



ТЕРМОСТАТИЧЕСКАЯ ДИЗАЙН-АРМАТУРА: качество, в котором компромиссам нет места

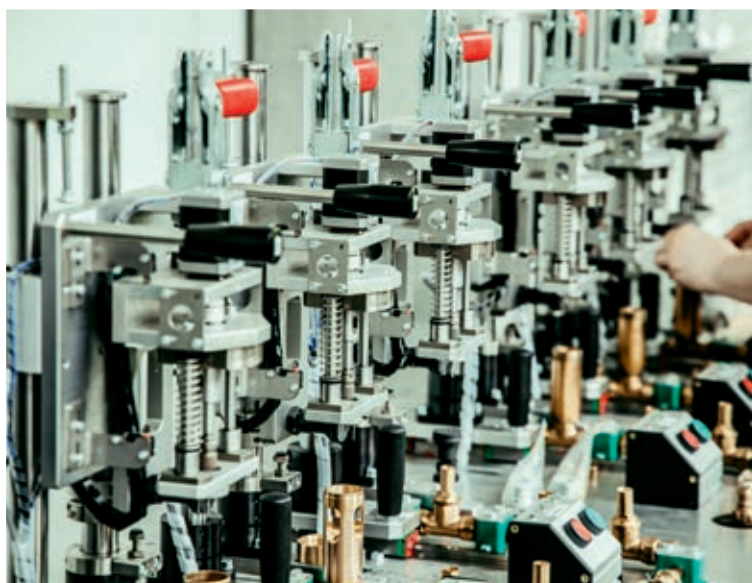


С чего все началось?

Schlösser Heiztechnik Gruppe Polska Sp. z o.o. Sp.k – польская компания, основанная в 1996 году. Первоначально это была торговая компания, которая занималась тепловым оборудованием. После нескольких лет работы с отопительной арматурой было принято решение о разработке собственных продуктов – термостатической арматуры для отопительных приборов. Радиаторы и арматура всегда идут рядом, но если арматура развивалась по пути совершенствования характеристик, то радиаторы

казалось бы, соответствие арматуры по цвету и дизайну отопительному прибору стало привычным делом для потребителя. Использование комплектов, выдержанных в едином стиле, является залогом гармоничности современного пространства. Однако, если вдуматься, понятие дизайн-арматуры вошло в нашу жизнь не так уж давно. Пионером этого направления можно считать польскую компанию Schlösser. О том, как работает компания на российском рынке, рассказал руководитель представительства фирмы Schlösser на территории РФ и ЕАЭСР Валерий Котков.

стали стремительно двигаться в направлении дизайна, что неизбежно привело к некоторому диссонансу. Появлялись дорогие красивые модели радиаторов, а внешний вид арматуры, несмотря на высокие технические данные, оставался стандартным, что не устраивало требовательных клиентов. Именно эту нишу и решено было занять, развивая компанию на стыке технологий и дизайна. Таким образом, с 2003 года базой Schlösser стала термостатическая дизайн-арматура. На тот момент это был маленький узкоспециализированный сегмент.



Следующим шагом стало появление цветной арматуры.

Вы имеете в виду палитру RAL?

Именно, весь спектр RAL. Зарубежные производители отопительного оборудования стали активно создавать свои цветовые палитры, ориентируясь на тенденции рынка, в т. ч. в области дизайна интерьеров. Дизайн-радиаторы пополняли складские программы производителей, но арматура отсутствовала. И, как оказалось, покраска арматуры не решала проблему. Это не так просто, как может показаться на первый взгляд. Здесь своя технология: сначала покрытие наносится на каждый узел и только потом следует сборка. Плюс порошковая краска, для нанесения которой требуется температура до 200 °С. Schlösser стал продвигаться в этом направлении. И сегодня привычный белый или хромированный цвет арматуры можно успешно менять, выбрав из широкого спектра цветов RAL, или из структурной покраски палитры Schlösser, или из палитры цветов производителей радиаторов. Термостатические клапаны и головки в интересных модных исполнениях доступны в базовом предложении Schlösser. По специальному запросу клиентов также создаются уникальные серии продукции, подобранные по цвету и стилю под особенности конкретного проекта.

Насколько это востребовано?

Сейчас компания является одним из крупнейших в Восточной Европе производителей термостатической арматуры. В 2021 году открыто новое производство в Польше. Было налажено полное производство компонентов, ранее частично переданное на аутсорсинг, расширен участок порошковой окраски,





запущена линия литья под давлением и в три раза увеличено количество складских мест. Очередной этап автоматизации производства включил в себя установку линии лазерной маркировки и упаковки продукции, оборудования для регулировки RTL-головки, а также автоматизированной линии для резки и обработки.

Как производитель отопительной арматуры Schläsler уделяет особое внимание исследованиям и испытаниям выпускаемой продукции. В новой аккредитованной лаборатории установлено восемь автоматизированных испытательных стендов, благодаря которым проводятся испытания и анализ характеристик выпускаемой продукции согласно техническому регламенту.

