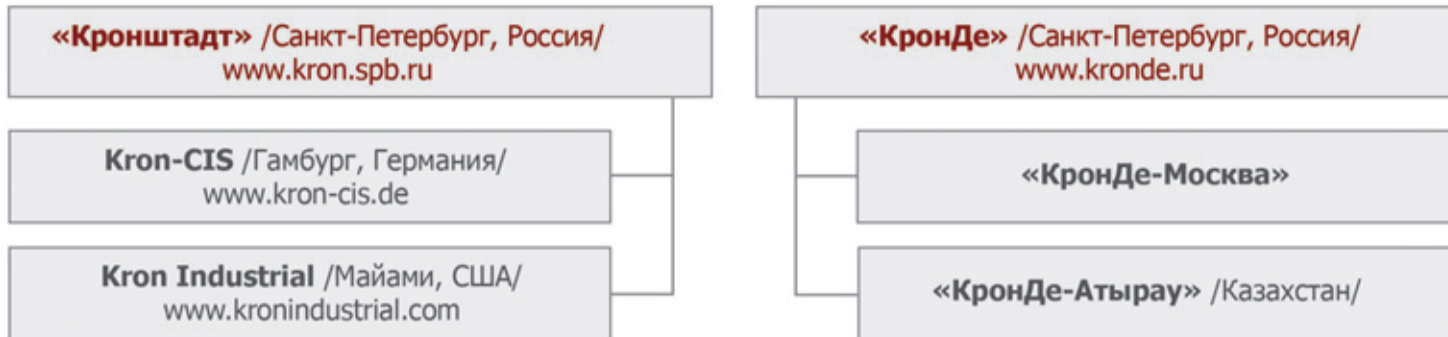


**Важнее всего — видеть на шаг вперед**

Управляющая Компания «КРЕДОР» представляет инвестиционно-девелоперское направление группы компаний «КРОНДЕ». «КРЕДОР» успешно занимается управлением инвестициями и активами в недвижимости и промышленности, а также соинвестированием проектов, реализуемых сторонними организациями. ЗАО «КРЕДОР» основано в 2007 году, но история компании берет свое начало в 2006, когда Центральное Агентство Недвижимости — флагман риэлторского направления группы «КРОНДЕ», начало заниматься девелоперской деятельностью: строительством торгово-развлекательных центров и коттеджных поселков. Специально для этого в структуре ЦАН была создана инвестиционно-строительная группа «ЦАН — девелопмент»...

Подробнее на стр. 7

Анонс

**ГРУППА КОМПАНИЙ «КРОНДЕ»**  
www.kronde-group.ru**КОМПАНИИ ПРОМЫШЛЕННОГО НАПРАВЛЕНИЯ****КОМПАНИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ДЕВЕЛОПЕРСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ****ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

Очевидно это как по рыночным изменениям, так и по инициативам государства. Так, один из первых указов Президента после вступления в должность предписывает новому правительству до 1 июля 2013 года сформировать систему технологического прогнозирования, направленную на обеспечение перспективных потребностей обрабатывающего сектора экономики, с учетом развития ключевых производственных технологий.

Все изменения, которые сегодня происходят с группой компаний «КРОНДЕ», производятся с целью быть тем самым «умным» поставщиком, о которых сейчас много говорят и которые как никогда нужны российской промышленности для того, чтобы «перешагнуть» наконец технологическое отставание от мировых лидеров и занять в международном разделении труда место не только сырьевой базы, но и производителя высокотехнологичного оборудования с высокой добавочной стоимостью.

Чтобы идти в ногу со временем, мы уделяем большое внимание увеличению глубины своего участия в инженеринговых проектах, стремимся «бесшовно» интегрировать свою работу в работу проектных институтов, не отставая от них по уровню технической грамотности, модернизируем логистическую систему, задумываемся о постпродажном обслуживании нового уровня. Работая над номенклатурой поставляемого оборудования, выбираем только самое технологичное, современное, экономичное, износостойкое, соответствующее производственным условиям российских заводов.

Вслед за крупными промышленными компаниями, передающими производство на аутсорсинг (тренд в мировой практике получил название fabless), компания «Кронде» на мощностях мировых производителей год назад начала производить металлообрабатывающие станки марки KRONDE. Сегодня бренд уже обретает известность на российском рынке благодаря сочетанию нескольких факторов: с одной стороны, это высокое качество производства, которого на российской площадке трудно было бы достичь, с другой – доступность сменной-запасных частей, которые всегда в наличии на складах «КРОНДЕ» в Москве и Санкт-Петербурге, и профессионального сервиса, осуществляемого как нашими сервис-инженерами, так и специалистами региональных представителей – членом Клуба Дилеров «КРОНДЕ».

Если подробнее останавливаться на основных направлениях поставок компаний про-

мышленного направления ГК «КРОНДЕ», то это, конечно, судовое и портовое оборудование, оборудование для объектов нефтегазового комплекса, оборудование для металлообработки, сварки, строительства.

В направлении поставок судового и портового оборудования, с которого для компании «Кронштадт» все когда-то началось в 1998 году, мы достигли высокого уровня, как по сложности проектов, которые мы можем реализовывать, так и по уровню заказчиков.

Имея почти 40 тысяч километров морской границы, 100 тысяч километров внутренних водных путей, до 25 % мировых запасов углеводородного сырья, расположенного на шельфе, Россия не может не уделять много пристального внимания судостроению. Судостроительная промышленность в значительной мере определяет национальную безопасность нашего государства во всех сферах морской деятельности, в том числе оборонной, транспортной, продовольственной, энергетической и технологической.

В сфере производства типовых судов (сухогрузов, танкеров, прочих транспортных судов) Россия не может конкурировать с азиатскими производителями, обладающими большим заделом как технологическим, так и экономическим. Специфика же отечественного судостроения, в рамках которой мы можем конкурировать, – создание высокотехнологичных, уникальных и малосерийных плавсредств под конкретного заказчика с высокой добавочной стоимостью.

Поэтому одной из основных ниш для российского судостроения в ближайшие и более отдаленные годы должно быть создание технических средств освоения богатейших месторождений углеводородов на континентальном шельфе замерзающих морей Арктики и Дальнего Востока. Особо здесь стоит выделить суда и плавучие средства для обустройства и освоения месторождений, а также суда для транспортного обеспечения арктического региона.

За плечами судового отдела «Кронштадт» поставка уникального по своим характеристикам морозоустойчивого палубного оборудования для таких судов, как НЭС «Академик Трешников», обеспечивающего Российскую Антарктическую экспедицию, оснащение оборудованием офшорных буровых платформ, в том числе проекта «Сахалин-2», проектирование и поставка телескопических мобильных трапов для самого современного порта России «Морской Фасад» в Санкт-Петербурге и Казанского международного аэропорта.

Сегодня с нами хотят сотрудничать такие мировые гиганты, как Hyundai. У южнокорейской корпорации нет в России официального дистрибьютора по направлению судового оборудования, поэтому очень показательным, что один из крупнейших мировых производителей промышленной продукции выбирает для сотрудничества нас.



В направлении поставок для нефтегазового комплекса мы также ориентируемся на сложные индивидуальные проекты и крупнейшие заказчиков в стране, в направлении металлообработки делаем большие ставки на Клуб Дилеров. Подход не может быть одинаковым в различных сферах промышленности.

Еще одно перспективное направление, которым мы начинаем заниматься – горное оборудование. Нас как поставщика интересует возможность обеспечивать перспективные потребности горно-металлургического комплекса, в т.ч. предприятия металлургического машиностроения, как базовой составляющей тяжелого машиностроения. Потребители продукции тяжелого машиностроения (нефтегазовый комплекс, металлургия и горнодобывающий комплекс) обеспечивают свыше 80% поступлений в бюджет, и государство в соответствии со Стратегией развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года будет стимулировать процессы глубокого технического перевооружения и модернизации производства, направленного на снижение производственных издержек, сокращение сроков изготовления продукции и повышение ее качества.

Не только в ГОК, но и в других ведущих направлениях промышленности, таких, как химия и нефтехимия, энергетическое машиностроение, металлургия и др. для системообразующих предприятий государство будет в ближайшие годы активно осуществлять закупки технологического иностранного оборудования.

Федеральная контрактная система (ФКС), переход к которой регламентирует законопроект Минэкономразвития «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг», который был принят Правительством Российской Федерации 20 июня 2012 года, даст преимущество современным маневренным компаниям, таким, как «Кронштадт» и «Кронде».

