

64 выпуск • G 4012 • 9,50 Евро

# Журнал Предприниматель

Владельцы предприятий малого и среднего бизнеса • Журнал для семейного бизнеса

Тираж 75.000

Главная тема

## Рынки будущего

Развивающиеся страны

Специальный выпуск

Экономические  
канцелярии

Главная тема

Горизонты до 2050  
года

Будущее мировой  
экономики

Дополнительно

Аудиты малых и  
средних предприятий

Энергетика и  
энергоэффективность

Специальный выпуск

Юридический  
консалтинг

Оптимизация закупок

# Торговый партнер - Россия

«Лучшая практика» в семейном бизнесе | International Profile Group, Тройсдорф

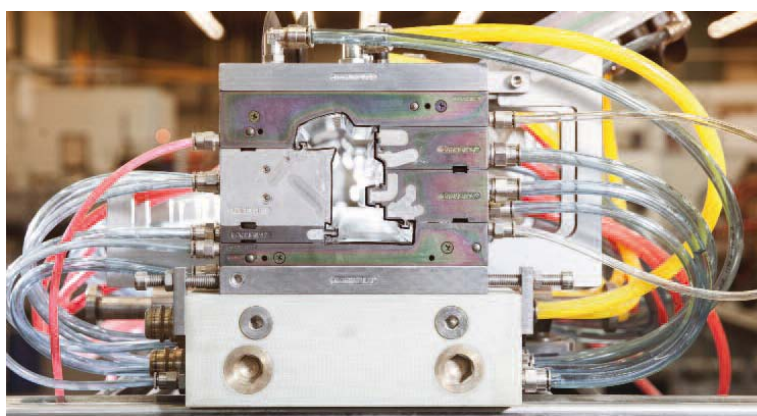
**Журнал Предприниматель** - profine - ведущая компания по производству оконного ПВХ-профиля в России. Почему это так? Что вы предлагаете клиентам?

- Сегодня концерн profine – это 29 производственных площадок по всему миру, которые поставляют продукцию в 70 стран. Мы производим ПВХ-профиль для изготовления окон и дверей, солнцезащитные системы и ПВХ-листы. В России мы предлагаем клиентам оконные системы, разработанные специально для российского климата, и соответствующие самым высоким требованиям теплоизоляции, функциональности и экономичности. Разумеется, мы также перерабатываем системы, которые представлены в Германии и на других рынках.

На протяжении более чем 20 лет бренд КВЕ остается пионером отрасли в России. Благодаря этому он является лидером рынка с высокой степенью узнаваемости у конечного потребителя. Сегодня КВЕ является полноценным синонимом ПВХ-окон в России.



Др. Петер Мрозик



Фильера. 29 производственных площадок за рубежом

**Журнал Предприниматель** - Как давно Вы работаете в России?

- В 1995 году мы открыли представительство в Москве, и начали реализацию марки КВЕ. Через год мы создали свой учебный центр для партнеров, так как в то время большинство российских производителей окон были еще не знакомы с новой технологией производства. В 2001 году мы открыли производство профиля в Воскресенске – небольшом городе Подмосковья. В 2007 начала работу наша дальневосточная производственная площадка в Хабаровске.

Мы постоянно развиваем производство. Например, в июне 2014 в Воскресенске года был запущен в эксплуатацию новый смесительный цех. Благодаря этому

производственная мощность Воскресенского предприятия выросла до 26 000 тонн в год.

Сегодня центральный офис «профайн РУС» по-прежнему находится в Москве, а региональные представительства расположены в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Самаре, Екатеринбурге и Новосибирске.

**Журнал Предприниматель** - Почему концерн profine пришел на российский рынок?

- Во-первых, российский рынок очень большой, а в сфере жилищного строительства, а также в сфере энергетических ремонтных работ всегда был и есть стабильный спрос на нашу продукцию. Во-вторых, большой спрос на окна возник в сфере возведения нового жилья, а окна из ПВХ-профиля идеально подходит для теплоизоляции новых, современных домов.

**Журнал Предприниматель** - Исходя из вашего опыта, каким вам видится российский рынок?

- Я веду бизнес в России на протяжении 25 лет и могу сказать только хорошее: русские партнеры очень надежные. Это серьезные клиенты, предъявляющие высокие требования к качеству продукции. Кроме того, Россия – огромная страна по сравнению с Германией, поэтому обширная и хорошо развитая там дилерская сеть имеет для нас особое значение.

**Журнал Предприниматель** - С какими сложностями Вы сталкиваетесь?

- Мы констатируем неприятный факт: вся отрасль в течение нескольких лет вынуждена бороться с маленькими локальными компаниями и их агрессивной ценовой политикой, а также с фальсификатом. Тем не менее, у подобных компаний нет будущего, потому что они ничего не вкладывают в исследования, не создают инноваций. Лучшим решением этой проблемы является высочайшее качество подлинных профилей и ориентация на клиента.

**Журнал Предприниматель** - Как обстоят дела в настоящий момент? Насколько ощутимо влияние санкций ЕС и колебаний курса рубля?

- В 2015 году мы существенно увеличили нашу долю на рынке. Однако это практически единственный положительный результат на фоне общей негативной ситуации на рынке. К сожалению, невыгодный обменный курс делает свое дело. Следствием колебаний курса стало снижение спроса и заморозка строительных проектов.

Кроме того, сырье для производства ПВХ-профиля включает компоненты природной нефти, цена на которую формируется в долларах. В то время как наши клиенты платят в рублях. Таким образом, обстоятельства не способствуют росту.

Однако такая ситуация не будет продолжаться вечно. Кроме того, благодаря взвешенной и продуманной стратегии мы хорошо подготовлены.

**Журнал Предприниматель** - Какова ваша стратегия в России? Каковы ваши прогнозы на будущее?

- Мы не боимся трудностей – это не первый кризис, с которым мы сталкиваемся, ведь profine работает на российском рынке более 20 лет. Наша стратегия предусматривает расширение присутствия в регионе и постоянные инвестиции в новые проекты.

Мы заинтересованы в укреплении партнерских отношений с российскими клиентами в этот трудный период, ведь именно они – основа нашего успеха. Они заслуживают высочайшего уровня качества продукции и лучший сервис. Мы уверены, что оправдаем их ожидания благодаря нашим современным технологиям, сильным брендам, а также увлеченностью и энтузиазмом.

*Д-р. Петер Мрозик,  
Управляющий акционер и  
Генеральный Директор  
profine GmbH,  
International Profile Group,  
Троисдорф*

*Интервью проводила  
Lena Klein M.A*

## **О компании**

**Предприятие** ➤ profine GmbH – International Profile Group

**Основание** ➤ 2003 (объединение)

**Сфера деятельности** ➤ полимерные материалы (экструзия)

**Продукты** ➤ ПВХ-профили для строительства, окон и дверей. Солнцезащитные системы и ПВХ - плиты

**Количество сотрудников на 2015 год** ➤ 3.000

**Годовой оборот в 2015г.** ➤ 700 млн. €

**Экспортная квота** ➤ 80%

**Сайт** ➤ [www.profine-group.de](http://www.profine-group.de)

