



Анастасия Матвеева

# Посыплем крыши красным

Наплавляемый кровельный материал техноэласт. Производится в г. Выборге Ленинградской области компанией «Технониколь»

Президент компании Сергей Колесников



«0

кно в Европу» для техноэласта было прорублено в 1998 году через Финляндию, благо Выборг, где находится завод компании «Технониколь», расположен совсем близко от российско-финской границы. Давнее присутствие на финском рынке сейчас стало одним (помимо логистики и конкурентных цен) из существенных преимуществ российского продукта по сравнению с аналогами от поставщиков из других стран. Представитель «Технониколя» в Финляндии **Сеппо Мустонен** рассказал «Эксперту», что здесь эта компания уже воспринимается как местный производитель. К тому же «Технониколь» сделала ставку не только на повышенную надежность защиты сооружений от воды, холода или, наоборот, жары в разных, в том числе неблагоприятных,

климатических условиях, но и на эстетическую привлекательность крыш. Поэтому компания предлагает клиентам разный по цвету защитный слой кровли из техноэласта, так называемую посыпку, в частности красную — оказывается, очень популярный цвет в финском строительстве. Хотя жители других скандинавских стран предпочитают посыпку черного цвета, поглощающую тепло в редкие солнечные дни.

Первый завод компании «Технониколь» был запущен в 1994 году — тот самый, в Выборге, корпуса которого были возведены еще в 1918 году. Практически сразу стали инвестировать в расширение производства. Сегодня в состав компании входит более трех десятков предприятий по всей стране и за границей. Она превратилась в крупнейшего в Европе производителя

кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов. Здесь подсчитали, что более 200 млн человек в мире работают или живут в зданиях, построенных с использованием ее материалов. По стране сеть производств и логистических центров организована так, что компания гарантирует доставку заказа в течение 24 часов на любой строящийся объект. Номенклатура продукции разнообразна. Тот же техноэласт имеет несколько разновидностей. А есть еще гибкая черепица, каменная вата для теплоизоляции, всякая мелочь для обустройства кровель — например, воронки для водостока, материалы для дорожного строительства. К тому же, чтобы не было сбоев в поставках, «Технониколь» организует производство сырья для своего конечного продукта — вплоть до упаковки.



Сергей Колесников, президент компании «Технониколь», за двадцать лет превратил ее в крупнейшего в Европе производителя кровельных материалов

Инновационный материал Technoelast продается в 11 странах



Бельгия, Дания, Исландия, Латвия, Литва, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Норвегия, Эстония

Развивалась компания очень быстро — прирост продаж достигал 20% в год. Как вспоминал в интервью «Эксперту» президент «Технониколя» **Сергей Колесников**, в начале 2000-х «был какой-то сумасшедший успех. Экономический подъем — мы только и успевали покупать—строить, покупать—строить. С 2000-го по 2007-й мы занимались ударным строительством и потеряли ощущение, что рынки не могут расти бесконечно». Но тут начался кризис, и, слава богу, он показал, что руководство компании умеет быстро реагировать на ухудшающиеся экономические условия. Именно в этот период в «Технониколе» развернулась масштабная кампания по снижению затрат. Сергей Колесников рассказывал: «Это был вопрос жизни и смерти. Я просто сам очень сильно испугался. Я осознал, что если я не буду работать, то через год-полтора останусь без компании. И это еще полбеды. Я еще буду должен банкам. То есть появилась реальная перспектива, что в 36–38 лет я потеряю дело и остаток жизни буду платить долги».

Пройдя через этот шок, компания набралась опыта и сейчас, несмотря на вновь ухудшившуюся экономическую ситуацию, продолжает вести инвестиционные проекты с расчетом на агрессивную экспансию, в том числе за рубеж. Как заметил генеральный директор «Технониколя» **Владимир Макаров**, на некоторых направлениях, в частности битумных материалов для гидроизоляции, «российский рынок уже освоен, места для развития на нем почти не осталось, поэтому географическая экспансия сегодня один из лучших способов наращивать продажи и доходность». Так он прокомментировал прошлогоднее приобретение итальянской компании Italiana Membrane. «Технониколь» рас-

считывает использовать каналы продаж этого производителя мембранной гидроизоляции в страны Северной и Латинской Америки, а также Ближнего Востока. Примечательно, что именно в этой компании техноникольевцы в свое время осваивали технологии производства кровельной гидроизоляции. И с некоторой ностальгией Владимир Макаров констатирует: «Этот завод, на который мы когда-то приезжали учиться работать, сегодня во многом отстал от наших российских предприятий. Производительность его линий в полтора раза меньше наших».

На экспорт приходится 20% продаж компании. Падение курса рубля дало «Технониколю» возможность поддерживать на внешнем рынке конкурентные цены. В итоге продукция компании стала попадать в страны, на которые раньше и не рассчитывали: в Великобританию и на Восточное побережье США.

На старых экспортных направлениях постоянно расширяется номенклатура продукции. В частности, в Финляндии, по свидетельству Сеппо Мустонена, хорошо пошли полимерные мембраны

(современный гидроизоляционный материал) и гибкая черепица. А недавно специально для Европы в компании создали совсем новую линейку энергоэффективных и экологичных материалов под маркой Enviro. Например, Enviro Air — материал, очищающий воздух, он способен разрушать большую часть органических и неорганических загрязнений. Конечный результат его активности — безопасные субстанции: углекислый газ, вода и неактивные соединения азота, смывающиеся дождевой водой в почву.

Впрочем, компания не забывает и о восточном направлении. Она строит свой второй завод в Хабаровске. Мощности этого завода пока избыточны. Но дело в том, что китайские власти объявили центральные и северо-восточные районы страны зоной развития, следовательно, полагают в компании, продукция «Технониколя» будет востребована. Возможно даже, что в 2015 году компания купит несколько фабрик на территории Китая — переговоры уже ведутся. А впереди еще Япония и Южная Корея. ■

«Технониколь» присутствует на рынке Финляндии

так долго, что уже воспринимается как местный

производитель