



Интервью с Борисом Шульманом, директором по продажам в Россию/Украину/Казахстан/СНГ компании Uzina Utz AG



## UZIN – ИСТОРИЯ УСПЕХА

Компания Uzina была основана в 1911 г. и отметит через два года, в 2011 г., 100-летний юбилей. За это время был пройден путь от оперирующего на немецком рынке производителя клеев и выравнивающих масс для укладки напольных покрытий до группы Uzina Utz, объединяющей более чем 30 компаний, работающих во всех странах Европы, Турции, Китае и Юго-Восточной Азии, США и предлагающей материалы и технологии для устройства полов. Центральный офис группы Uzina Utz находится в г.Ульм на юге Германии.

**Н**аиболее динамичное развитие приходится на последние 15-20 лет, во многом это связано с началом активной работы в экспорте после преобразование фирмы в 1997 г. в акционерное общество открытого типа и последовавшего за этим приобретения ряда фирм, предлагающих материалы и технологии по укладке напольных покрытий. Начиная с 2000 г. в группу Uzina Utz были интегрированы следующие компании: Wolff (Германия) с программой измерительного оборудования по контролю параметров основания, ручного инструмента и оборудования для укладки напольных покрытий; Pallmann (Германия), производитель лаков, масел для паркетных по-

лов, насчитывающая более чем 100-летнюю историю; Unipro (Голландия), производитель эпоксидных и полиуретановых полов. В последнее время были приобретены фирмы Sifloor (Швейцария), производящая клеящие пленки для укладки напольных покрытий, а также компания RZ, выпускающая средства по уходу за всеми типами напольных покрытий, паркета и плитки.

Это позволило создать уникальный блок компаний, предлагающих полный комплекс материалов и технологий для устройства полов.

В настоящее время Uzina Utz AG, насчитывающая более 800 сотрудников в 35 странах, с общим оборотом в 2007 г. свыше 166 млн евро. По мнению большинства участников рынка, является одним из лидеров европейского рынка в области материалов и технологий по укладке напольных покрытий.

**ФРМ: Когда компания вышла на российский рынок?**

**Б. Ш.:** Мы работаем на российском рынке с 1995 года, активная работа ведется с 1999 года.

Это прежде всего было связано с появлением на российском рынке новых для того времени типов напольных покрытий, которые требовали профессиональной укладки. В настоящий момент мы работаем на российском рынке со всеми нашими брендами.

**ФРМ: Что позволило компании закрепиться на российском рынке и успешно работать на протяжении многих лет?**

**Б. Ш.:** Безусловно, наша программа материалов премиум-класса для укладки паркета, спортивных покрытий, текстильных и эластичных напольных покрытий стала востребована на российском рынке, где в высоком сегменте рынка ставится очень высокая планка к уровню отделочных работ. Поэтому мы с самого начала при формировании нашей дистрибуционной политики сделали акцент на компании, занимающиеся контрактными покрытиями премиум-сегмента.

В тоже время, мы отдавали себе отчет, что для успешной работы требуется учитывать специфику российского строительного рынка. В отличие от стран Западной Европы, где

укладчики напольных покрытий в значительной мере влияют на принятие решения по выбору материалов для укладки напольных покрытий (а профессии укладчика напольных покрытий или паркетчика обучаются в рамках специального среднего образования), и где сформированы структуры специализированной оптовой торговли в области напольных покрытий, в России ситуация выглядит несколько иначе. На решение о выборе клеев, нивелирующих масс и прочих материалов влияют укладчики, генподрядчик, архитектор, а иногда и непосредственно заказчик.

Мы с самого начала позиционировали себя как фирму, ориентированную на премиум-сегмент рынка, работаем с профессиональными укладчиками, строим работу с архитекторами, проектировщиками, разработчиками нормативной документации

Мы придаем большое значение проведению семинаров с визуальной демонстрацией наших материалов как в России, так и в Германии, где регулярно проводим семинары для фирм-партнеров, участвуем в выставках и семинарах для архитекторов.



**FPM:** Расскажите о производственных мощностях, действующих на заводах компании.

**Б. Ш.:** Помимо находящегося в г. Ульме (Германия) завода Uzin по производству нивелирующих масс и клеев, заводы расположены во Франции, Польше, Словении, Китае и Индонезии. Мы рассматриваем различные стратегии по расширению нашего присутствия на российском рынке, и одна из них, безусловно, связана с производством в России.