Производительность существующего парка оборудования составляет 10 млн комплектов арматуры в год. Schläsler охватил рынки Германии, Испании, Чехии, России, Беларуси, Казахстана и др. стран.

Когда компания вышла на российский рынок?

В 2013 году Schläsler открыл представительство в России и стал активно продвигать свою продукцию. Не просто продвигать – мы, можно сказать, занялись просвещением клиентов – инженеров, монтажников, которые столкнулись с тем, что заказчики выдвигали не только технические требования, но и высказывали пожелания по эстетической составляющей. Мы показываем различные варианты решений подключения радиаторов для дизайнеров, ответственных за концепцию интерьера, профессиональных монтажников и конечных заказчиков, выбирая интересные термостатические клапаны для приборов отопления, которые помогут создать законченную картину в дизайне, лаконично и незаметно вписаться в интерьер или, наоборот, выделиться ярким акцентом.

Если раньше дизайн-решения были востребованы в основном частными клиентами, то сейчас уже появились общественные здания, бизнес-центры, офисы, многофункциональные комплексы, где дизайн заложен. Как бы скептически к этому ни

относились поначалу, тем не менее мы добились успеха: дизайн-арматура все больше и больше стала востребована, и не только состоятельным частным потребителем. Теперь мы работаем и с эконом-сегментом. Требования современного рынка создали возможность кастомизации продукции для различных ценовых сегментов. Schläsler предлагает разнообразные варианты декоративной отделки как для комплектов серий Exclusive, Lux и Square, так и предоставляет варианты цвета и интересный дизайн для продуктов более бюджетного класса, таких как Elegant или Standard Mini. Бюджетная термостатическая арматура также может выглядеть стильно. Скажем так, красота стала охватывать больший спектр потребителей.

Как организована работа с конечным потребителем?

С самого начала открытия представительства перед нами стояла цель создания дистрибуторской сети, чтобы в каждом областном центре имелся партнер компании. Так мы дошли до Дальнего Востока, в принципе охватили всю Россию, а также Казахстан и Беларусь.

Представительство работает и с маркетплейсами, этого сейчас не избежать. Но мы не торгуем напрямую, только через наших дистрибуторов. У нас выстроена ценовая политика и действуют корпоративные правила. Мы обеспечиваем поддержку и снабжение наших партнеров, но стараемся сами не вмешиваться. Следим за тем, чтобы наши дистрибуторы могли зарабатывать – это главное.

Какой ассортимент предлагает компания российскому потребителю?

Основной ассортимент компании – это все-таки эксклюзивная запорно-регулирующая арматура для радиаторов и полотенецсушителей.

Для унификации были созданы стандартные комплекты бокового нижнего подключения со стандартным набором: клапан обратного потока, клапан термостатический, термоголовка.



Компания Schlösser производит головки, совместимые с большинством доступных на рынке отопительной техники клапанов, вкладышей для клапанов (являющихся элементом панельных радиаторов). В ассортименте предлагаются головки, совместимые с клапанами и термостатическими вкладышами: Heimeier, Schlösser, Oventrop, Herz, Comap, Danfoss и др.

Головки термостатические могут быть использованы для радиаторов Kompact с нижним подключением: Tubog, Rifar, Buderus, «Лидея», «Прадо», КЗТО, Solira, Zehnder, Arbonia, Irsap, Biasi, Conzept, Convector, DiaNorm, DiaTherm, Ferroli, Fero-Therm, Galant, Henrad, Jaga, Protech, Purmo, Radson, Superia, Star-mex, Stelrad, Kermi, Korado, Korad, Vasco, Unilux и др.

Технические решения, используемые в головках термостатических и отопительной арматуре, а также внешний вид изделий запатентованы. Вся продукция имеет сертификаты ISO 9001.

Среди наиболее известных партнеров фирмы: Vitron, Itermic, Varman, Savva, Viessmann, Warmet, Leroy Merlin, Install Projekt, Terma Technologia, Regulus, Hummel, Luxor, OEG, Ottinetti, Luxrad, Verano, Carlo Paletti, Fancoil, Tech.

Каталог продукции Schlösser позволяет выйти за рамки привычных шаблонов, найти именно то, чего ожидает заказчик, и сохранить высочайший уровень качества.

Складские запасы представительства больше, перебоев в поставках не возникает?

Они достаточные для удовлетворения имеющегося спроса. Большие планы и складские запасы остались в 2021 году. Как только все изменилось, мы адаптировали складскую программу. Сейчас держим склад с запасом на три-четыре месяца.

Раз уж вспомнили это время, с какими сложностями столкнулась компания?

В 2022 году ситуация, как известно, сильно осложнилась, что не могло не сказаться на нашей работе. Надо было адаптироваться, но в первую

очередь принять принципиальное решение, работает ли производитель с Россией или нет? В итоге сказали «да», нам удалось найти аргументы, что надо оставаться на рынке до последнего, пока это возможно.

