



«МЫ СДЕЛАЛИ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР»

Коммерческий директор «СЛТ Аква» Дмитрий Кочергин о том, как компания выстраивает отношения с партнерами и создает новые продукты.



КЛИЕНТСКАЯ
РЕДКОЛЛЕГИЯ

– Из-за пандемии последние два года были непростыми для строительной отрасли, где работают ключевые потребители вашей продукции. Расскажите, как компания поддерживала свою деятельность?

– Эти два года дали нам колоссальный опыт работы в ограниченных условиях и с регулярными локдаунами. Первые несколько месяцев рынок не понимал, что делать, что будет дальше. Тем не менее мы смогли выдержать первый и последующие периоды изоляции без сокращения команды, более того, даже расширяли штат. Безусловно, чтобы не подвергать опасности коллектив и партнеров, мы перешли на удаленную работу, минимизировали личные контакты. Большая часть встреч и сейчас происходит в онлайн-формате.



ДМИТРИЙ КОЧЕРГИН,

коммерческий директор «СЛТ Аква»

– Как изменились объемы производства компании за последние два года?

– В 2020 году мы существенно выросли по отношению к 2019 году за счет значительного расширения парка оборудования и привлечения новых клиентов. В 2021 году в связи с ростом стоимости сырья, не только полимеров, рынок претерпел спад и снижение объемов производства примерно на 30–40%. С апреля – мая 2021 года многие объекты были заморожены, и монтаж инженерного оборудования был отложен. Это повлияло на каждого игрока строительного рынка. В 2021 году из-за происходящих изменений прогнозируем объем производства на уровне 2020 года.

– Какова, по вашим оценкам, доля рынка «СЛТ Аква», кто ваши основные клиенты?

– Доля рынка «СЛТ Аква» составляет около 4–5%. Наши основные клиенты – торговые компании, но мы также сотрудничаем со строительными, монтажными организациями и проектными институтами. Количество постоянных клиентов увеличивается, и с ними вместе расширяется наша география продаж по всей территории России. Более того, мы начали поставлять трубопроводные системы и в страны СНГ.



«СЛТ Аква» удалось выдержать первый и последующие периоды изоляции без сокращения команды.

ПОЛИТИКУ ПРОДАЖ СТРОИМ НА ПРИНЦИПАХ ПОЛНОГО ВКЛЮЧЕНИЯ В ЗАДАЧИ КЛИЕНТА, НА ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ, ПОСТОЯННОЙ ПОДДЕРЖКЕ В ЛЮБЫХ ВОПРОСАХ

– Какие инструменты/методы помогают компании привлекать новых клиентов? Как выстраиваете политику продаж?

– Мы активно участвуем в профильных выставках, организуем обучающие семинары для монтажников, рассказываем в СМИ о новых технологиях и разработках. Политику продаж и взаимоотношения с партнерами строим на принципах полного включения в задачи клиента, на предоставлении лучших решений, постоянной поддержке в любых вопросах, на ответственности за свою работу и производимую продукцию. Поддерживаем репутацию надежного партнера и поставщика качественной продукции своими действиями.

– Компания вывела на рынок два новых продукта – полипропиленовый сильфонный осевой компенсатор SLT AQUA и противопожарную систему SLT BLOCKFIRE. Расскажите о достоинствах новинок и их рынке сбыта.

– Если говорить о сильфонном компенсаторе, то мы создали продукт, который позволяет расширить сферы применения полипропиленовых трубопроводов, особенно в высотном строительстве. Основная зона установки компенсаторов – стояковые шахты трубопроводов, которые, в свою очередь, имеют ограниченное пространство. Применять в них компенсаторы по типу П-

, Г- и О-образных невозможно, так как это создает трудности в работе системы при тепловых линейных расширениях трубопровода. Сильфонный компенсатор имеет компактные габариты, большую компенсационную способность по сравнению с другими видами компенсации и позволяет учесть все технические требования объектов строительства.



В планах – значительное расширение ассортимента и создание новых продуктов, которые будут совершенствовать полимерные трубопроводные системы и процесс их монтажа.

МЫ СОЗДАЛИ ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ РАСШИРИТЬ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛИПРОПИЛЕНОВЫХ ТРУБОПРОВОДОВ, ОСОБЕННО В ВЫСОТНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ – КОМПЕНСАТОР СИЛЬФОННЫЙ ОСЕВОЙ

Полипропиленовую трубопроводную систему для пожаротушения SLT BLOCKFIRE мы запустили в 2019 году и полноценно презентовали на профильной выставке AquaTherm 2020 в Москве. Система вызвала большую заинтересованность и буквально на месте мы заключили несколько контрактов на поставку. Сегодня противопожарная трубопроводная система SLT BLOCKFIRE успешно эксплуатируется в установках автоматического пожаротушения и внутренних противопожарных трубопроводах на многих объектах как в России, так и в странах СНГ.

В этом году мы запускаем в производство большие диаметры полипропиленовых труб и фитингов 125 мм и 160 мм, что позволит расширить сферы применения полимерных трубопроводов и создаст более долговечное решение взамен стальным трубопроводам.

– Производственные площади «СЛТ Аква» расположены в индустриальном парке «Тольяттисинтез». Не планируете расширяться, увеличивать штат?

– Наше производство способно выпускать в сутки до 30 тонн готовой продукции. Останавливаться на достигнутом не собираемся. Получаем положительную обратную связь от рынка о работе с нами и наших продуктовых разработках. В планах – значительное расширение ассортимента и создание новых продуктов, которые будут совершенствовать полимерные трубопроводные системы и процесс их монтажа. Безусловно, с развитием компании нам потребуется и расширение штата сотрудников разных профессиональных сфер.



В этом году «СЛТ Аква» запускает в производство большие диаметры полипропиленовых труб и фитингов 125 мм и 160 мм, что создаст более долговечное решение взамен стальным трубопроводам.

НАШЕ ПРОИЗВОДСТВО СПОСОБНО ВЫПУСКАТЬ В СУТКИ ДО 30 ТОНН ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ.
ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ НЕ СОБИРАЕМСЯ

– Когда и почему ваша компания стала партнером СИБУРа? Как это сотрудничество отразилось на развитии предприятия и перспективах освоения рынка?

– При запуске производства в 2016 году мы анализировали сырьевой рынок. Главным критерием было качество, не уступающее европейскому. Поэтому мы изучали образцы зарубежного сырья и сравнивали с отечественными производителями. Идеальным результатом оказалось сырье СИБУРа. Качество нашей продукции доказывает, что мы сделали правильный выбор. Использование российского сырья также позволяет нам выстраивать оптимальное соотношение цены и качества продукции.

– Чего ожидаете от 2022 года? Расскажите о планах компании.

– Продолжим расширять парк оборудования, искать новых специалистов, работать над развитием наших бизнес-процессов, чтобы партнерам было также хорошо и комфортно в сотрудничестве с нами. Высокий уровень клиентского сервиса – это одна из основных задач нашей компании.

В планах – запуск третьей линейки продукции: гибкие трубы из термостойкого полиэтилена, которые используются в водоснабжении, радиаторном отоплении и теплых полах.

