Андреас Обваллер: «Секрет долголетия MWM — в людях, на которых держится компания»

21 декабря 2021



На Международной выставке промышленного котельного и электрогенерирующего оборудования HEAT&POWER, которая проходила в Москве, компания MWM Austria GmbH представила большой презентационный стенд. Именно здесь состоялась встреча с генеральным директором MWM Austria GmbH Андреасом Обваллером. Разговор получился искренним и информативным — о секретах бизнес-долголетия MWM, о новых вызовах времени, о технологических новинках компании и о перспективах развития на российском рынке.

— Андреас, рада Вас видеть в этот юбилейный для MWM год. У меня будет для Вас несколько вопросов. MWM исполнилось 150 лет — это внушительный срок. Какие чувства и эмоции испытываете Вы как руководитель и Ваши сотрудники?

— Как глава MWM Austria GmbH должен сказать, что для меня большая честь работать в компании с многолетней историей и традициями. Оглядываясь назад, мы видим, что в компании произошло много изменений. Благодаря упорному, неустанному труду всех наших сотрудников мы достигли значительного успеха во всех направлениях деятельности, и я этим очень горжусь. 150 лет — большой

срок, поэтому нужно достойно отпраздновать эту годовщину, которая стала возможной благодаря основателю — Карлу Бенцу.

— В чем, на Ваш взгляд, секрет бизнес-долголетия MWM?

— Как я уже сказал, компания претерпела множество изменений за 150 лет, как минимум, пережила две мировые войны. Я думаю, секрет долголетия всегда кроется в самих людях, на которых держится компания и которые провели ее за собой сквозь года.

— Свой юбилейный год MWM, как и миллионы компаний по всему миру, встретила в условиях пандемии. Как Вы справились с новыми вызовами времени?

— Да, наш юбилей проходит во время пандемии. Мы запланировали много мероприятий по случаю празднования, однако пандемия внесла свои коррективы в планы каждого. Но, как я уже сказал, благодаря тому, что мы сильная компания, в которой трудятся высококвалифицированные сотрудники, а также благодаря новым технологиям нам удалось избежать серьезных проблем. Конечно, мы реже проводим личные встречи, но уже постепенно стараемся вернуться к работе в привычном режиме. В целом, мы очень довольны тем, что пандемия не нанесла значительный урон рынку.

— Сегодня оборудование MWM реализуется на объектах по всему миру. Какую нишу занимает рынок России? Какие вы видите перспективы развития MWM в России? Планируется ли увеличение доли присутствия MWM на российском рынке?

— MWM реализует двигатели по всеми миру, в том числе в России. Россия — одна из наиболее важных для нас стран, и, думаю, самая крупная отдельно взятая страна по продажам для MWM, ведь около 20% всего бизнеса MWM приходится на долю именно России. Для нас этот регион представляет собой очень интересный и успешно развивающийся рынок. Все эти факторы формируют и вносят изменения в схему нашей дистрибьюторской сети. Мы работаем на рынке с официальными дистрибьюторами, мы работаем с крупными заказчиками, с которыми заключаем прямые контракты. То есть мы можем предложить нашим клиентам широкий выбор в отношении канала продаж. К нам можно обратиться с любым запросом. Клиенты могут сотрудничать с официальными партнерами, EPC-подрядчиками или заключить контракт с нами напрямую. Я думаю, это еще один ключ к успеху. Мы будем и дальше расширять нашу дистрибьюторскую сеть.

— Группа компаний «МКС» уже почти 5 лет является официальным дистрибьютором MWM. Как вы оцениваете результативность подобного партнёрства?

— Группа компаний «МКС» — один из самых успешных наших партнеров в России. МКС уже на протяжении 5 лет является официальным дистрибьютором нашей продукции. Я помню нашу первую встречу с Максимом Загорновым, если я не ошибаюсь, на выставке в Москве. Точную дату не помню, но предполагаю, что около 9-ти лет назад. Мы обсудили один проект и буквально через неделю он уже направил электронное письмо с текстом «прошу выслать договор». Это был первый шаг и начало нашего плодотворного сотрудничества. Я думаю, МКС также пользуется успехом на российском рынке. Хотелось бы подчеркнуть, что МКС — надежный партнер, на которого всегда можно положиться. Я рад, что МКС входит в нашу дистрибьюторскую сеть.

— Бизнес- менталитет европейца и русского — насколько они разные или схожие?

— Разница между европейским и русским бизнес-менталитетом есть. Конечно, Россия — это часть Европы, но Европа — это совокупность разных менталитетов, не только России, но и Италии, Испании, других стран южной и северной Европы. Все они уникальны. Русский менталитет вызывает интерес. Иногда российским компаниям нужен долгий период обсуждений, подготовки, но решения принимаются быстро, могут буквально за два дня. Возможно, в Европе ситуация несколько иная. В Европе сначала идет процесс подготовки, дается определенное время на принятие решения, и потом уже подписывается договор. Но русский менталитет мне кажется любопытным, мне нравится работать с российскими клиентами.

— MWM — это инновации. Какие технологические новинки готовы представить?

— MWM — компания, хорошо известная своими инновационными решениями, которые мы реализуем на протяжении 150 лет. В настоящий момент актуален вопрос зеленой энергетики, в определенной степени это наше будущее. Мы занимаемся оптимизацией наших двигателей для использования водорода, и уже сейчас в двигателях в качестве топлива можно использовать газ с содержанием водорода до 25% без дополнительных технических модификаций. У нас много проектов, и наш отдел исследований и разработок усердно трудится над подготовкой наших двигателей к использованию водорода в ближайшем будущем, чтобы мы могли удовлетворить спрос на рынке. В России природный газ, по моим наблюдениям, останется приоритетным топливом в ближайшие годы, но в других регионах, несомненно, скоро станет доступным водород, к

чему мы готовы, поскольку именно над этим и ведем работу. Кроме того, в июне мы выпустили новую серию двигателей TCG 3020 V12 и V16, отличающуюся увеличенной мощностью. Это следующий шаг в усовершенствовании двигателей серии 3020 в среднем диапазоне мощности. И, конечно, у нас есть много других проектов, помимо двигателей данной серии, которые мы будем последовательно реализовывать.

— MWM — 150 лет, МКС — 16 лет. Какие бы Вы дали советы, чтобы и мы дожили до такой внушительной юбилейной даты?

— Что я могу посоветовать: нужно всегда быть очень гибким, быстро реагировать на изменения на рынке, на потребительский спрос. И, конечно, особое внимание уделять сотрудникам: нужно проводить обучение, необходимо построить сильную команду, которая будет способна двигать компанию вперед. Я думаю, это самое главное.

— Спасибо большое за разговор.

Беседовала Мария Неволина,
начальник департамента по связям с общественностью
Группы компаний «МКС»