

Технологии



Панорама производственно-складского комплекса EXPROF в Тюмени.

EXPROF – 5 лет успеха в цифрах и фактах

Компания «ЭксПроф» готовится отметить юбилей. Ровно пять лет назад, в июне 2001 года, на предприятии была запущена в эксплуатацию первая в Западной Сибири экструзионная линия по производству ПВХ-профилей. А сегодня каждое двадцатое окно в России делается из профилей EXPROF.

С чего мы начинали

Для молодого и стремительно развивающегося оконного рынка России пять лет – не детский возраст. Он сам по себе уже многое говорит о солидном опыте и репутации производителя профилей. Однако сегодняшние объемы и география продаж, производственные мощности и ассортимент номенклатуры, популярность продукции и заслуженное доверие переработчиков свидетельствуют о действительно выдающемся успехе компании, продукта и торговой марки EXPROF.

Много ли отечественных экструзионных предприятий, стартовавших примерно в одно время с «ЭксПроф», могут сегодня похвастаться ежегодными темпами роста в 100–150%, объемами продаж в 5% на российском рынке, географией от Минска и Санкт-Петербурга до Владивостока, от Салехарда и Якутска до Алматы, ультрасовременным производственным комплексом на 18

экструзионных линий, полностью замкнутой системой из 25 профилей, а главное, стабильно положительными отзывами потребителей, переработчиков, производителей оконного оборудования?

Компании «ЭксПроф» в полной мере удалось эффективно использовать свои возможности и занять прочные позиции в десятке лидеров российского рынка оконных ПВХ-профилей.

А начиналось все с одной экструзионной линии, смонтированной в цехе оконного предприятия «Пластконструкция». Первоначально идея самостоятельной экструзии профилей не выходила за рамки обеспечения потребностей своего оконного производства. К тому времени «Пластконструкция» уже была крупнейшим в Западной Сибири производителем пластиковых окон из импортных и отечественных ПВХ-профилей с шестилетним опытом работы на российском оконном рынке. Неудовлетворенность ценовыми характери-

стиками импортных систем и их недостаточная адаптированность к специфическим российским условиям побудили инженеров «Пластконструкции» к разработке собственной системы, которая должна была стать не просто достойной заменой существующим маркам.

Разработчики ставили перед собой задачу создать не товар для продажи, а первоклассный конструкционный материал, с которым им же будет удобно работать, из которого можно делать окна, устойчивые к суровым сибирским морозам и надежно защищающие от них. Соответственно, нужно было создать рецептуру особого морозостойкого ПВХ-профиля и разработать на его основе различные системы, в том числе позволяющие сглаживать нередкие дефекты российского домостроения.

Эта серьезная задача решалась в тесном сотрудничестве с западноевропейскими партнерами – мировыми лидерами экструзионных и полимерных

технологий. В конструировании системы профилей приняла участие фирма Greiner Extrusionstechnik GmbH, а уникальную морозостойкую рецептуру разработала компания Chemson.

В результате этого сотрудничества, в которое европейцы внесли знание, КАК делать первоклассные профили, а наши инженеры – знание, КАКИЕ профили необходимы для российских условий, родилась система EXPROF.

Но разработать удачную систему – это еще только половина успеха, вторая половина – наладить ее производство. И поскольку профили планировали производить для себя, здесь тоже не было места компромиссу между ценой и качеством. Производственную линию оснастили ультрасовременным австрийским оборудованием Cincinnati Extrusion и Greiner Extrusionstechnik GmbH, а аддитивы для производства стала поставлять компания Chemson. За последующие годы список западных поставщиков «ЭксПроф» пополнился фирмами Krauss Maffei (Германия), Henschel (Германия), Plasmec (Италия), IKA (Германия), DuPont (США), Капека (Бельгия), Отуа (Франция) и др., но наши первые европейские поставщики остаются в числе ведущих партнеров компании и по сей день.

Поставленная задача была успешно решена. Созданная для себя система оказалась настолько удачной и востребованной, что продажи профилей сторонним переработчикам в других городах начались уже в следующем году. Положительные отзывы оценивших достоинства системы оконщиков и накапливающийся опыт экструзии постепенно переориентировали стратегические приоритеты производства с собственных нужд на оконный рынок.

