

# CAMOZZI

## СПЕШИТ НА ПОМОЩЬ

*Лидер на рынке промышленной пневмоавтоматики*



**Поздравляем CAMOZZI с выходом на лидирующие позиции на российском рынке пневматической аппаратуры. Оборот компании составил в 2010 году 1,16 млрд. руб. Легко ли быть лидером?**

– Благодарю за поздравления, которые особенно приятно принимать в год 15-летия Camozzi на российском рынке.

**– Действительно, среди итальянских компаний Camozzi – патриарх бизнеса в России. Как в далеком 1991 году можно было разглядеть безграничные возможности нашей страны и в последующем реализовать все задуманное?**

– Дальновидность Camozzi, правильность выбранной стратегии подтверждается временем. Тогда – в начале 90-х – мы только планировали экспансию в Россию, сейчас создаем новые пневматические системы для российского транспорта; тогда мы только планировали продажи, сейчас строим заводы; тогда – начинали обучение первых сотрудников, сейчас – выделяем гранты на поставку учебного оборудования российским Университетам.

**– Для чего вообще нужна пневматика?**

– Пневматика – промышленная продукция. Ее не продают в супермаркетах, не используют в квартирах. Несмотря на это каждый из нас в повседневной жизни окружен пневматикой – в транспорте, на производстве, в офисе. Вокруг нас вещи, производство которых немисливо без использования сжатого воздуха. Промышленная автоматизация, повышающая производительность труда, гарантирующая стабильно высокое качество продукции, исключая человека из вредных и тяжелых условий работы – это вызов времени. Автоматизация производств немислива без пневматики. Особенно это касается операций сборки – сборки мелких узлов и агрегатов, приборов, автомобилей.

**– Расскажите об этом подробнее.**

– Пневматическая аппаратура – незаменимый компонент любого станка, устройства, автоматической линии, грузовика, автобуса, поезда.

**О перспективных проектах, ситуации в отрасли и планах на будущее в беседе с Генеральным директором российского отделения Camozzi Алексеем Кистиченко.**

«Осторожно, двери закрываются», – слышим мы в вагоне метро, прежде чем сработает клапан, и цилиндры сомкнут дверные створки. Это, пожалуй, редкий случай, когда о работе пневматики объявляют по громкой связи. Как правило, ее «шипящая» работа становится нам известна только по результату – по овощам и фруктам на нашем столе, выращенным в теплицах, где созданием микроклимата и поливом управляет пневматика; одежде и обуви, которую мы носим; стекле, металле или деревянных домах и мебели. Переработка древесины исключительно насыщена пневматическими технологиями. Высокое быстродействие, значительные удельные усилия, кинематическая простота получения линейного переме-

щения, неприхотливость в обслуживании – вот причины по которым пневмоаппаратура очень широко применяется в машиностроении.

**– На Российском рынке покупателями Camozzi стали сотни компаний-гигантов, тысячи средних предприятий и десятки тысяч малых. Как компании Camozzi удалось выйти на лидирующие позиции среди поставщиков пневматической аппаратуры?**

– В России Camozzi реализует целый ряд крупных проектов в автомобилестроении, на железнодорожном транспорте, в горно-металлургической отрасли. Для этого разрабатываются специальные решения, сложные пневмосистемы, активно привлекается мощь технических служб европейского подразделения компании. Хотя реализация и сопровождение проектов ведется российскими специалистами. Однако, Camozzi не добились бы таких результатов, если бы мы специально не «заточили» наши бизнес-процессы под ежедневные жизненные потребности огромной «армии» средних и малых предприятий – инновационных, динамичных и очень интересных. Не всегда они могут четко сформулировать задачу, прописать график поставки и т.д. Специалисты Camozzi вникают в техни-

ческую проблему, неизменно предлагают лучшее решение, в течение 24 часов формируют груз и доставляют посылку до двери покупателя – комплектующие таким клиентам всегда нужны срочно.

В таком же формате «звонок – решение проблемы – экспресс поставка» Camozzi работает с самым широким кругом пищевых, деревообрабатывающих, упаковочных и текстильных предприятий, которые эксплуатируют современное российское и европейское оборудование, запчасти для которого – пневмоцилиндры, распределители, фитинги и трубопроводы – нужны, как правило, «еще вчера». Для этого 100 менеджеров по продажам и техподдержке трудятся в 22 Центрах Camozzi в России, принимают звонки, выезжают на места, консультируют, помогают, решают задачи и держат слово. Таким образом, создание широкой сети своих собственных филиалов по всей стране, а не работа через независимых дистрибьюторов, хотя их услугами мы тоже пользуемся для реализации розничных продаж и комплексных поставок, стало основой успеха Camozzi в регионах.

Главное достижение Camozzi в России состоит в организации бесперебойной работы «конвейера» по поставкам пневматики российским покупателям. Для этого в Подмоскowie – в поселке Чашниково, новой Российской столице пневматики – работает огромный оперативный склад пневмоаппаратуры Camozzi с 5 млн. единиц хранения 5 тыс. моделей и производственный комплекс для изготовления пневматических цилиндров и пневмошкафов управления. На производстве постоянно поддерживается запас сырья, материалов и комплектующих, необходимый для изготовления 15 тыс. цилиндров. Это и позволяет Camozzi из 250 заказов, поступающих каждый день, – 200 выполнять тем же вечером. Посылка с пневматикой для наших заказчиков уже той же ночью на грузовике, поезде, самолете или курьером отправляется «до двери» покупателя. Camozzi спешит на помощь своим клиентам.

**– Что для Camozzi означает лидерство на российском рынке?**

– Для Camozzi лидерство – это высокая ответственность перед партнерами и заказчиками, которые оказывают нам большую честь, размещая заказы на промышленную пневмоаппаратуру.

**– Празднование Года итальянской культуры и языка в стране совпало с 15-летием работы Camozzi в России и завоеванием лидерства на рынке.**

– Действительно, 2011 год оказался богатым на события. Все это результат каждодневной работы. Имя Camozzi стало символом высокого качества и успеха. И в будущем мы планируем удерживать лидирующие позиции на рынке промышленной пневмоавтоматики.

