

Приоритеты Nestro:

производительность, экологичность и экономичность



Томаш БАЛЧЕРЗАК (Tomasz BALCERZAK), директор Восточного отделения компании NESTRO: «У многочисленных клиентов Nestro находится в эксплуатации широчайший спектр нашего оборудования. Но практически нет одинаковых систем и технических решений. Nestro всегда адаптирует свои установки к конкретным условиям заказчика. Понятно, что у каждого предприятия — свои предпочтения, а идеальных решений не существует. Как нет идеальных людей и идеальных станков. Любое оборудование имеет свои плюсы и минусы. Разумный потребитель, естественно, с помощью специалистов, должен суметь найти компромисс между желаемым и возможным на основе того, что в данный момент для него важнее»

2017 год — юбилейный для нашей компании. Осенью Nestro Lufttechnik GmbH отмечает свое сорокалетие. Это определенный рубеж. Повод для оценки пройденного пути, осмысления достигнутого и составления планов на будущее. Кроме того, в этом году Nestro Lufttechnik GmbH в двадцатый раз участвовала в выставке LIGNA, организаторы которой отметили это специальной грамотой, высоко оценив многолетнее плодотворное партнерство с нашей компанией.

Естественно, эти круглые даты заставили нас переосмыслить традиционную концепцию размещения, поэтому на этот раз свою экспозицию мы разместили на большом двухэтажном стенде.

В 2017 г. на Ligna Nestro представила свою экспозицию на двухэтажном стенде

■ ТЕХНОЛОГИИ NESTRO И РЕКОРДНОЕ ЧИСЛО ДОГОВОРОВ НА LIGNA 2017

Новый стенд позволил нам более полно продемонстрировать возможности продукции, определяющей сегодняшнее лицо компании и её перспективы. Но не менее важной идеей такого обустройства было стремление разделить потоки посетителей на тех, кто еще только знакомится с NESTRO, и тех, кто уже является нашим клиентом и знает, какие проблемы хочет решить с на-



шей помощью. К концу выставки в нашем портфеле скопилось много заказов. Причем почти 48% из них были от новых заказчиков. И это не может не радовать. Следует отметить, что в этом году интерес посетителей к технологиям и продукции Nestro был как никогда велик. На LIGNA 2017 мы установили своеобразный рекорд по количеству заключенных договоров. Мы смогли предложить незаурядные решения даже тем специалистам, которые на момент общения с нами уже получили технические предложения и от других компаний, но, надеюсь, в итоге склоняются к нашему проекту.

На LIGNA 2017 были представлены новейшие разработки и модернизированные установки, на которые уже есть устойчивый спрос. Внимательный посетитель мог не только оценить уровень продукции Nestro, но и воочию увидеть, что же отличает компанию от остальных производителей высокотехнологичного оборудования для деревообрабатывающих предприятий.

Так, мы презентовали суперновую модель фильтрующих установок производительностью до 200000 м³/час. Она предназначена для очистки воздушной среды производственных участков, обеспечивает отбор запыленного воздуха от станков и возвращает его в помещения без примесей и с минимальной потерей тепла, то есть работает еще и на энергосбережение. Как и все аспирационные комплексы Nestro, она адаптируется к конкретным условиям заказчика, что повышает эффективность его работы.

Продемонстрировали мы и обновленный стенд очистки воздуха в зоне шлифования. Новая установка — более мощная, имеет модульную конструкцию. Ранее она была укомплектована вентилятором производительностью 7500 куб.м/час для работы на стенде площадью 2,4 метра. Новые модификации — для стендов 4,2 метра и 2,6 метра — дают возможность организовать еще два дополнительных рабочих места для шлифовщиков. По конструкции такие стенды просты. Их можно использовать на участках как ручной, так и механизированной шлифовки и окраски. С помощью рециркуляционной системы воздух рабочей зоны очищается до 99,8%, что соответствует экологической норме.

На данное оборудование — большой спрос. Только на выставке мы продали

17 стендов для подразделений шлифовки. Кстати, два года назад на LIGNA четыре такие установки были куплены украинскими предприятиями, в этом году — уже две.