Переход к ФКС должен обеспечить новое качество управления государственным заказом. Ключевые новации ФКС – введение стадий прогнозирования и планирования государственных закупок и содержательного аудита исполнения контрактов. ФКС вводит инструменты управления контрактными рисками, в том числе, антидемпинговые меры. Вводятся новые способы проведения торгов: двухэтапный конкурс, конкурс с ограниченным участием (квалификационным отбором), запрос предложений, а также возможность как для заказчика, так и для исполнителя одностороннего расторжения контракта в случае нарушения его существенных условий. ГК «КРОНДЕ» все эти новации не пугают, так как мы уже сейчас активно участвуем в электронных торгах, каждый день боремся в конкурентной среде, делаем лучшие предложения (позволяет линейка поставляемого оборудования). Прозрачность и уход от «человеческого фактора», который позволяет закупщикам на местах делать выбор в пользу объективно проигрывающих технико-коммерческих предложений, для нас большой плюс.

В завершение хочу процитировать высказывание директора Департамента стратегического развития Минпромторга России Николая Кутеева:

«Мир стоит на пороге нового индустриального цикла, способного вызвать масштабную реструктуризацию «зрелых» секторов промышленности. А облик мировой промышленности будут определять три ключевых тренда. Во-первых, массовое внедрение современных систем проектирования, инженеринга, идеологии управления жизненным циклом. Во-вторых, использование в производстве целого комплекса материалов нового поколения. В-третьих, развертывание инфраструктур нового типа, необходимых для современной промышленности (т.н. умные среды)». Группа компаний «КРОНДЕ» придерживается той же позиции. Новый взгляд на проектирование, пока мало где внедренный в России, состоит в том, что в разработке продукта (будь то судно или атомный реактор) должна задействоваться не только виртуальная 3D-модель конечного изделия, но также еще три «измерения»: время, оборудование и ресурсы. И оборудование, поставленное на производство, должно соответствовать высоким требованиям, предъявляемым сегодняшней необходимостью страны в технологическом рывке, который обеспечит России устойчивые позиции в мире. Именно такое оборудование поставляет ГК «КРОНДЕ».

Интервью с Партнером

## Компания «Кронштадт» – окно Hamilton Jet в Россию

**Hamilton Jet (Новая Зеландия) – пионер в области реактивной водяной тяги для прогулочных и рабочих судов, удерживающий лидерские позиции не годы, а многие десятилетия. «Кронштадт» стремится представлять только лучшие в своем сегменте компании, поэтому для нас важно быть эксклюзивным партнером Hamilton в России.**



Европейская конференция Hamilton Jet 2012, Лондон

Летом офис «Кронштадт» в Санкт-Петербурге с деловым визитом посетил Джереми Флэтмен – директор по развитию Hamilton Jet, в чью сферу ответственности также входит работа с дистрибьюторами по всему миру. Этот визит стал знаковым для обеих компаний, ознаменовав новый этап в развитии сотрудничества. Мистер Флэтмен поделился с корреспондентом «Кроники событий» интересными страницами истории Hamilton, своими впечатлениями о Санкт-Петербурге, компании «Кронштадт» и перспективах развития партнерских отношений между компаниями (в переводе с английского языка).

**– Мистер Флэтмен, как был изобретен водометный движитель и какую роль в этом сыграл новозеландский изобретатель Уильям Гамильтон?**

– Идея создания водометного движителя появилась значительно раньше, чем был изобретен гребной винт, – еще в 1784 году. Последнее звено в длинной цепи исследований замкнулось в Новой Зеландии, где изобретатель Уильям Га-

милтон попытался приспособить небольшой катер для плавания по каменистой мелководной горной речке. С обычным гребным винтом это было невозможно, так как части, выступающие под днищем, получали повреждения из-за ударов о камни. Вначале Гамильтон установил внутри катера обычный центробежный насос, в результате чего водяная струя выходила в корме под катером. Выходное отверстие было выполнено поворотным, т.е. управляемым, поскольку под днищем катера нельзя было установить даже маленького пера руля.

В 1953 г. Гамильтон решил подводное выпускное отверстие вывести на транец над водой, обеспечив выброс водяной струи в воздух. И это небольшое изменение оказалось весьма эффективным: если экспериментальный катер раньше развивал скорость около 10 узлов, то при выбросе струи в воздух была достигнута скорость уже 14.5 узлов. Новинка оказалась популярной и фирма Гамильтона – HamiltonJet – начала массовый выпуск водометных движителей.

В 1954 году первый водомет производства компании Hamilton Jet успешно привел в движение небольшую лодку против

быстрого течения реки. С этого времени производство водометных движителей Hamilton постоянно совершенствовалось и расширялось. За время своего существования компания получила мировой опыт, установив за 50 лет более 45.000 водометных движителей, и уверенно заняла лидирующее место в морской пропульсивной индустрии.

В 1974 году за свои достижения Уильям Гамильтон был удостоен рыцарского звания.

**– Как дистрибуция водометов Hamilton Jet организована сегодня?**

– У Hamilton три региональных офиса: в США, Великобритании и Сингапуре, а также 54 дистрибьютора по всему миру, в том числе «Кронштадт». Для европейских партнеров мы ежегодно устраиваем двухдневную Конференцию, на которой обсуждаются финансовые итоги года и планы на будущее, происходит обмен опытом между дилерами, технические специалисты проходят обучение.

В этом году конференция состоялась в Лондоне, где мы с делегацией «Кронштадт» провели переговоры, в ходе которых подтвердили статус петербургской компании как эксклюзивного поставщика нашей продукции на территории России. «Кронштадт» в третий раз будет представлять Hamilton на международной судостроительной выставке «НЕВА-2013», которая состоится в Санкт-Петербурге в следующем году. На стенде «Кронштадт» будет представлен рабочий симулятор пропульсивного комплекса с водометом более мощной модели, чем на предыдущей выставке.

**– Мистер Флэтмен, какими были цели Вашего летнего визита в Россию и оправдались ли Ваши ожидания относительно компании «Кронштадт»?**

– Визит в «Кронштадт» позволил мне получить гораздо более точное понимание того, что собой представляет компания, и какое место она занимает на рынке судового оборудования. На встрече, продлившейся четыре дня, мы обсудили различные сферы сотрудничества между нашими компаниями и в том числе обслуживание оборудования и складские позиции. Обе темы являются очень важными для любой компании, которая стремится быть мировым лидером. Также мы обсудили осуществляемый «Кронштадтом» в данный момент проект поставки четырех водометов Hamilton H292 для двух рабоче-разъездных катеров нового поколения (проект 21770), строящихся на МССЗ (Московский судостроительный и судоремонтный завод). Это мой первый визит в Санкт-Петербург. Это прекрасный город, и я впечатлен его потенциалом для развития бизнеса в сфере судостроения, и в том числе для водометных движителей Hamilton Jet. Наши целевые сегменты – пожарные и патрульные катера, высокоскоростные пассажирские паромы, суда специального назначения. Санкт-Петербург, со всеми его красивейшими достопримечательностями, – замечательный кандидат на проведение европейской конференции Hamilton Jet.

Проекты

### Конвейерная лента от «Кронштадт» будет установлена на Новороссийском зерновом терминале

В середине июня компания «Кронштадт» поставила 2000 погонных метров конвейерной ленты SIG TEXTER /500/3, 4+2 AG 1000 (Италия) для ленточных конвейеров комплекса по перевалке зерновых и масличных культур в Новороссийском порту.

Лента представляет собой маслостойкий, пожаробезопасный, теплостойкий многополотенный каркас EP (полиэстер в продольном направлении) и нейлон – в поперечном).

«ОАО «НЗТ» – один из наиболее современных зерновых терминалов в стране. Со времени ввода в эксплуатацию в 2008 году терминал сотрудничает с компанией – «Кронштадт», которая ре-



гулярно поставляет на Новороссийский Зерновой Терминал оборудование и комплектующие. в том числе конвейерную ленту и запчасти для зернопогрузчиков и элеваторов. Оборудованием для портов и терминалов компания «Кронштадт» занимается с 2001 года, и сотрудничество с портами Краснодарского края считает для себя задачей стратегической важности, так как это окно России в Южные моря. Современные, автоматизированные, безопасные порты с развитой инфраструктурой – будущее морских перевозок во всем мире, и «Кронштадт» стремится всячески содействовать их модернизации, – комментирует технический специалист «Кронштадт».



### Профилегиб от «Кронштадт» будет установлен на одном из крупнейших заводов по производству аммиака

Компанией «Кронштадт» был заключен контракт на поставку мощного гидравлического профилегива Comas (Италия) модели 307HV4 заводу ООО «МСЗ - Акрон» (г. Великий Новгород).

ООО «МСЗ-Акрон» является одним из крупнейших в России производителей аммиака для целей сельского хозяйства (производство минеральных удобрений) и имеет 4 завода в РФ и Китае. Профилегиб от «Кронштадт» будет установлен на производство сложных спиральных изделий, являющихся основным компонентом

системы перекачивания аммиака на предприятии. На сегодняшний день компания «Кронштадт» участвует еще в нескольких тендерах завода «МСЗ - Акрон», а также имеет опыт сотрудничества с предприятием в сфере поставок оборудования для нефтепереработки. Итальянская компания Comas, чьим официальным представителем в России является ООО «Кронштадт», – крупный европейский производитель профилегивов, известный в своей отрасли более 25 лет.



