

BAXI в России

Интервью с генеральным директором ООО «БДР Термия Рус» Салазкиным Юрием Валерьевичем



В следующем году бренду BAXI в России исполняется 20 лет. Расскажите, с чего все началось?

История бренда BAXI в России началась в феврале 2002 года, когда в Москве было открыто официальное представительство. С 2016 года ООО «БДР Термия Рус» развивается в формате торговой компании, объединившей в себе представительства брендов BAXI и De Dietrich. За 19 лет присутствия на HVAC-рынке России компания достигла лидерских позиций в отопительной отрасли. Недавно был пройден еще один важный рубеж: количество поставленных настенных и напольных котлов под брендом BAXI на территории нашей страны превысило 1 500 000 единиц. Таким образом, за это время в Россию поставлено оборудования на сумму около 800 млн евро.

Сегодня ООО «БДР Термия Рус» – это более 100 сотрудников, четыре региональных склада, 50 региональных складов запчастей и свыше 850 авторизованных сервисных центров. Центральный офис компании находится в Москве, вопросами маркетинговой и технической поддержки занимаются региональные партнеры в 15 городах. В

Основанный в Англии в 1866 году сталелитейщиком Ричардом Баксендейлом, на сегодняшний день бренд BAXI занимает ведущее положение во многих странах. Он является глобальным для международного холдинга BDR Thermea, который входит в тройку лидеров на европейском отопительном рынке. В России бренд представлен ООО «БДР Термия Рус». В своем интервью генеральный директор компании Юрий Валерьевич Салазкин рассказал о положении компании на отечественном рынке, о месте российского подразделения в рамках глобального холдинга, поделился опытом управления предприятием в период пандемии.

учебных центрах ежегодно проводится около 400 семинаров и тренингов, которые посещают более 10 000 человек.

Какие планы и перспективы на будущее?

На глобальном уровне холдинг BDR Thermea поддерживает инициативу Еврокомиссии по сокращению выбросов двуоксида углерода на 55 % к 2030 году и стремится к переходу на альтернативные источники энергии, поскольку в настоящее время 36 % выбросов углекислого газа приходится



на сектор отопления, горячего водоснабжения и кондиционирования воздуха.

В свете проблем, вызванных изменением климата, мы видим большой интерес к водороду со стороны правительств и поставщиков природного газа по всей Европе. Водород имеет огромные перспективы в качестве топлива будущего: он может обеспечить отопление и горячую воду с нулевыми выбросами углерода и его можно легко хранить в больших количествах в течение продолжительного времени. В настоящее время холдинг BDR Thermea участвует в двух проектах по применению чистого водорода: в Нидерландах и Великобритании.

С точки зрения усиления позиций на российском рынке мы делаем основной акцент на развитие наших региональных складов. Компания «БДР Термия Рус» уделяет большое внимание качеству сервисного обслуживания своего оборудования. Чтобы обеспечить наличие запчастей в максимальной доступности для региональных торговых и обслуживающих организаций, в мае был открыт региональный склад в Казани.

Как вы оцениваете состояние российского рынка и ваше положение на нем?

В настоящий момент ситуация на рынке теплоэнергетического оборудования достаточно позитивная. Наша индустрия относится к критически важной части инфраструктуры для жизнеобеспечения людей. Учитывая сохраняющиеся ограничения в передвижениях, туризме, сфере развлечений, экономика должна консолидироваться вокруг инфраструктурных проектов и строительства. Важным драйвером для развития малой энергетики стало продолжение и ускорение газификации регионов.

После открытия торговой компании средняя ежегодная динамика роста по продажам составляет более 20 %. Несмотря на то что прошлый год

был достаточно трудным, для наших брендов он стал успешным, особенно в части поставок настенных конденсационных котлов. По итогам исследований российского агентства «Литвинчук Маркетинг» и английской маркетинговой компании BRG Building Solutions компания «БДР Термия Рус» с брендом BAXI заняла одно из лидирующих мест на этом рынке. Доля BAXI составила более 20 % от общего оборота реализованного котельного оборудования на территории Российской Федерации (речь идет о настенных газовых котлах).

Какое место занимает Россия в глобальном бизнесе Группы BDR Thermea?