Что касается сложностей, больше всего мы переживали за радиаторы, потому что арматура без радиатора – это ничто. А именно дефицит радиаторов возник в первую очередь. Зарубежные бренды ушли, но параллельный импорт смог поправить ситуацию. И все равно это были уже не те объемы и не те возможности, не та востребованность. Снизились требования и по цвету, и по комплектации, везти долго, а люди не готовы долго ждать. И тут большую роль сыграла программа импортозамещения. Отечественные производители сделали колоссальный рывок. Стали появляться отопительные приборы российского производства Tubog, Solira, Savva, Vellar, Stell Hot, Caldo, Orion, WARMMET, Wabeh, AXXI-NOT и др. Мы в срочном порядке заключали контракты с отечественными компаниями, потому что они хотели поставлять радиаторы в комплектации. Это было хорошее начало. На рынке уже сложилась тенденция комплектовать радиаторы арматурой соответствующего цвета: если радиатор белый, то и арматура – белая. Трендовым цветом стал черный, т. е. RAL 9005 стал востребованным. Сейчас в нашей программе три стандартных цвета: белый, черный и хром. Боковое, угловое, нижнее подключение, осевые, аксиальные – это уже норма.

Конечно, изменился спрос, стал более бюджетным. Это хорошо видно на примере нашей серии для чугунных радиаторов. Хотя производителей чугунных радиаторов в стране много, но все равно спрос на данный вид арматуры упал. Мы связываем это со стоимостью таких отопительных приборов.

Возникли и трудности с денежными переводами. Помимо этого, изменились условия поставщиков: предпочтения, отсрочки, планы. Теперь все с нуля, все ранее существовавшие договоренности, предпочтения перестали действовать. Но мы справились, наладили и оплаты, и доставку, исключили ряд



стран, вводящих санкции, из цепочки прохождения товара.

Повлияла ситуация и на сроки поставок, которые раньше составляли максимум два месяца, сейчас это минимальные сроки поставок.

Мы приспособились к этим вызовам. Максимально сохранили и наш коллектив – логистика, отдел продаж, маркетинг. Это тоже сыграло свою роль в обеспечении стабильности работы.

Главное – понимание, что производитель нас в этом поддерживает. Это позволило нам сохранить двухлетнюю гарантию.

Это очень важно для современного потребителя...

Являясь эксклюзивным представителем Schläsöser в России, мы по-прежнему несем всю ответственность перед потребителями. Конечно, уже не такая мобильность, не такая скорость принятия решений. Но, во всяком случае, мы продолжаем исполнять свои гарантийные обязательства, осуществляем замены в случае рекламации, решаем проблемы. Все, что мы можем сейчас предложить, – это сохранить все гарантийные обязательства, которые возникли.

Замена изделий, вышедших из строя, не всегда является гарантийным случаем. По вашему опыту, каковы наиболее частые причины поломки термостатов?

К сожалению, за последние два года очень сильно упала квалификация монтажников. Это играет существенную роль. Профессиональный монтажник знает все тонкости: допуски, посадки.

В прошлом году я впервые столкнулся с тем, что монтажники начали разбирать термостаты. Они отпрессованы на заводе, зачем это делать? Для меня это как раз показатель, что сотрудник не имеет

необходимой квалификации и, возможно, перешел из какой-то смежной сферы деятельности, надеясь, что знаний достаточно.

Еще одна причина поломок – стандартная – это залипание клапана, т. к. на период межсезонья его нужно максимально открывать. В этот период система отопления промывается, грязь попадает и т. д. Поэтому мы рекомендуем оставлять клапаны открытыми до наступления отопительного сезона. Но, к сожалению, это мало кто делает.

Сейчас трудно что-то прогнозировать, но все-таки, каковы ближайшие планы компании?

В первую очередь сохранить присутствие на рынке. Мы делаем для этого все возможное, опираясь на собственные возможности и поддержку производителя. Все время находим варианты, чтобы официально и гарантировано обеспечить поставки. Весь нюанс в том, что Schläsöser – это полностью европейский продукт. Все заготовки, изделия, латунь поставляются из Европы.

В производственном плане в текущем году будут преобладать интерьерные решения в различной цветовой гамме по палитре RAL и не только. Бесспорным лидером, когда речь заходит о цвете аксессуаров, включая отопительную арматуру, является черный цвет. По результатам опроса, независимо от типа продукта, было выявлено желание потребителей, чтобы цвет соответствовал тренду, которому Schläsöser и следует.

В перспективе, конечно, расширение взаимодействия с российскими производителями отопительных приборов и поиск новых партнеров. У каждого производителя есть торговое представительство со своей клиентской базой, своя сеть по стране, что дает нам дополнительные возможности для работы и продвижения. ●

schlosser.su