### Компания «КронДе» завершила пусконаладку компрессоров ComAir на Ростовской АЭС

В начале текущего года компания «КронДе» выиграла тендер концерна Росэнергоатом на поставку компрессорного оборудования. Ростовской атомной электростанции была поставлена мощная компрессорная станция ComAir L132.

Пусконаладочные работы были завершены 15 августа с опережением сроков, обозначен-

ных в договоре. Оснащение современным оборудованием российских атомных электростанций – одно из стратегических направлений деятельности ГК «КРОНДЕ». Профессионализм и оперативность работы компании была отмечена Заказчиком, что открыло широкие возможности для дальнейшего сотрудничества.



## Нефтегазовый отдел «Кронштадт» – 7 лет на службе ТЭК России

**Направление продаж оборудования для нефтегазовой отрасли в компании «Кронштадт» существует с 2006 года. Это направление стало вторым важным этапом в истории развития компании и позволило выйти на качественно новый уровень бизнеса – стать многопрофильным поставщиком, одинаково компетентным в различных сферах своей деятельности. Как все начиналось, и к чему компания «Кронштадт» пришла сегодня рассказывает руководитель отдела НГО Сергей Соколовский.**



Сергей Соколовский, руководитель отдела НГО

**– Сергей Иосифович, как в компании родилась идея заняться нефтегазовым оборудованием?**

– На тот момент рабочим направлением было только одно – судового и портового оборудования. По «нефтегазу» изредка участвовали в тендерах НПЗ. Так как судовое направление работало успешно, мы решили сконцентрировать усилия на новом для нас деле: найти продукты и настроить работу именно в нефтегазовой отрасли.

**– Выйти на новый рынок всегда непросто. Как компания искала первых клиентов?**

– В первую очередь нужно было обобщить все поле информации, относящейся к нефтегазовой отрасли: выделить системообразующие организации, понять, где головные подразделения, где – дочерние компании. Затем требовалось разобраться, как в этих организациях осуществляется система закупок: как у каждого конкретного заказчика строится тендерная система и как оформляется тендерная документация, какова периодичность закупок, как происходит техническая оценка предложений, кто принимает технические решения, кто – коммерческие. В процессе проработки этого материала я понял, какие предприятия нам интересны.

Далее я стал направлять потенциальным клиентам информационные письма, общаться с ними по телефону, и постепенно стали завязываться контакты и налаживаться связи.

**– Расскажите о первой поставке...**

– Это была партия порядка 300 металлических сильфонных компенсаторов Belmap (Дания) для проекта постройки Варандейского нефтяного терминала, принадлежащего Лукойлу. Право на поставку мы получили, выиграв тендер – предложили самое интересное технико-коммерческое решение. Поставка производилась через ЕРС-контрактор «ГлобалСтройИнжиниринг», который занимался строительством и комплектованием объекта. Нашу поставку, как и всю стройку, контролировал

сюрвейер Germanischer Lloyd. Под надзором GL и при присутствии специалистов «Кронштадт» проводилось само производство компенсаторов, их испытания на заводе в Дании, а впоследствии и монтаж.

А произошло это так. Однажды я позвонил в Лукойл – Западная Сибирь я выяснил, что компания «ГлобалСтройИнжиниринг» – их основной поставщик. Позже я узнал, что «ГСИ» – бывшая «дочка» Лукойла, при проведении IPO выведенная из состава как непрофильный актив. Так получилось, что как раз на тот момент они проводили тендер на поставку компенсаторов. Получив опросные листы, мы быстро отработали запрос, и наше предложение оказалось лучше тех, кто готовился к этому проекту целый год! Мы изменили всю ситуацию и с ходу выиграли тендер на 300-400 тысяч евро. Для 2006 года это была внушительная сумма.

**– Был ли какой-то универсальный сценарий, по которому у «Кронштадт» завязывались отношения с Клиентами?**

– Каждая компания индивидуальна и общей схемы тут быть не может. Например, ОАО «Сургутнефтегаз» – очень закрытая организация, которая не проводит открытые тендеры. Мы совершили несколько деловых поездок в головной офис компании в Сургуте и провели ряд презентаций, основным «меседжем» которых было «Мы готовы работать». В результате мы получили запрос на поставку запчастей для дожимного компрессора Соорег, который оказался очень непростым. В процессе проработки мы выяснили, что одна компания произвела компрессор, а другая сделала пэкедж компрессорной установки, изменив при этом каталожные номера деталей. По прошествии некоторого времени эта компания исчезла с рынка, и наименования деталей идентифицировать было невозможно. Мы потратили около четырех месяцев, чтобы сопоставить детали с первоначальными названиями и номерами. Консультировались с производителем – искали по фотографиям, по техническому описанию. Когда не было вообще никакой информации, приходилось самим заниматься разработкой и делать на заказ. На тендер мы вышли с 95% готовой информации. У нашего конкурента – московской компании – было готово только 50%. Тендер мы выиграли, а оставшиеся 5% (это были очень сложные подшипники и специфические фильтры попутного газа) с большим трудом сделали на заказ в России. Так было положено начало сотрудничества с ОАО «Сургутнефтегаз».

С «Лукойл» работа строилась немного по-другому.

До создания Торгового Дома подразделения Лукойла занимались закупками самостоятельно. В тот период мы сделали для компании несколько поставок, самая интересная из которых – поставка запчастей для газопоршневых компрессоров Jenbacher. Через некоторое время был создан ТД «Лукойл» – оператор, централизованно закупая основные объемы оборудования и материалов для всех подразделений организации. Когда Торговому Дому присвоили статус центрального, системного покупателя для организации, мы стали развивать отношения в основном с отделами добычи и переработки, реализовав ряд успешных проектов по поставке теплообменного оборудования, насосов, запчастей – в общем достаточно широкий спектр. Работали по потребности – старались выиграть все возможные тендеры, боролись в реальной конкурентной среде.

В сотрудничестве с Башнефтью был интересный момент, когда новый собственник ввел правила электронных торгов. Это, конечно, усложнило работу, но тот, кто хочет добиться успеха, должен быстро адаптироваться. Сегодня мы успешно поставляем на НПЗ Башнефти горелки, насосы, теплообменники и другое оборудование. Активно работаем с проектными институтами, сотрудничающими с этой организацией...

Позднее завязались отношения с Роснефтью и некоторыми дочерними компаниями Газпрома.

**– Какую роль компания «Кронштадт» традиционно играет в проектах комплектования объектов нефтегазового комплекса?**

– У нас богатый опыт работы на ранней стадии проектов. Мы активно сотрудничаем с проектными институтами и бюро, такими, как Лукойл-Нижегород НИИ нефтепроект, Самаранефтехимпроект (для Роснефти), Башгипронефтехим (для Башнефти) и другие.

Один из самых сложных и в то же время интересных инжиниринговых проектов «Кронштадт» – проектирование и поставка технологических блоков для комплектации установок компримирования и подготовки газа на ЦПС Рогожниковского месторождения, принадлежащего ОАО «Сургутнефтегаз». Рогожниковское месторождение является одним из самых крупных в России, но добыча нефти затруднена неоднородностью залегающих и требует применения совершенно новых подходов и инженерных решений.

Проведя серьезную проектную работу, компания «Кронштадт» поставила арматурные блоки на открытой раме в контейнерном исполнении, взрывобезопасные и функционирующие в диапазоне температур от -55°C до +35°C. Расчетный срок службы составляет 25 лет.

**– Как формировалась линейка продуктов?**

– Изначально у нас было длинное информационное письмо. В итоге мы его сократили и оставили минимальное количество оборудования, которое мы могли оперативно поставить Заказчику.

Расширение линейки велось, с одной стороны, нашими усилиями, когда мы анализировали рынок производителей и искали оборудование по собственной инициативе. Так мы стали поставщиком компенсаторов и шестеренчатых насосов. С другой стороны, нас подталкивал к этому Заказчик, так как мы много работали с тендерами, то есть по потребности. Получив интересный запрос, «Кронштадт» искал подходящего производителя, и если с ним завязывалось длительное сотрудничество, со временем мы становились его официальным дилером. Так, в линейке поставок нашей компании появились высоконапорные насосы, теплообменники, арматура.

**– Какое место, на Ваш взгляд, «Кронштадт» занимает в отрасли сегодня? Какие у компании перспективы?**

– За эти 7 лет мы научились работать с крупнейшими организациями в стране: доказали, что уровень технической квалификации нашей компании достаточно высок, чтобы быть не разовым, а системным партнером, что мы регулярно, в рабочем порядке можем обрабатывать сложные нестандартные запросы.