Стратегически Россия является одним из приоритетных и перспективных рынков сбыта. Компания «БДР Термия Рус» входит в Топ-8 крупнейших стратегических подразделений международной Группы BDR Thermea по продажам и показывает устойчивый рост продаж в течение последних лет. На российский рынок поставляется отопительное оборудование из Италии, Нидерландов, Франции, Германии, Великобритании и Турции. Европейские инженеры Центров компетенций BDR Thermea при разработке нового котельного оборудования учитывают потребности и особенности российского рынка.

Интересно узнать о вашем опыте антикризисного управления предприятием и решениях организационных задач в кризисный период, связанный с коронавирусной пандемией.

Мы начали работать в режиме самоизоляции с середины марта прошлого года. Многие процессы пришлось пересмотреть, это коснулось как внутренних процессов в компании, так и взаимодействия с партнерами. Исключительно важным в период пандемии было не прерывать поставки и позволить партнерам планомерно работать на





своих объектах. С этой задачей успешно справились как заводы компании, расположенные в Европе, так и склады в России.

С начала пандемии безопасность сотрудников и партнеров была нашим приоритетом. Из маркетинговой активности были исключены выставки, конференции, форумы и прочие офлайн-форматы. К сожалению, практически на протяжении всего года мы не могли проводить обучение на наших основных площадках: в учебном центре в Иваново и учебном классе в Москве.

Несмотря на то что нам пришлось работать в условиях самоизоляции и резкого сокращения количества личных встреч, стоит отметить, что эффективность работы выросла, а взаимодействие между отделами стало более тесным. Режим самоизоляции научил нас не только работать в новом формате, но и оперативно принимать решения в условиях неопределенности и рисков.

Помогают ли повышать уровень качества обучающие проекты, которые реализует ООО «БДР Термия Рус»?

Для нас важным средством коммуникации с нашими партнерами стал образовательный бизнес-проект, который включает разные форматы: конференции, экспертные сессии, тренинги, вебинары и деловые встречи. Основная задача этого проекта заключается в обмене профессиональным опытом, получении знаний и практических инструментов для открытия новых возможностей бизнеса.

В 2019 году мы выступили инициатором создания стратегического Альянса «BAXI EXPO и Партнеры», который объединяет европейских и российских лидеров в области отопления, водоснабжения и инженерного оборудования. Основная задача Альянса состоит в создании

информационной бизнес-платформы для диалога участников рынка: производителей, дилеров, монтажных и проектных организаций. При этом важным аспектом является активное участие в социальных и образовательных проектах, развитие учебных центров, передача профессионального опыта и практических инструментов.

Один из приоритетов компании – это совершенствование профессиональных навыков сотрудников, поскольку работа включает в себя реализацию новых проектов, которые требуют творческого подхода и реагирования на изменяющиеся требования в каждом отдельном сегменте бизнеса. В настоящий момент ряд сотрудников проходит обучение по программе Business Zoom в Стокгольмской школе экономики. Уникальный подход данной программы подразумевает динамичный взгляд на теорию и практику эффективного менеджмента, фокус на решении реальных задач и детальное изучение самых передовых технологий бизнеса.

Расскажите, пожалуйста, о вашем образовании. В каких образовательных бизнес-программах вы приняли участие?

Я окончил физический факультет МГУ, однако по-новому взглянуть на бизнес-процессы и их оптимизацию в условиях глобальных вызовов и изменений помогла программа Executive MBA General Management Стокгольмской школы экономики. Как правило, главная проблема управленца состоит в том, что наши профессиональные обязанности ограничивают наш круг общения той сферой, где мы работаем. Курс Executive MBA позволяет не только раскрыть лидерский потенциал и расширить управленческие компетенции, но и делиться своим опытом и учиться на примере других.

Кроме того, за моими плечами двухгодичное соискательство (т. е. прикрепление для подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата наук без зачисления в аспирантуру) в Санкт-Петербургском государственном университете на факультете международных отношений, а также интенсивное обучение в течение последних двух лет на онлайн-бизнес-программах в ведущих мировых университетах: курсы по стратегии, лидерству, финансам, дата-анализу и переговорам в Оксфордском университете, курс по стратегическим коммуникациям в Колумбийском университете, курс Sustainable Supply Chain Management в Кембриджском университете. ●

www.baxi.ru