Большим интересом посетителей LIGNA пользовались автоматизированные отопительные котлы NESTRO мощностью от 5 кВт до 4,500 кВт, работающие на древесно-стружечных и других биологических отходах; комплексы для брикетирования и пеллетирования; приточно-вытяжное оборудование для камер финишной отделки продукции.

Были в экспозиции и вентиляторы — сердце аспирации. Они у нас — самые надежные в отрасли. Результаты лабораторных проверок и показатели повседневной эксплуатации разнятся не более, чем на 1%. Их изготавливают в Польше. Всего у NESTRO — более 140 типов вентиляторов, испытанных и проверенных в производственных условиях. Каждый предприниматель найдет в этой номенклатуре то, что подходит ему более всего — и по цене, и по техническим характеристикам. Причем, не один, не два, а до десятка вариантов.

■ БИОЭНЕРГЕТИКА

В Евросоюзе бум интереса к биоэнергетике, можно сказать, прошел. На данный момент постоянный, хорошо прогнозируемый спрос на пеллеты и брикеты присутствует только в группе стран «старой Европы», где ситуация более-менее стабильна и можно планировать продажи на 10, 15 и даже 20 лет вперед.

Конечно, по-прежнему есть фирмы, которым мы продаем оборудование для брикетирования в комплексе с другими установками. Многие предприятия, свя-

занные с деревообработкой, как правило, утилизируют отходы своего производства. Но такого подъема, какой был в 2011–2013 гг., не наблюдается. К тому же, на рынке оборудования для производства брикетов и пеллет достаточно много предложений. В то же время следует отметить, что сам рынок биоэнергетики пока до конца ни юридически, ни экономически не отрегулирован. Это, кроме прочего, влияет на востребованность биотоплива. Однако у нас есть уверенность в том, что данное направление будет развиваться, и запросы на поставку установок для брикетирования отходов пойдут в гору.

■ АСПИРАЦИЯ — «ЛЕГКИЕ» ДЕРЕВООБРАБОТКИ

Зато спрос на оборудование для аспирации не снижается. И не только потому, что без неё невозможно представить ни столярное, ни мебельное производство: NESTRO, благодаря неустанным исследованиям и экспериментам, постоянно выводит на рынок новые решения и продукцию. Например, на сегодняшний день показатель запыленности воздуха, прошедшего через наши фильтры, установленные в помещении цеха, составляет не более 0,1 мг/м³/ч. Кроме того, все аспирационные комплексы компании устанавливаются с учетом тепло- и энергосбережения и обязательно оснащаются установками рекуперации тепла.

В последнее время поступает всё больше заказов на системы, предназначенные для очистки воздуха на участках окраски. Но интерес к ним в разных регионах различен. Например, в Польше, Словакии и Чехии мебельщики бережно относятся к чистоте окружающей среды, поэтому тут хорошо



Дмитрий Помазунов, эксперт отдела продаж ООО «Актив Инжиниринг» — официального представителя NESTRO в России — демонстрирует работу аспирационного оборудования Nestro, предназначенного для участка шлифования



Сергей Артеев, директор «АС-Инжиниринг» — официальный представитель компании Nestro в Украине

продаются аспирационные комплексы для удаления как стружки и древесной пыли, так и лакокрасочного «тумана». А в странах постсоветского пространства предприниматели чаще покупают установки для удаления древесной пыли и стружки, а оснащение для очистки воздуха в зоне окрашивания — гораздо реже, т. к. еще не везде задумываются о культуре производства.

Непростым, но очень интересным для нас рынком является Украина. Здесь мы работаем уже 18 лет. Несмотря на сложные времена, в Украине пользуются спросом стандартные системы аспирации. Украинские покупатели очень требовательны к качеству оборудования. Естественно, все большее внимание заказчики уделяют энергоэффективности оборудования.

На мой взгляд, рынок здесь восстанавливается, Украина развивается, движется вперед, и я надеюсь, что так будет и впредь.