Сильная сторона «Кронштадт» в том, что мы всегда доводим дело до конца, в любом случае выполняем обязательства перед поставщиком, стараемся быть гибкими и чувствовать потребности рынка. Наше кредо – Заказчик всегда прав.

Мы каждый день сталкиваемся с вызовами высококонкурентной среды, и это вынуждает нас всегда быть в тонусе. Установить отношения с Заказчиком очень тяжело и длительно, а потратить – очень легко. Чтобы работать на одной скорости с крупными Заказчиками и держать планку, нужно работать в том же ритме. Если «Кронштадт» по каким-то критериям отставал, мы подтягивали именно эти участки работы: логистику, скорость обработки, качество подготовки технической документации и уровень познания в той технике, которую мы предлагаем. Надо всем этим мы работали и продолжаем работать.

Постепенно мы расширяли и линейку оборудования. Росли и наши финансовые возможности, а с ними масштабы проектов, которые мы могли реализовывать. В начале существования отдела сумма в 500 тысяч евро казалась большой, сейчас и 5 млн евро – не предел. Уровень, которого мы достигли, – не константа. Развитие – непрерывный процесс, который не должен и не может останавливаться.

Я вижу будущее «Кронштадт» в том, чтобы специализироваться на нескольких профильных направлениях, которые у нас уже просматриваются. Например, теплообменное оборудование, аппараты воздушного охлаждения, градирни. Еще одна наша специализация – трубопроводные обвязки: компенсаторы, арматура, насосы. Интересно направление дополнительного сервиса наших продуктов. В перспективе создание какой-то сервисной базы и в связке с ней производственной площадки. Это, естественно, требует серьезной подготовки и опоры на потребность на рынке – ситуация должна созреть. Чтобы занять устойчивую позицию на рынке, а не быть колоссом на глиняных ногах, «Кронштадт» должен быть к ней готов. У нас есть главное – четкое понимание того, что мы можем делать, для кого, в какие сроки и что мы стремимся от этого получить.

### Модернизация производства ОАО «Нижнекамскнефтехим»

**Компания «Кронштадт» поставит шестеренчатые насосы MAAG CINOX 56/56 и CINOX 36/36 (Швейцария) на завод по производству олигомеров в Нижнекамске, входящий в состав ОАО «Нижнекамскнефтехим».**

Шестеренчатые насосы Мааг были установлены на производстве ПАВ «Нижнекамскнефтехим» в далеком 1978 году и бесперебойно функционировали все эти годы. Столь внушительный срок эксплуатации насосов швейцарского производителя обусловлен их высоким качеством и износостойкостью. Шестеренчатые насосы Мааг, которые на «Нижнекамскнефтехим» установит компания «Кронштадт», будут использоваться для

перекачивания вязких сред с температурами от -30°C до +320°C и давлением до 350 бар на выходе.



### Поставка центробежных насосов SUNDYNE (США) на Атырауский НПЗ (Казахстан)

ТОО «Атырауский нефтеперерабатывающий завод» на протяжении всей своей 65-летней истории остается одним из лидеров нефтеперерабатывающей отрасли Казахстана и производит автомобильные бензины, дизельное и реактивное топливо, углеводородный газ, ароматические углеводороды и другие нефтепродукты. Проект по поставке насосных агрегатов SUNDYNE был осуществлен представителем группы компаний «КРОНДЕ» в Казахстане – «КронДе-Атырау».

Корпорация Sundyne (США) более 30 лет является ведущим производителем высокотехнологичных центробежных насосов и компрессоров. Они широко применяются для перекачивания топлива в химической, нефте-

перерабатывающей промышленности и энергетике. Насосы Sundyne развивают высокие давления благодаря конструкции, включающей мультипликатор и запатентованную насадку (индьюсер).



## Дилерская политика

## Клуб Дилеров «КРОНДЕ» – сообщество не только компаний, но и людей

**Клуб Дилеров - ассоциация региональных представителей группы компаний «КРОНДЕ». КДК существует уже больше года, и из «пилотного» проекта превратился в одну из основных опор стратегии развития всего промышленного направления холдинга. За это время были четко определены схемы взаимодействия между поставщиком и дистрибьютором, сформулированы предпочтения, которые «КРОНДЕ» может предоставить членам Клуба, и, соответственно, требования к ним.**

**О том, как зародилась сама идея создания КДК, и что он представляет собой на сегодняшний день, рассказывает директор по развитию ГК «КРОНДЕ» Александр Сергеевич Дюринский.**



Заседание по развитию дилерской сети ГК

Как и любая компания, «КРОНДЕ» стремится к росту бизнеса – росту объема продаж, расширению географии поставок и спектра предлагаемых продуктов, выводу на рынок и успешному продвижению собственных брендов. Однако мы понимаем, что стратегия роста за счет бесконечного расширения портфеля поставляемых брендов и увеличения количества дистрибьюторов лишена здравого смысла и ведет к падению качества оказания услуг и потере доверия клиентов. Лидерские позиции в долгосрочной перспективе группе компаний «КРОНДЕ» обеспечит принятие взвешенных решений при заключении партнерских договоренностей с мировыми производителями оборудования; ориентация только на бренды, соответствующие условиям эксплуатации на российском производстве и финансовым возможностям клиентов; а также максимальная концентрация на построении стабильных, долгосрочных и выгодных для обеих сторон отношений со своими региональными представителями. ГК «КРОНДЕ» активно развивает дилерскую сеть, через которую осуществляется существенная доля продаж, но развитие

не ведется не столько количественное, сколько качественное. В 2011 году ГК «КРОНДЕ» основала Закрытый Клуб Дилеров, создание которого ограничило количество региональных представителей, благодаря чему «КРОНДЕ» может уделить все возможное внимание качественному развитию сотрудничества с каждым из них. Члены Клуба Дилеров пользуются серьезными привилегиями, но и берут на себя ответственность – в полной мере следовать в своей работе Принципам «КРОНДЕ», содействуя модернизации заводов и других предприятий своего региона и популяризации идей внедрения в производственные процессы современных технологий и оборудования.

За время существования Клуба мы определили, что какого-то конкретного портрета идеального дилера для нас нет. Мы приглашаем к сотрудничеству как крупные региональные компании, давно работающие и хорошо знающие локальный рынок, укомплектованные штатом опытных менеджеров и технических специалистов, так и молодые компании, находящиеся на этапе поиска своего пути, завоевания рынка, формирования линейки продукции и стремящиеся в первую очередь к развитию своего бизнеса без «неподъемных» инвестиций. Своим региональным представителям «КРОНДЕ» предлагает гибкие условия сотрудничества, позволяющие расширить их возможности и способствующие увеличению прибыли. В зависимости от стадии развития бизнеса и своих целей компания может стать независимым дилером ГК «КРОНДЕ» (сотрудничая как с «КРОНДЕ», так и с другими поставщиками) или эксклюзивным дилером ГК «КРОНДЕ» (сотрудничая только с «КРОНДЕ»). Также, в зависимости от профиля компании, дилер может поставлять полный спектр оборудования от «КРОНДЕ» или его отдельные группы.

Безусловно, стабильная крупная компания и молодой бизнес, только формирующей линейку поставок, не могут ждать от поставщика одного и того же. Мы ориентируемся на реальные потребности своих партнеров. Например, любой Независимый Дилер знает, что вступление в КДК не только позволит ему расширить линейку поставок, но и даст возможность делать Клиенту комплексные предложения. Мы предоставим своему региональному представителю выгодные закупочные цены, а наличие оборудования и комплектующих на складах «КРОНДЕ» в Москве и Санкт-Петербурге позволит ему максимально сократить время заказа и доставки своим Заказчикам. При этом Независимый Дилер свободен в выборе поставщика. Он всегда может сравнить наше предложение с предложением конкурентов и выбрать оптимальное. А если компания стремится развивать новое направление бизнеса, то в этом поможет грамотный подход менеджерского состава группы «КРОНДЕ».

Эксклюзивные партнеры «КРОНДЕ» пользуются рядом дополнительных преимуществ, таких как: переадресация запросов/заказов, поступающих в офис ГК «КРОНДЕ» от региональных Клиентов, возможность влиять на формирование складского запаса оборудования и комплектующих на площадках «КРОНДЕ» в Санкт-Петербурге и Москве и бронировать часть запаса под свои нужды. Также они обладают совещательным голосом при формировании линейки поставок, и главное, имеют возможность, пользуясь всеми преимуществами холдинга, развивать в регионе свою торговую марку.