**FPM:** Расскажите о продуктовой линейке вашей компании.

**Б. Ш.:** Под маркой Uzin мы предлагаем материалы для ремонта и подготовки основания, нивелирующие массы, клеи для паркета, ПВХ, натурального линолеума, текстильных, резиновых и спортивных покрытий.

Под маркой Codex в нашей программе представлены материалы для укладки керамической плитки, стеклянной мозаики и природного камня.

Под маркой Pallmann лаки и масла для паркета (в настоящий момент мы начинаем выводить марку Pallmann на российский рынок, так как до сих пор паркетные лаки предлагались в России исключительно под маркой Uzin).

Марка Qeshfloor охватывает эпоксидные и полиуретановые полы.

Марка Wolff – инструменты и оборудование для укладки напольных покрытий.

Марка RZ – средства по уходу и очистке всех типов напольных покрытий.

**FPM:** Какое место в деятельности компании занимают научно-исследовательские разработки?

**Б. Ш.:** Около 12 % всех сотрудников заняты в данном секторе. Мы придаем большое значение как новым разработкам, так и проявляем гибкость к разработкам и специальным продуктам, востребованным на разных рынках.

К новым разработкам можно отнести новое поколение нивелирующих масс с повышенным выравнивающим эффектом Level Star, например Uzin NC 170 Level Star, паркетные лаки на основе нано-технологий. Для российского рынка были разработаны специальные продукты, такие как морозоустойчивый клей для ПВХ-покрытий Uzin KE 2008 Arctic, особый клей для искусственной травы, клеи для паркета, например Uzin MK 69 или Uzin MK 61.

**FPM:** Расскажите о наиболее интересных объектах и проектах в России, на которых применялась продукция вашей компании?

**Б. Ш.:** За все прошедшие годы материалы Uzin применялись на множестве объектов в России, поэтому я назову наиболее зна-



чимые за последнее время: новый корпус больницы МГУ, где укладывалось каучуковое покрытие; центральный офис немецкого концерна Bayer в Москве; Мерседес Плаза на Ленинградском проспекте (тестильные покрытия в офисной части); офисные помещения концерна General Electric в Москва Сити, где проводилась укладка ковровой плитки.

**FPM:** Какой вид продукции вашей компании пользуется у российского потребителя наибольшей популярностью?

**Б. Ш.:** Наибольшей популярностью у российского потребителя пользуются материалы из нашего верхнего сегмента. Это, в первую очередь, полиуретановые клеи для паркета Uzin MK 92S, а также универсальный клей для паркета Uzin MK 73, высокопрочные нивелирующие массы Uzin NC 170, универсальный клей для ПВХ- и резиновых покрытий Uzin KE 2000S, пароизолирующие, упрочняющие эпоксидные грунтовки Uzin PE 460 и PE 480, паркетные водные лаки и масла.

**FPM:** Ваш прогноз развития отрасли на ближайшие несколько лет, с учетом экономического кризиса не только в России, но и во всем мире?

**Б. Ш.:** Безусловно строительная отрасль сильно затронута экономическим кризисом: усложнение условий, удорожание кредитов и сокращение объемов финансирования уже привели к падению объемов строительства. При этом в России наблюдается различная

картина в трех основных сегментах: в частном строительстве, в бюджетном строительстве и в области коммерческой недвижимости, которая в наибольшей степени затронута проблемами кредитования.

При сокращении объемов, в России будет наблюдаться серьезное перераспределение рынка. Причем наибольшие проблемы будут испытывать фирмы, зависимые в значительной мере от кредитных средств. По сегментам будет происходить замещение импорта в среднем ценовом сегменте российским производителем, средний сегмент будет затронут в наибольшей степени.

Пик экономического кризиса придется в строительстве на 2010 год, так как внутренняя отделка будет проводиться на объектах, начатых в 2009 году. В этом году следует ждать завершения объектов, начатых еще в прошлом, 2008 году. С 2011 года ситуация начнет выправляться.

Тем не менее, мы оптимистично смотрим в будущее, видим большие перспективы развития на российском рынке, где спрос на профессиональные материалы и технологии по укладке напольных покрытий неуклонно растет.

*Беседовал Роман Хабургаев*