Компания «Метром РУС» выходит на контакт с пользователями

Рассказывает генеральный директор ООО «Метром РУС»
Вячеслав Викторович Шунтиков

В начале года швейцарская компания Metrohm AG объявила об открытии официального эксклюзивного представительства на территории Российской Федерации ООО «Метром РУС». С 1 января 2020 года компания поставляет оборудование, аксессуары и расходные материалы для всей линейки продуктов Metrohm, а также предоставляет сервисную и техническую поддержку, в том числе и для приборов, установленных до 2020 года.

О том, чем интересен для известного производителя высокоточных приборов электрохимического анализа российский рынок, какие возможности и риски для бизнеса компания Metrohm видит в нашей стране, а также о том, когда в России появится первая демо-лаборатория ее приборов, мы побеседовали с генеральным директором ООО «Метром РУС» Вячеславом Викторовичем Шунтиковым.

Вячеслав Викторович, расскажите, пожалуйста, где и когда была создана компания Metrohm? Какие этапы можно выделить в ее развитии?

История компании берет свое начало в 1943 году в швейцарском городе Херизау. Тогда, более 75 лет назад, два инженера Бертольд Зунер и Вилли Штудер организовали небольшое производство по выпуску

радиоприемников, осциллографов и тераомметров – приборов для измерения чрезвычайно высоких сопротивлений.

Позднее пути основателей компании разошлись. И с 50-х годов компания Metrohm под руководством Бертольда Зунера начала специализироваться на разработке и производстве высокоточных измерительных приборов для химического анализа: титраторов, pH-метров, вольтамперметров, потенциостатов. При этом постоянное их совершенствование компания Metrohm совмещала с поиском и освоением новых направлений.

Так, в начале 90-х годов стартовал выпуск ионных хроматографов и сопутствующих материалов, а спустя еще четверть века компания открыла для себя новую область – спектральные методы анализа, начав разработку рамановских спектрометров, производство которых неуклонно совершенствуется в течение последних пяти лет.

Чем компания Metrohm выделяется из ряда конкурентов, других производителей высокоточных приборов?

Ключевое отличие кроется в философии компании, которая осознанно выбрала независимость. Еще в 80-х годах Бертольд Зунер передал все ее акции в фонд Metrohm. И по сей день именно фонд, а не группа акционеров, управляет компанией, что делает ее независимой от банков и фондовых рынков. Отчасти фонд Metrohm выполняет социальные функции, но основная его задача – совершенствование самой компании, вложение денег в ее развитие.

Благодаря такой структуре управления большая часть прибыли вкладывается в поиск перспективных технических решений, поэтому можно сказать, что основная компетенция компании Metrohm – инновации. К примеру, за счет автоматизации можно превратить классические методы анализа, например известное с 19 века титрование, в высокотехнологичный метод.

Кроме того, помимо инновационных решений в самих приборах, Metrohm располагает огромной базой применений. На сайте в открытом доступе сегодня собраны описания более двух тысяч различных методик анализа, реализуемых на оборудовании Metrohm, которые были разработаны как в лабораториях компании в Херизау, так и в ее

представительствах по всему миру. Доступ к этому методическому ноу-хау предоставляется всем заинтересованным специалистам и организациям совершенно бесплатно. Это может себе позволить только независимая компания.

Еще одна отличительная особенность Metrohm заключается в том, что все линейки оборудования: автоматические титраторы, ионные хроматографы, вольтамперметры, потенциостаты – независимо от того, дорогие они или бюджетные, всегда производились и производятся в Швейцарии, в г. Херизау.

Каковы позиции Metrohm на мировом рынке приборов для химического анализа?

Несмотря на то, что Metrohm – сравнительно небольшая компания, она является лидером в сегменте электрохимического анализа. В большинстве стран (а компания Metrohm представлена в 80 странах) она удерживает лидерство по объему продаж оборудования для титрования. Также она смогла подняться на верхние строчки топа лидеров рынка ионной хроматографии, прежде всего, за счет высокого уровня надежности оборудования и беспрецедентных гарантий на отдельные модули и блоки.