Вы можете спросить: зачем вообще крупной компании с многолетним опытом работы и внушительной базой клиентов, располагающейся, скажем, в Новосибирске или Ростове-на-Дону, вступать в «Клуб Дилеров КРОНДЕ»? Ответ очень прост: при сотрудничестве с международной группой компаний можно осуществлять закупку оборудования без необходимости заниматься ВЭД и сталкиваться со всеми связанными с этим трудностями. Холдинг также располагает собственным таможенно-логистическим оператором «Канонерский», представительствами в Германии (KRON-CIS) и США (Kron Industrial), а также складскими комплексами в Германии и Финляндии. Всеми этими преимуществами ГК «КРОНДЕ» делится со своими Эксклюзивными Дилерами, которые, благодаря независимой логистической системе «КРОНДЕ» могут доставлять заказы своим Клиентам в действительно короткие сроки.

Члены «Закрытого Клуба» представляют холдинг «КРОНДЕ» в крупнейших городах России, делая территориально отдаленных Клиентов максимально близкими. Мы ценим стремление компаний и, главное, сотрудников этих компаний работать и развиваться в составе нашей команды. Мы понимаем всю сложность работы на рынке поставок промышленного оборудования в данный момент и готовы оказывать Вам всю возможную поддержку. Для того чтобы наши действия были согласованы, мы будем постоянно поддерживать диалог не только в плане конкретных запросов, но и в вопросах развития нашей торговой сети. Достижение успеха напрямую связано с созданием по-настоящему доверительных и продуктивных отношений с партнерами, и именно такие отношения мы создаем в Клубе Дилеров «КРОНДЕ».

## Кадровая стратегия

## Программа «Начало карьеры в «КРОНДЕ» – успешный старт для молодых специалистов

**Программа «Начало карьеры» для будущих менеджеров, маркетологов, рекламистов и PR-специалистов стартовала в группе компаний «КРОНДЕ» в 2012 году. Это не просто студенческая стажировка, а система подготовки кадрового резерва, к которой в компании относятся очень серьезно.**

Проводя в «КРОНДЕ» от одного до трех месяцев, стажеры получают реальные навыки самостоятельного развития различных направлений поставок и имеют массу возможностей для реализации собственных идей по выводу на рынок новых продуктов в департаменте свободного развития проектов.

На несколько вопросов корреспондента «Кроники событий» ответил Валентин Гуринов – один из студентов-стажеров, успешно завершивших программу «Начало карьеры» в отделе маркетинга и рекламы.

**– Валентин, в каком ВУЗе и по какой специальности Вы получаете высшее образование? Является ли прохождением стажировки обязательным в Вашем университете, и по каким критериям выбирали место, где ее проходить?**

– Я окончил четвертый курс Института бизнес-коммуникаций Санкт-Петербургского университета технологии и дизайна по специальности «Бренд-менеджмент в рекламе». Прохождение стажировок у нас на факультете не является требованием, но я, как и многие мои однокурсники, считаю их абсолютно необходимыми. На работу без опыта сейчас никто возьмет – и правильно. А в университете знания дают в основном теоретические, так как многие преподаватели давно не работают в отрасли и, что реально происходит на рынке, не знают. Место для прохождения стажировки искал, естественно, в интернете и наткнулся на предложение ГК «КРОНДЕ» принять участие в программе «Начало карьеры». Меня сразу привлекла возможность попробовать себя в B2B, и то, что приглашал многопрофильный холдинг с представительствами в Европе и США, – тоже, не оставило меня равнодушным. Я позвонил, прошел собеседование и был принят в отдел маркетинга и рекламы.

**– Какими были Ваши обязанности в компании? Чему Вы научились за время, проведенное в «КРОНДЕ»?**

– Я занимался копирайтингом, писал рекламные и пиар-тексты, участвовал в «мозговых штурмах» отдела по генерации слоганов и других рекламных сообщений, составлял базы потенциальных клиентов, постигал основы интернет-продвижения, размещал на профильных порталах информацию о компании и делал еще массу вещей, связанных с маркетингом, рекламой и PR.

В общем и целом я могу сказать, что за месяц, проведенный в «КРОНДЕ», я получил навыки брендинга промышленного продукта. Я многому научился благодаря тому, что кураторы не отмахивались от меня, как на предыдущих стажировках, а подробно разбирали весь процесс, и в то же время не относились ко мне как к школьнику: приглашали принимать участие в творческих дискуссиях, давали простор для реализации своих идей и возможность самому принимать решения.

**– Стали ли Вы увереннее чувствовать себя как специалист после участия в программе «Начало карьеры»? Какие у Вас планы на будущую карьеру?**

– Да, безусловно. Я как будто поработал в маркетинговом агентстве полного цикла. К тому же, получил представление о смежных областях. Понял, какие техники применяются при продаже высокотехнологичного продукта и что представляет собой процесс поставки (начиная с мониторинга рынка производителей и выбора продукта до его доставки заказчику в любой точке России

и стран СНГ). Теперь я ясно вижу, что без этого понимания невозможно грамотно и успешно продвигать и рекламировать оборудование в сфере B2B.

В будущем я хотел бы заниматься разработкой стратегий масштабных рекламных кампаний. Не знаю, где буду работать – в агентстве или в большом холдинге. Завершив обучение, я, возможно, снова отправлю резюме в «КРОНДЕ» – теперь уже как специалист – и с удовольствием буду рекомендовать компанию своим однокурсникам и друзьям!



**«Персонал – самый ценный актив любой компании. Молодые, профессиональные, амбициозные и преданные общему делу сотрудники – именно та опора, на которой строится долгосрочная стратегия развития бизнеса «КРОНДЕ». Менеджмент, маркетинг, реклама – все это сугубо практические сферы деятельности, по-настоящему научить которым в университете невозможно. Мы готовы помочь студентам приобрести реальный опыт сегодня, чтобы иметь достойный кадровый резерв завтра», – комментирует А.С. Дюринский, директор по развитию компаний промышленного направления.**



Компания «Кронштадт» открывает продажи насосов для водоснабжения и водоотведения Fairbanks Morse (США) и Nijhuis (Голландия). Обе компании входят в международную корпорацию Pentair Water, с которой «Кронштадт» успешно сотрудничает в течение пяти лет, поставляя на российский рынок центробежные насосы Augora (США).

В линейку поставок «Кронштадт» войдут насосы двухстороннего всасывания (горизонтальные и вертикальные), вертикальные турбинные насосы, пропеллерные осевые а также погружные и полупогружные насосы для сточных вод производства Pentair Water. Корпорация Pentair – диверсифицированная промышленная группа, в структуру которой входят компании-производители агрегатов и компонентов для перекачивания, обработки, накопления и хранения воды, занимающие лидирующие позиции в своей отрасли. Главный офис находится в г. Миннеаполис (штат Миннесота, США).



Компания «Кронштадт» выводит на российский рынок новый бренд промышленных горелок модели HC производства Lanemark International (Великобритания).

После завершения крупной поставки горелок Lanemark на ОАО «Уфа-Нефтехим» (ГК «БашНефть») компания «Кронштадт» заключила дилерское соглашение с английским производителем оборудования для нефтегазового комплекса Lanemark International. Эта компания с 1981 года является одним из лидеров на рынке нагревателей для нефтехимии, нефтепереработки и родственных отраслей. Уникальная головка матричного типа Thermimax обеспечивает оптимальное смешивание топлива с воздухом и чистое, продуктивное и стабильное сжигание газа при различных условиях эксплуатации. На сегодняшний день ООО «Кронштадт» имеет разрешение Ростехнадзора и сертификат соответствия линейки горелок HC техническому регламенту ГОСТ-Р.



Компания «Кронштадт» начала сотрудничество с одним из важнейших подразделений южнокорейского гиганта Hyundai Heavy Industries – HYUNDAI Corporation.

В середине лета в Санкт-Петербурге состоялась встреча делегации Hyundai Corporation и морского департамента «Кронштадт», на которой обсуждались вопросы о предстоящем сотрудничестве. Партнерские отношения между компаниями могут способствовать выведению на российский рынок судового оборудования корейского производителя, так как сегодня по данному направлению Hyundai дистрибьюторов в России не имеет. Как представитель HC «Кронштадт» будет предлагать Клиентам: четырехтактные главные и вспомогательные двигатели для морских пропульсивных установок и дизель-генераторов; системы очистки балластных вод; носовые подруливающие устройства и винторулевые колонки; гребные винты и валопроводы; судовое электрооборудование, системы судовой автоматики и грузовые насосы.



Департамент металлообрабатывающего оборудования ГК «КРОНДЕ» расширяет линейку поставок листогибочного оборудования. Теперь среди поставщиков – известная итальянская компания Imcar (Италия).