Но по-настоящему серьезный старт на российском рынке компания «ЭксПроф» взяла в начале 2003 года с открытием первых дилерских складов в Москве, Новосибирске, Омске, Уфе, а затем Иркутске. Благодаря почти двухлетней «обкатке» профилей на «полигоне» «Пластиконструкции» и эксплуатации окон в естественных суровых условиях Тюменского региона обширный отечественный рынок в 2003 году увидел абсолютно зрелый, проверенный и диверсифицированный продукт, специально разработанный для российско-

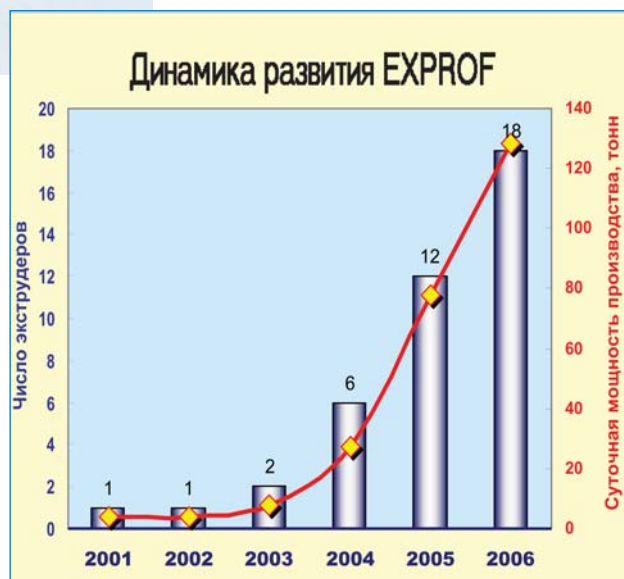
го климата и поэтому оптимально ему соответствующий. Набор профилей уже тогда позволял делать два типа окон, двери, входные группы, витражи и перегородки. С дебюта EXPROF на выставке «Мосбилд-2003» началась эпоха стремительного роста компании.

Цифры и факты впечатляют. В 2004 году суточное производство профилей на шести экструдерах составило 27 тонн, увеличившись с 8 тонн в 2003 году более чем в 3 раза. В самом начале 2004 года компания начала первые экспортные поставки в Казахстан. Профили были официально сертифицированы по классу морозостойкости как морозостойкие. В маркировку, наносимую по ГОСТу на поверхность профилей, добавилась буква «М». И в этом же году сформировалась основа сегодняшней дилерской сети EXPROF.

В 2005 году была запущена в эксплуатацию вторая очередь завода. В короткие сроки специально под экструзионное производство был построен новый корпус, в котором заработали еще 6 линий Krauss Maffei, увеличив суточную мощность в 2,8 раза и доведя ее соответственно до 78 тонн. Благодаря собственной ламинационной машине профили EXPROF обрели цвета всей гаммы каталога Renolit. Номенклатура системы достигла полной замкнутости, а предприятие по объемам продаж заняло 5% российского рынка и вошло в число крупнейших производителей ПВХ-профилей.

Когда успех становится технологией

Несмотря на стремительный рост производства, компания «ЭксПроф» сумела избежать почти неизбежного следствия эффекта масштаба.



Традиционно высокие качественные характеристики ее продукции не только не снизились, но во многом еще более выросли. Свою положи-

Технологии



Конструкционные возможности EXPROF – витражное остекление.

тельную роль в этом сыграли и постепенный характер расширения, обеспечивающий преемственность опыта пуско-наладки, и применение самых передовых технологий, и новейшее оборудование, и выдающийся кадровый потенциал, и вертикаль-



Экструдеры Krauss Maffei.

Информация о фирме

ная интеграция с поставщиком сырья, и наличие мгновенной обратной связи от переработчика в лице «Пластконструкции».

Каждое из преимуществ EXPROF – не рекламный слоган, а реально работающий механизм, обеспечивающий заявленные преимущества.