Благодаря высокому качеству доступного высококлассного сервисного обслуживания, компании удалось занять лидерские позиции на всех рынках, связанных с ее основными продуктовыми линейками. Качество сервиса компании Metrohm в целом и ее подразделений в частности, – это краеугольный камень в основании безупречной репутации на рынке.

Также на положительное восприятие бренда компании клиентами оказывает тот факт, что практически любой метод анализа, любое оборудование (титраторы, ионные хроматографы, вольтамперметры, спектрометры и многое другое) она предлагает как в лабораторном, так и в промышленном исполнении.

Как бы вы охарактеризовали темпы роста бизнеса компании Metrohm?

Несмотря на то, что в последние годы мировая экономика достаточно консервативна, компания органически развивается год за годом, демонстрируя средние по рынку темпы роста. По отдельным

*Ключевое отличие
от конкурентов кроется
в философии компании,
которая осознанно
выбрала независимость*

направлениям, например в ионной хроматографии, удалось существенно улучшить свои позиции.

Один из плюсов состоит в том, что компания постепенно выводит на рынок инновационные продукты. Несколько лет назад представлен титратор нового поколения – OMNIS. Несмотря на то, что приборы достаточно дорогие, их продажи с момента вывода на рынок и до сих пор показывают положительную динамику. Росту спроса способствует глобальный тренд: во всем мире сегодня происходит замена старого лабораторного оборудования на системы нового поколения.

Хочу добавить, что поскольку компания Metrohm представляет как премиальное, так и бюджетное оборудование, она постепенно закрывает все больше ниш, выходит на новые рынки, сохраняя темпы роста.

Как давно оборудование компании Metrohm представлено на российском рынке? Приведите, пожалуйста, пример вашего действующего клиента.

Как минимум с 80-х годов. Мне доводилось встречать в лабораториях наши приборы, которые старше меня. И совсем неудивительно, что многие из них до сих пор в абсолютно работоспособном состоянии. Так что сегодня в России еще используются высокоточные приборы Metrohm, сделанные в 80-х и в 90-х годах.

Уже в то время была доступна достаточно широкая линейка оборудования, включая промышленные pH-метры, титраторы.

Лучше всего об удовлетворенности пользователей швейцарским качеством говорит видеозвонок компании МИЦ ГСМ, которая эксплуатирует наши системы уже 10 лет и полностью ими довольна. Познакомиться с ним можно по ссылке на канале YouTube, которая есть на нашем сайте.

Мы находимся с этим клиентом в тесном контакте, поскольку нас связывает действительно плодотворное сотрудничество, где каждая из сторон открыта для обсуждений и обмена опытом.

Почему возникла необходимость создавать дочернюю компанию «Метром РУС»?

Компания Metrohm открывает дочерние компании по всему земному шару для того, чтобы

обеспечить безопасность своего бизнеса. Пользователи, клиенты в разных странах для нее – основной актив.

На российском рынке как действующих, так и потенциальных пользователей из различных отраслей у Metrohm много. Россия – большая страна, с большим количеством клиентов, которым нужно предоставлять уровень сервиса, соответствующий мировым стандартам Metrohm. Это, во-первых.

А во-вторых, Россия – одна из самых больших экономик, и процессы, которые полным ходом идут в мире, например автоматизация производств, приходят и на ее территорию. И тут у компании Metrohm тоже сильные позиции: ее компетенции сосредоточены не только в приборах, но и в каких-то решениях по автоматизации работы тех же титраторов и ионных хроматографов.

Созданию дочерней компании в России в компании Metrohm предшествовал анализ нашего рынка? Какие выводы об его потенциале были сделаны?

С одной стороны, как я уже сказал, российский рынок большой, и он показывает пусть небольшую, но положительную динамику роста ВВП. С другой стороны, в нашей стране идет процесс импортозамещения, направленный на развитие производства качественных отечественных товаров. А этого невозможно добиться без надежных методов контроля. Для компаний, которые хотят работать не только в России, а стремятся выйти на рынки других стран, нужны современные методы контроля качества.