Imcar s.r.l. – один из старейших производителей вальцов в Италии. Сегодня в линейке компании а 3- и 4-валковые гидравлические листогибочные машины, работающие как с тонким, так и толстым листом, машины вертикального и горизонтального исполнения, а также 4-валковые машины с высоким уровнем автоматизации. С развитием рынка и увеличением конкурентоспособности, Imcar начинает производство 2-валковых машин с нижним полиуретановым валом, чтобы предоставлять своим клиентам полный спектр необходимого оборудования. В течение последних 20 лет Imcar s.r.l. ведет совместные разработки с компанией Comas, профилегибы производства которой также поставляются компанией «Кронштадт».

## EXEN – первая российская марка оборудования в линейке поставок ГК «КРОНДЕ»

Компания «Кронштадт» поставляет на российский рынок сложное промышленное оборудование и традиционно ориентируется на мировых производителей. Российская промышленность еще не вполне оправилась от постсоветского кризиса, и отечественные аналоги, к сожалению, часто оказываются неконкурентоспособными. ООО «ЭКСЕН» (производитель металлообрабатывающего оборудования марки EXEN) – одно из немногих счастливых исключений. Компания была основана в 2006 году на базе Богородского Машиностроительного Завода (Нижегородская область) и прочно зарекомендовала себя как надежный поставщик станков для предприятий ОПК, машиностроительной, судостроительной, рыбопромысловой, нефтегазовой, транспортной отраслей.



Переговоры между «Кронштадт» и «Эксен», центральный офис ГК «КРОНДЕ», Санкт-Петербург

О секрете успеха, планах на будущее, перспективах сотрудничества с компанией «Кронштадт» и группой компаний «КРОНДЕ» корреспондент «Кроники событий» побеседовал с генеральным директором «ЭКСЕН» А.Н. Асташкиным.

– Александр Николаевич! Компания «ЭКСЕН» основана на базе классического советского оборонного завода. Расскажите немного об истории предприятия.

– Да, Богородский Машиностроительный Завод был основан еще во время Великой Отечественной войны – в 1941 году и дал фронту 3500 боевых машин. После войны завод был передан Министерству судостроительной промышленности и стал выполнять заказы ВМФ. Многолетняя напряженная трех поколений жителей Богородска сформировала уникальный коллектив высококвалифицированных рабочих, технологов, конструкторов, что дало возможность очень быстро освоить и наладить серийное производство обрабатывающих центров с ЧПУ. Опыт коллектива завода позволил в кратчайшие сроки наладить и выпуск технологически сложного металлорежущего оборудования, а затем и универсальных токарно-винторезных станков Б16Д25, которые выпускаются с 1988 года.

С 1 января 1997 года ПО «Богородский Машиностроительный Завод» стал ОАО «БМЗ». С 2000 года был взят курс на расширение номенклатуры и концентрацию на производстве станков с ЧПУ.

– С какой целью создавалась компания «Эксен»?

– ООО «ЭКСЕН» было основано в 2006 году. Это торгово-производственная компания, основной целью которой стало не только производить качественное и доступное по цене оборудование силами ОАО «БМЗ», но и наладить диалог с покупателем, понять его реальные запросы, внедрить современную систему продвижения на рынке.

На начальном этапе развития «ЭКСЕН» нашими основными задачами были создание эффективной бизнес-модели и оптимизация производственного процесса для достижения реальных результатов – создания конкурентоспособного продукта и его успешного маркетинга.

«ЭКСЕН» сплотила амбициозную команду профессиональных менеджеров, инженеров, конструкторов и специалистов с многолетним опытом в сфере станко- и машиностроения.

Сегодня «ЭКСЕН» осуществляет сборку и поставку в России металлообрабатывающего

оборудования под торговой маркой EXEN. В 2007 году станки EXEN были удостоены почетной награды «Товар года» в специальной номинации «Лучшие станки России».

Основная задача компании на данном этапе – развитие сети региональных сервисных центров по всей территории РФ для максимальной быстрой обработки запросов Клиентов из всех регионов.

Компания планирует постоянно расширять номенклатуру производимого оборудования в соответствии с потребностями рынка.

– Как, в отличие от многих советских заводов, удалось организовать современное производство?

– Основным принципом, позволившим сохранить производственный потенциал и увеличить объемы выпускаемой продукции, стал принцип международной кооперации. То, что нас спасло, – это концентрация усилий и постоянное совершенствование того, что мы можем делать лучше всех.

Наше предприятие максимально сконцентрировалось на своей ключевой компетенции – сборке и внедрении станков в эксплуатацию, тестировании и сертификации, адаптации каждого станка под задачи и условия Заказчика. В течение долгих пяти лет компанией «ЭКСЕН» велась работа по подбору поставщиков комплектующих высокого качества, партнеров по подготовке и обновлению метрологической базы. «На выходе» каждый станок проходит испытание по утвержденным программам в соответствии с ГОСТ.

Все оборудование также подвергается контролю круговой интерполяции. На точность позиционирования и повторяемости станки EXEN проверяются с помощью лазерного тестового прибора и системы Ballbar QC-10 фирмы Renishaw.

– Как появился бренд EXEN?

– EXEN – аббревиатура словосочетания Expert Engine (вольный перевод – эксперты в машинах). Эксперт (от лат. expertus – опытный) – это профессионал высокого класса, которого привлекают для решения самых сложных производственных задач, и именно такой мы видим свою компанию.

Наши правила – правила экспертов:

- Наше основное конкурентное преимущество – непрерывное совершенствование и движение вперед
- От остальных отличает нас нестандартный взгляд на вещи. Мы всегда задаем вопрос «Как сделать это иначе?»
- Первенство – это когда клиенты считают, что работать с нами выгоднее, удобнее и комфортнее, чем с другими компаниями
- Если для эффективных действий нам не хватает знаний, мы ищем тех, у кого они есть. Так мы становимся сильнее

– Как Вы видите сотрудничество с «Кронштадт»?

– Одной из особенностей работы «ЭКСЕН» является грамотный подход к сервисному обслуживанию поставляемого оборудования. Наша компания ориентирована на долгосрочное сотрудничество со всеми своими заказчиками. Поэтому мы уделяем повышенное внимание сервисным работам и предлагаем нашим клиентам широкий спектр сервисных услуг и гарантийного сопровождения.

Мы считаем задачей первоочередной важности обеспечение наших клиентов квалифицированной технической поддержкой в максимально короткие сроки. Поэтому для нас принципиально, что бы наши сервисные партнеры находились в непосредственной близости от наших заказчиков. Кроме сервиса мы заинтересованы во взаимном расширении своего предложения рынку и создании дополнительных возможностей для бизнеса и для удовлетворения потребностей наших клиентов.

Таким образом, сначала мы планируем произвести сертификацию сервис-инженеров «Кронштадт» для выполнения пусконаладочных, гарантийных, регламентных и претензионных работ. Также стратегия сотрудничества предусматривает взаимное партнерство. Вы представляете нашу продукцию, мы представляем вашу.

– По какому критерию выбрали «Кронштадт» в качестве партнера?

– Наличие опыта работы с оборудованием, наличие квалифицированного персонала, наличие сервис-центра в Северо-Западном ФО, возможность сотрудничества по нескольким направлениям: станкостроение, судовая техника, сервис.

– Какова Ваша стратегия развития бизнеса?

– В перспективе мы видим себя международной компанией, это дает неоспоримые преимущества при расширении рынка сбыта и укреплении позиций на российском рынке. Для этого мы открываем представительства в различных странах, в первую очередь в Евросоюзе. В ближайшем будущем открытие компании EXEN GmbH в Германии, основными функциями которого будут работа с поставщиками, разработка новых конструкторских решений европейского качества, работа с покупателями в Евросоюзе и других странах. Те же функции, но с другой географией будет иметь представительство в Словакии – EXEN International. На его базе планируется создание демонстрационного зала. Офис в Тайване будет выполнять функции работы с поставщиками и контроля выполняемых ими заказов. Ведутся переговоры об открытии представительств в Турции и организации дилерской сети в Индии.

Мы видим много общего между ООО «Эксен» и ГК «КРОНДЕ», как по стратегии развития, так и по философии бизнеса. Поэтому мы уверены, что нас ждет долговременное, плодотворное, взаимовыгодное сотрудничество.

## Счастлив тот, кто счастлив у себя дома

**Центральное Агентство Недвижимости (ЦАН) – старейшая компания группы компаний «КРОНДЕ». Она была основана в 1994 году и скоро отметит двадцатилетний юбилей. За многие годы профессиональной деятельности Агентство приобрело огромный практический опыт, который позволил ему помочь бесчисленному множеству людей обрести свой дом. Об основных вехах истории ЦАН, методах работы агентства, отношении к Клиенту рассказывает исполнительный директор – Римма Шталь.**



Римма Шталь, исполнительный директор ЦАН

**– Римма Николаевна. ЦАН – одно из первых петербургских агентств недвижимости. Как удалось «держать марку» два десятилетия?**

– Вскоре после начала своей работы в Санкт-Петербурге Центральное Агентство Недвижимости стало занимать лидирующие позиции среди риэлторских компаний города, потому что мы активно развивали компанию на новом рынке, правила на котором создавались по ходу игры. Через 3 года штат агентства уже насчитывал порядка 700 сотрудников.