■ СТАРЫЕ И НОВЫЕ РЫНКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Свое оборудование Nestro продает в разных странах мира. Например, только в восточном сегменте европейского рынка в среднем за год компания реализует около 200–250 проектов. Присутствуя на разных рынках, мы обязательно отслеживаем и внешние факторы, влияющие на спрос на нашу продукцию. Так, в странах постсоветского пространства помимо внутренних проблем, связанных с падением производства, на долгосрочных проектах болезненно отражаются колебания курса валют. На общем фоне здесь на данный момент выгодно выделяется Казахстан. В последнее время там растет интерес к биоэнергетике, экономии тепла и, соответственно, — к нашему оборудованию.

А вот Польша и Чехия переживают сейчас настоящий бум производства мебели. Особенно Польша. Поэтому там сейчас существует очень высокий спрос на всё оснащение, необходимое для мебельного предприятия. Из западноевропейских стран наиболее стабильно и устойчиво положение дел в Германии. Здесь универсальные решения Nestro находят самое широкое применение.

■ НЕ ОТСТАВАТЬ ОТ ВРЕМЕНИ

Актуальный тренд наших дней — Индустрия 4.0, нацеленная на тотальную автоматизацию производственных процессов и объединение управления ими в единую систему, широкое использование облачных технологий. Исследовательские центры Nestro уже не первый год способствуют внедрению принципов Индустрии 4.0 как на собственных предприятиях, так и в компаниях заказчиков. В соответствии с ними, например, все процессы, происходящие с момента забора стружки на деревообрабатывающем предприятии от станка и до складирования или брикетирования отходов, уже могут управляться и контролироваться из одного центра. Если на предприятии уже существует система управления, соответствующая Индустрии 4.0, то оборудование Nestro легко интегрируется в неё. Например, еще в 2014 г. такой проект был реализован Nestro для IKEA. В соответствии с принципами Индустрии 4.0 в течение двух последних лет работает наше оборудование и на одном из предприятий в Великом Новгороде.

Подобные технологии мы планируем внедрять везде, где устанавливаем свои системы аспирации. Конечно, это недешево, но, думаю, в ближайшие два-три года данное решение станет стандартным, и мы будем поставлять его своим заказчикам еще в более совершенном виде. Это позволит получать максимальный объем информации практически из каждой точки аспирационной системы, в том числе полную статистику потерь и экономии. Благодаря централизации управления техпроцессами мы можем отследить энергоэффективность каждого отдельного элемента системы, варьировать параметры воздушной среды, контролировать работу вентиляторов или только двигателей. Думаю, скоро многие оценят все преимущества этого. Когда-то и кондиционер в машине считался чем-то особенным, а сегодня он есть в каждом выпускаемом авто.

При работе с клиентом мы стремимся дать ему всегда гораздо больше, чем требуется при поставке и монтаже оборудования. В комплекс наших инженеринговых услуг входят решения, позволяющие существенно экономить энергию и человеческие ресурсы. При необходимости мы можем рассчитать с погрешностью до 5% экономическую эффективность эксплуатации в конкретных условиях заказчика планируемого к покупке оборудования и даже сроки его окупаемости. Естественно, владельцы предприятия должны нам предоставить довольно подробную информацию по выпускаемой продукции, задействованному оборудованию, особенностям техпроцесса.

■ ДВИГАТЕЛИ

Перемены, связанные с повсеместным внедрением принципов Индустрии 4.0, коснутся всех сторон производства. И сегодня, ожидая просто революционных преобразований в некоторых отраслях, мы, в частности, предполагаем вероятность существенных изменений в конструкции электродвигателя — сердца наших аспирационных установок. Что обязательно повлечет замену существующих моделей двигателей на более мощные и менее энергоемкие варианты. И к этому процессу мы уже готовимся, в частности в вопросах снижения потребления электроэнергии. Но рассказывать об этом пока не пришло время.

Думаю, новые электродвигатели вызовут своеобразный переворот не только в масштабах производства Nestro, но и в общемировых.