Так, системы сверхточного дозирования компонентов ПВХ-смолы позволяют тонко отлаживать рецептуру. Собственная лаборатория, обеспечивает непрерывный контроль важнейших характеристик профилей. Стойкость профилей к удару (морозостойкость) испытывается не при минус 20°C, как предписано ГОСТом, а при минус 30°C: аномально холодная зима этого года подтвердила морозостойкие характеристики EXPROF.

Название
ООО «ЭксПроф»
Адрес
115191, Москва,
Холодильный пер., д. 3, корп. 1
Тел/факс
(495) 955-28-00, 955-28-04
Сайт
www.exprof.ru
E-mail
exprof@exprof.ru

Заключенный в начале 2006 года стратегический альянс с поставщиком ПВХ-смолы – ОАО «Башкирская химия» (компанией, управляющей заводом «Каустик» и контролирующей таким образом 30% российского рынка ПВХ) – снизил для «ЭксПроф» себестоимость основного компонента сырья, предоставив возможность дополнительно улучшить рецептуру и при этом сохранить справедливые цены.

Новизна оборудования, особенно фильер, – это залог высокого качества поверхности профиля и стабильности геометрии.

Уникальность «ЭксПроф» в том, что накануне пятилетия завода 75% (по мощности) основных производственных фондов имеют возраст не старше двух лет. Тогда как иностранные производители профилей частенько оснащают построенные в России заводы оборудованием, по 8–10 лет отработавшим на исторической родине.

Встречая свой первый юбилей, компания «ЭксПроф» не собирается почивать на лаврах. Молодое, динамичное предприятие постоянно в движении. К лету его мощности выросли еще на 75 процентов. Шесть новых экструдеров уже в пути. Одновременно с вводом их в эксплуатацию начнется выпуск пятикамерной системы. На территории экструзионного комплекса в Тюмени полным ходом ведется строительство трехэтажного производственно-складского корпуса – третьей очереди завода, которая откроет путь к покорению новых высот.

Михаил ЖЕЛОбОВ

«ЭксПроф» на выставке «Мосбилд-2006»

На Международной выставке «Мосбилд-2006» на стенде компании «ЭксПроф» не было отбоя от представителей оконных компаний. За время работы выставки стенд посетили не менее 1000 человек. Более чем со 150 потенциальными клиентами проведены переговоры о сотрудничестве.

Повышенный интерес оконщиков к системам EXPROF вполне обоснован и ожидаем. По объемам продаж за 2005 год предприятие вышло на 2-е место среди российских производителей ПВХ-профилей и, как мы уже говорили, входит в десятку крупнейших игроков на российском рынке. Дилерская сеть компании «ЭксПроф» постоянно расширяется, количество дилерских складов уже достигло двадцати шести. Клиентская база «ЭксПроф» насчитывает около 600 переработчиков в России и странах ближнего зарубежья.

В рамках выставки 5 апреля сотрудники «ЭксПроф» провели семинар по профильным системам EXPROF и перспективам развития компании. Специалистам оконного рынка были представлены уникальные технические разработки, позволяющие при установке окон сгладить дефекты российского домостроения и решить проблему воздухообмена. В семинаре приняли участие около 100 человек – как партнеров, так и тех, кто еще определяется с выбором поставщика профилей. Для последних семинар оказался полезен, потому что позволил услышать непредвзятые отзывы коллег, прозвучавшие в выступлениях клиентов компании. Председатель Совета директоров группы компаний «ЭксПроф» В. Бочкарев торжественно вручил дипломы за высокое качество изготавливаемой продукции, продвижение ноу-хау систем и достойное представление торговой марки EXPROF представителям трех компаний: «ЕвроДом» (Самара), «Содружество-ЯП» (Москва) и «Юнстрой» (Москва). На этом официальная часть закончилась, а неформальное общение продолжалось после семинара на клиентском вечере компании «ЭксПроф», специальным гостем которого стал популярный артист Валерий Сюткин, исполнивший все свои шлягеры.

**По материалам
ООО «ЭксПроф»**



Сотрудники «ЭксПроф» на выставке «Мосбилд-2006».



На семинаре (слева направо) генеральный директор ООО «ЭксПроф» М. Ярославцев, председатель совета директоров ГК «ЭксПроф» В. Бочкарев.