Компания стала действительным членом Российской Гильдии Риэлторов, Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга

и Ленинградской области и Гильдии риэлторов Санкт-Петербурга. Вся документация, разработанная в то время в Центральном Агентстве недвижимости, прошла независимую экспертизу в Санкт-Петербургской Городской Коллегии адвокатов. Сегодня она активно используется на риэлторском рынке города не только нашей компанией, но и другими участниками рынка.

В 2006 году Агентство начало заниматься девелоперской деятельностью – строительством торгово-развлекательных центров и коттеджных поселков. Так в структуре ЦАН была создана Инвестиционно-строительная группа «ЦАН – девелопмент».

В 2011 году ЦАН вошло в состав группы компаний «КРОНДЕ», и это дает Агентству дополнительное преимущество: компании из разных сфер бизнеса, объединенные единой стратегией управления, более маневренны. Особенно важно это для таких рынков, как недвижимость, где достаточно серьезные изменения конъюнктуры могут происходить в очень сжатые сроки.

Сегодня ЦАН предоставляет полный спектр услуг, связанных с операциями в сфере не-

движимого имущества: от поиска и сдачи в аренду квартир в Санкт-Петербурге и ближайших пригородах до выгодных инвестиционных вложений в недвижимость.

**– Есть ли какие-то особые принципы, которыми Агентство руководствуется в работе?**

– Статус одной из ведущих риэлторских компаний Санкт-Петербурга и Ленинградской области налагает на нас особую ответственность. В ЦАН обращаются не просто, чтобы купить, сдать или продать квартиру или дом. Клиенты ждут от наших агентов высочайшего профессионализма, неравнодушного отношения, стремления найти действительно лучший вариант при подборе жилья. Мы взаимодействуем с нашими клиентами, проявляя понимание и уважение, искренне заботясь об их благе.

ЦАН не является компанией, которая спешит внедрить все новомодные течения, возникающие в настоящее время на рынке риэлторских услуг. Только годами проверенное, только самое надежное может быть использовано. Мы не ставим экспериментов на своих клиентах, мы помогаем людям решить одну из важнейших проблем человека – обрести свой дом.

**– Как сегодня развивается ЦАН?**

– Оставаясь успешной риэлторской компанией, ЦАН уже стремится к чему-то большему, нежели операции с куплей, продажей и арендой недвижимости. Это продиктовано как новой стадией развития рынка, так и тем, что бизнес должен постоянно идти вперед, чтобы не наступила стагнация, а затем регресс.

Мы уже упоминали, что с 2006 года Центральное Агентство Недвижимости зани-

мается девелопментом. На сегодняшний день мы приступили к реализации двух инвестиционных проектов – «Тосно» и «Коновалово».

Проект «Тосно» предусматривает освоение территории площадью 24 га для строительства жилого комплекса на участке земли, вплотную примыкающей к городской квартальной застройке г. Тосно. Земельный участок находится в зоне малоэтажной жилой застройки, обеспеченной всеми необходимыми коммуникациями. Это очень перспективный проект, благодаря хорошей транспортной доступности участка и развитой инфраструктуре района. Динамично развивающаяся в Тосно промышленность создает дополнительные рабочие места, что делает проект инвестиционно привлекательным для решения жилищных проблем работодателей при необходимости дополнительной занятости.

Наш второй проект - «Коновалово» - предусматривает освоение территории под застройку индивидуальными односемейными домами общей площадью 16,67 га, расположенной к югу от населенного пункта д. Малое Коновалово в Ломоносовском районе Ленобласти.

Предпосылки для формирования жилой зоны налицо - уникальная природа, близость Финского залива и КАД, богатое историческое наследие. Мы приглашаем производителей, инвесторов и строительных организации принять участие в проекте.

Я вижу будущее Центрального Агентства Недвижимости как лидера отрасли, не только успешного с финансовой точки зрения, но и служащего примером этичного бизнеса. Сегодня репутация играет важнейшую роль, и, будучи флагманом риэлторско-девелоперского направления группы компаний «КРОНДЕ», мы и дальше будем поддерживать самые высокие профессиональные стандарты в своей работе.

## Важнее всего – видеть на шаг вперед

**Управляющая Компания «КРЕДОР» представляет инвестиционно-девелоперское направление группы компаний «КРОНДЕ». «КРЕДОР» успешно занимается управлением инвестициями и активами в недвижимости и промышленности, а также соинвестированием проектов, реализуемых сторонними организациями.**

ЗАО «КРЕДОР» основано в 2007 году, но история компании берет свое начало в 2006, когда Центральное Агентство Недвижимости – флагман риэлторского направления группы «КРОНДЕ», начало заниматься девелоперской деятельностью: строительством торгово-развлекательных центров и коттеджных поселков. Специально для этого в структуре ЦАН была создана инвестиционно-строительная группа «ЦАН – девелопмент».

В 2007 году развитие этого сектора бизнеса было продолжено, и для решения новых задач была создана управляющая компания «КРЕДОР». Компания оказывает услуги по комплексному освоению территории и реализации строительных проектов от приобретения земельного участка до сдачи законченного объекта в эксплуатацию.

Пять лет – не такой уж долгий срок, но за это время «КРЕДОР» приобрел достойную репутацию на российском и даже международном рынке. В 2010 году компания заявила о себе на ведущей европейской специализированной выставке торговой

недвижимости и розничных сетей MAPIC (Канны, Франция), и деловые контакты, завязанные на Лазурном Берегу, позволили «КРЕДОРУ» реализовывать по-настоящему интересные проекты.

Иностранные партнеры, такие, как Colliers International, GWA Sawyer, Liebrecht&Wood, Ernst&Young, Spectrum, доверяют УК «КРЕДОР» как компании с непривычно Западной философией ведения бизнеса – прозрачной отчетностью, открытостью новому, пониманием бизнес-этики и социальной ответственности.

В разные периоды деятельности «КРЕДОР» занимался реализацией различных проектов, таких как: управление промышленными активами предприятия, являющегося крупнейшим производителем ПЭТ-преформ по Северо-Западному региону, организация системы продаж новейшего строительного материала «ISOFORM» и поиск клиентов по территории РФ, управление несколькими участками земли в Ленинградской области и получение технических условий по водо-, газоснабжению и электричеству для этих участков, организация реконструкции ряда зданий на территории Санкт-Петербурга и их запуск в работу».

Несколько месяцев назад был доведен до стадии завершения проект («Магнитогорская») по оказанию комплекса услуг по организации перепланировки бывшей насосной станции, а в действительности полуразрушенного здания, в автомоечный комплекс на 4 поста. Была проведена работа

по сбору всей необходимой документации на различных стадиях, ведение предпроектных, проектно-изыскательных работ, ведение всех необходимых согласований и получение разрешительной документации, работа с проектировщиком, проведение тендеров, контроль за ведением строительно-монтажных работ, поиск арендаторов, прохождение экспертизы.

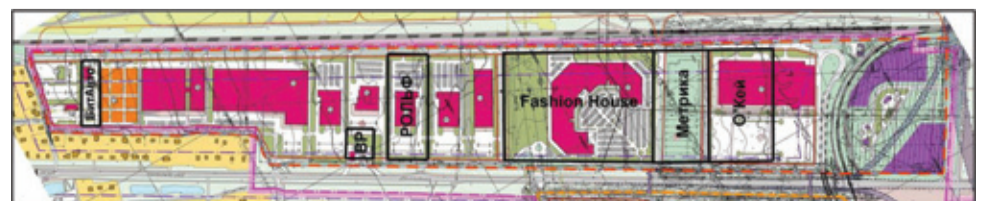
Самый масштабный проект «КРЕДОРА» на сегодняшний день – управление развитием торгово-промышленной зоны площадью около 40Га, расположенной вдоль Таллинского шоссе, напротив поселка Горелово. Уже закончено строительство центра по продаже и обслуживанию автомобильного

транспорта для компании ООО «БитАвто». В ближайших планах выступить в качестве технического заказчика по нескольким проектам на данной территории, а также реализация собственного проекта центра обслуживания и торговли автомобильными товарами и аксессуарами.

Также совместно с компанией Liebrecht&Wood «КРЕДОР» занимается строительством первого в Санкт-Петербурге торгового комплекса формата outlet - Fashion House - общей площадью 26 000 кв.м. Проекты FH признаны лучшими outlet центрами в Европе по версии EuropaProperty. Общий объем инвестиций в проект более 60 млн.евро.