Оборудованием Nestro были оснащены стенды известнейших производителей деревообрабатывающего оборудования

■ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЧЕСТНОСТЬ КАК ОСНОВА ПАРТНЕРСТВА

Уровень качества оборудования компании подтверждает список ее постоянных заказчиков, с которыми она успешно сотрудничает многие годы. Мы высоко ценим давнее партнерство с ведущими в Германии производителями оборудования для деревообработки и мебельного производства: *HOMAG Group*, концерном *WEINIG*, другими европейскими компаниями. Вот уже 20 лет мы тесно работаем с *IKEA*. Конечно, у неё есть и другие поставщики, но мы всегда стараемся быть вверху её инвестиционного портфеля, предлагая новые технические решения.

Свои отношения с заказчиками, независимо от размера их производства, мы строим на честности и ответственности, предоставляем максимум информации о своих продуктах. Понимаем, что у каждого предприятия — свои приоритеты, а идеальных решений на самом деле не существует. Как нет идеальных людей, идеальных станков. Любое оборудование имеет свои плюсы и минусы. Продавец должен суметь показать разницу между его оборудованием и техникой конкурента, а разумный потребитель — выбрать то, что для него важнее.

Nestro всегда отвечает за качество своей продукции. Для достижения максимального результата мы, если это необходимо, дорабатываем проекты, и если уж по нашей вине происходит сбой, исправляем ошибку, а полученный урок запоминаем надолго. В связи с этим вспоминается один случай, когда одному польскому предприятию мы должны были установить систему беспыль-

ной загрузки контейнеров. После аварийной ситуации, которую мы по недосмотру сами и спровоцировали, всё пришлось переделать. Разумеется, за свой счет. С тех пор компания стала нашим постоянным клиентом. В этом году она приобрела уже четвертую систему загрузки контейнеров, которая в автоматическом режиме собирает 95–98% опилок

Еще один поучительный пример. Владелец одной небольшой фирмы приобрел наше оборудование, причем, изучив его технологию, мы еще на этапе утверждения технического задания предупредили его о вероятности возникновения искр и предложили добавить в комплект поставки устройства искрогашения. Но он отказался.

В дальнейшем это фатальное решение стало причиной больших потерь: цех сгорел, в том числе и поставленное нами оборудование. При восстановлении производства клиент заказал нам новую систему. На этот раз купил и систему искрогашения. С тех пор прошло 9 лет. За эти годы мы поставили данной фирме немало оборудования. Наученный горьким опытом, прежде чем делать очередное приобретение, хозяин предприятия обращается к нам за консультацией. Он знает, что на нас можно положиться.

■ БЕЗ РАЗВИТИЯ НЕТ ПРОГРЕССА

В бизнесе есть правило: никогда не останавливаться в своем развитии. Если ты остановился — уже отстал. Поэтому Nestro постоянно обновляет ассортимент своей продукции, совершенствует её, повышает производительность. Я по натуре — перфекционист и очень хорошо понимаю

стремление каждого производителя довести свои изделия до совершенства. То, что NESTRO достигла высочайшего качества, например в производстве вентиляторов, доставляет мне огромное удовольствие.

И я, и мои коллеги в различных уголках планеты переживаем за результаты своего труда. На мой взгляд, коммерческий успех компании во многом связан с увлеченностью её персонала своим делом. Мы не можем равнодушно и педантично выполнять свои обязанности.

Сегодня Nestro — компания с мировым именем. Но её развитие не прекращается. Она постоянно выводит на рынок новую и модернизирует уже существующую технику, внедряет самые передовые технологии аспирации — наиболее экономичные и экологичные, удивляет специалистов новыми оригинальными инженерными решениями. И если вы стоите перед выбором — работайте с Nestro, потому что в этом случае каждое вложенное евро вернется вам сторицей. ☺

@ Контактная информация

NESTRO Lufttechnik GmbH

Hainchen Paulus-Nettelinstroth-Platz,
D-07619 Schkölen

Tel.: +49 36694 41-0, Fax: +49 36694 41-260

E-mail: info@nestro.de, www.nestro.de

Agehev Sergej

Tel.: +380 67 465-3156, fax: +380 44 599-1422

E-mail: unserv@ukr.net, as-ing@ukr.net

www.nestro.com.ua