Fashion House



Проект УК «Кредор» – Таллинское шоссе

**«Наша цель - обеспечить наиболее эффективное использование финансовых активов наших клиентов с учетом текущей и прогнозной ситуации во всех сегментах рынка недвижимости. Мы должны всегда видеть на шаг вперед. Поэтому быть частью многопрофильной группы компаний с представительствами в США и Германии – большое преимущество «КРЕДОРА». Мы имеем больше возможностей для комплексного анализа экономической ситуации как в России, так и за рубежом. Как следствие наши прогнозы рыночных тенденций оказываются более точными, чем у конкурентов»,** – комментирует генеральный директор компании Петр Сколов.

# «Трубы победы» звучат для каждого!

Замечательный военно-патриотический проект «Трубы победы», посвященный празднованию 200-летнего юбилея победы в Отечественной войне 1812, наконец обрел материальную форму. Огромная совместная работа Российского Рогового Оркестра и группы компаний «КРОНДЕ»: поиски музыкального материала в архивах, создание партитур, организация репетиций и сложнейшей студийной записи – увенчалась успехом. Уникальный альбом русских военных маршей эпохи начала 19 века «Трубы победы» выпущен на компакт-диске! В аутентичном роговом звучании марши изданы впервые в истории мировой звукозаписи.



Группа компаний «КРОНДЕ» как генеральный партнер коллектива приняла самое деятельное участие в подготовке программы, оказывая Оркестру помощь на всех этапах пути к созданию альбома. Сами роговые инструменты, на которых музыканты играют свои марши, созданы в Мастерской KRONDE – единственной мастерской по производству роговых инструментов. Теперь, когда альбом «Трубы победы» можно приобрести в любом петербургском музее, а программу услышать на многих концертных площадках Северной столицы и других городов России и мира, «Трубы победы» звучат для каждого!

Еще одна составляющая многопрофильного проекта «Трубы победы» – научно-популярная книга петербургского историка Бориса Кипниса «Славный 1812» – также вышла во многом благодаря усилиям ГК «КРОНДЕ». Наука и искусство – две стороны единого целого. Развитие цивилизации невозможно как без одного, так и без другого. Поэтому участвовать в «исторической» составляющей проекта «КРОНДЕ» считает для себя не менее важной задачей.

**«Мы очень благодарны своему партнеру – группе компаний «КРОНДЕ» – и ее руководителям за то, что они не ограничились спонсорским участием**

**в проекте «Трубы победы». Они по-настоящему жили проектом, так же, как и Российский Роговой Оркестр. Начав сотрудничество с «КРОНДЕ», мы встретили глубокое понимание своей идеи о том, что преемственность национальных культурных традиций должна стать основой самосознания российского народа в 21 веке. Поддержка «КРОНДЕ» позволила нам реализовать свою мечту – создать программу «Трубы победы» и издать альбом на диске! Еще несколько лет назад такое казалось нам невозможным»,** – комментирует дирижер и художественный руководитель Российского Рогового Оркестра Сергей Поляничко.

Большое значение имеет то, что сегодня столь самобытные проекты поддерживаются на государственном уровне. «Трубы победы» курируют Министерство Культуры и Министерство Обороны Российской Федерации. К тому же, проект обратил на себя внимание и был высоко оценен Общественным советом по содействию Государственной комиссии по подготовке к празднованию 200-летия победы России в Отечественной войне 1812 года и занимает в торжественных мероприятиях достойное место.

*Российский Роговой Оркестр – музыкальный коллектив из Санкт-Петербурга, возродивший утраченную традицию исполнения исконно русской Роговой музыки, жанр которой появился в императорской России в середине 18 века. Звучание Роговой музыки подобно органу, а аналогов ее исполнения в мире не существует.*

*Уникальность Рогового Оркестра кроется в его внутренней организации. Один музыкант может извлечь всего одну ноту из рога, на котором играет. Только при совместном музицировании отдельные ноты связываются и превращаются в цельное художественное произведение. С 2011 года генеральным партнером коллектива и всех его проектов является группа компаний «КРОНДЕ».*

**«Как бизнесмен я хорошо понимаю, что компания не может быть успешной и эффективной без объединяющей всех сотрудников идеи. Российскому обществу сегодня как никогда нужен этот общий культурный стержень, способный всех сплотить. Я очень рад, что группа компаний «КРОНДЕ» принимает участие в проекте «Трубы Победы», который в столь красивой художественной форме напомнит людям о великом подвиге, совершенном жителями нашей страны двести лет назад»,** – отметил генеральный директор ГК «КРОНДЕ» Сергей Иванович Сухачев.

С тех пор, как 5 апреля 2012 года в Мальтийской Капелле Санкт-Петербурга состоялась торжественная презентация проекта, Российский Роговой Оркестр много гастролировал и представил новую программу во многих городах России.

Марши эпохи отечественной войны 1812 года прозвучали на Культурной Олимпиаде в Сочи, на праздновании Дня славянской письменности в Кремле, на Торжественном благотворительном приеме в Эрмитаже, на открытии выставки в Государственном историческом музее в Москве и других концертных площадках страны.

Гала-концерт, посвященный Дню славянской письменности и культуры, а также празднованию 1150-летия со дня основания Русского государства, состоялся в Государственном Кремлевском Дворце 24 мая 2012 года. Российский Роговой Оркестр исполнил марш Преображенского полка.

29 июня 2012 года в Государственном Эрмитаже состоялся VII ежегодный, ставший уже традиционным, Торжественный благотворительный прием, который в этом году посвящался 200-летию победы в Отечественной войне с Наполеоном. Концертная часть вечера была открыта выступлением Российского Рогового Оркестра.

Пожалуй, самое яркое летнее выступление Российского Рогового Оркестра – на Культурной олимпиаде в Сочи, где, если судить по восторженному приему зрителей, коллектив был удостоен золотой медали. Яркое выступление необыкновенного музыкального коллектива произвело сильное впечатление как на публику, так и на прессу.

**«Рога (старинные духовые музыкальные инструменты) эффектно завершили набег москвичей и петербуржцев на Сочи. Выступление уникального оркестра проходило в рамках многодневной программы Live Site – серии разнообразных по жанру бесплатных концертов на открытом воздухе. Концерты сопровождаются видеотрансляциями в режиме online с лондонской Олимпиады. Так что оации аудитории, адресованные вступлению рогового оркестра, совпали с уверенной победой российских волейболистов над американцами»,** – написал в своей статье корреспондент Московского Комсомольца. Репортер ВЕСТЕЙ в своем материале уделил внимание истории роговой музыки:

**«И Чайковского, и Вивальди – практически все – можно сыграть на охотничьих рожках. Это**

*Альбом «Трубы победы» представляет собой хронологически выстроенную последовательность маршей гвардейских и армейских полков, принимавших участие и отличившихся в боях и сражениях в период с 1799 – 1812 гг.:*

*Суворов А.В. Итальянский поход.*

1. *Марш 17-й пехотного Его Императорского Высочества Великого Князя Владимира Александровича Архангелогородского полка*

*Аустерлиц.*

2. *Марш Кавалергардского Ее Величества Государыни Императрицы Марии Феодоровны полка.*

*Фридрихланд.*

3. *Марш Конного Лейб-гвардии полка.*

*Неман.*

4. *Марш Лейб-гвардии Казачьего Его Величества полка.*

*Клястицы.*

5. *Марш Лейб-гвардии Павловского полка.*

*Смоленск*

6. *Марш Лейб-гвардии Семёновского полка.*

*Бородино.*

7. *Марш Лейб-гвардии Измайловского полка.*

*Тарутино (ополчение)*

8. *Народная песня (Ах ты степь широкая...)*

*Малый Ярославец.*

9. *Марш Томского пехотного полка*

*Партизаны.*

10. *Марш Ахтырского 36-й гусарского полка.*

*Красное.*

11. *Марш Лейб-гвардии Финляндского полка.*

*Березина*

12. *Марш Лейб-гвардии Преображенского полка.*

*Бегство Наполеона. Конец войны.*

13. *Коль славен наш Господь в Сионе (Бортиянский Д.С.)*

**сродни любому музыкальному духовому инструменту. Но дело в том, что сами эти инструменты и такой оркестр впервые появились в Санкт-Петербурге в 1751 году. Произошло это лишь потому, что Семен Кириллович Нарышкин решил позабавить императрицу Елизавету во время охоты»,** – рассказывает художественный руководитель Российского рогового оркестра Сергей Поляничко.

Забава со временем превратилась в искусство, которое в России процветало вплоть до второй половины 19 века, но с отменой крепостного права исчезло. Возродить роговую музыку в 2006 году решил петербуржец Сергей Поляничко.

**«Принцип игры в роговом оркестре, который пришел к нам из 18 века, такой: один человек может играть только одну ноту, – рассказывает руководитель коллектива. – Самый большой инструмент, который мы привезли в Сочи, где-то 2,75 метров в длину. Это нота до».**



Георгиевская Ассамблея