Кроме объемного рынка, обширной территории и множества пользователей, у нас в России есть и большое количество конкурентов. Их присутствие тоже является стимулом для компании Metrohm работать напрямую, чтобы не проигрывать в конкурентной борьбе, а контролируемо расширять свое присутствие на рынке.

Конкуренты «Метром РУС» в России – зарубежные или российские компании?

Конкурентов достаточно много, в большинстве своем зарубежные, поскольку мы, в основном, работаем в премиальном сегменте. С производителями

*Компания предлагает
любое оборудование
как в лабораторном,
так и в промышленном
исполнении*

приборов из России мы сталкиваемся в бюджетном сегменте. Мы не боимся конкуренции, поскольку убеждены, что без нее, по большому счету, невозможен рост. Приведу пример из футбола. Если у команды есть 11 классных игроков, но у них нет конкурентов, это значит, что со временем они потеряют свой класс – ведь им просто нет альтернативы. Конкуренция делает любую компанию сильнее. И, кстати, чем она сильнее, тем меньше риски. Ведь если на рынке много конкурентов, значит, рынок перспективный, иначе они бы на нем не выжили.

А какие риски вы перед собой теперь видите? Импортозамещение для вас это риск?

Риски связаны, в первую очередь, с экономикой – с падением цен на нефть, с обвалом курса национальной валюты. Это с одной стороны.

С другой стороны, мы достаточно молодая компания, нас очень поддерживает головной офис, и мы с оптимизмом смотрим в будущее.

Какие отрасли в России имеют приоритетное значение для развития бизнеса Metrohm?

В нашей стране очень много отраслей, где компании и предприятия очень строго контролируют качество: это нефтехимия, фармацевтика, общая химия, R&D, научные институты, экология, – мы готовы работать в каждой из них. Наша линейка позволяет для любого предприятия предложить какие-то решения, потому что практически в любой лаборатории есть титровальный стол. А это значит, что любая лаборатория, по большому счету, наш потенциальный клиент.

Вот почему действующие клиенты компании Metrohm для нас намного важнее ориентации на какие-то отдельные отрасли. Они – наша истинная ценность. Ведь этим компаниям и специалистам уже известны сильные стороны и преимущества ее лабораторных и промышленных приборов.

Как раньше поставлялось оборудование Metrohm в Россию?

Долгие годы интересы Metrohm AG на территории СНГ и Восточной Европы представляла группа

*С клиентами нас
связывает действительно
плодотворное
сотрудничество, и каждая
из сторон открыта
для обсуждений и обмена
опытом*

компаний «Донау Лаб. Москва», которая более 20 лет поставляла оборудование и занималась его обслуживанием.

Однако в 2010 году по ряду причин канал поставок изменился, и на протяжении 10 лет оборудование Metrohm в Россию поставляла компания «АВРОРА». Мы считаем, что это было более чем успешное и плодотворное сотрудничество и очень признательны компании «АВРОРА» за ее вклад в повышение извест-

ности бренда Metrohm на российском рынке.

А сейчас пришло время для новой ступени эволюции Metrohm в России – открытия собственной дочерней компании. Возможно, не очень значимое событие для рынка, но важное для нас, поскольку оно стало логичным шагом навстречу нашим пользователям. Мы рады взаимодействовать напрямую, получая обратную связь от них и от рынка.

Что сегодня представляет собой компания «Метром РУС»? Сколько сотрудников и с какими компетенциями в ней работает?

Сейчас у нас есть офис, в команде 10 человек в возрасте от 23 до 55 лет, то есть представители всех поколений. Трое – менеджеры отдела продаж, еще трое – инженеры. Все работающие с заказчиками сотрудники или химики по образованию, или имеют к химии непосредственное отношение. А поскольку наши клиенты – химики, это дает нам возможность говорить с ними на одном языке.

Какая модель продаж будет работать в России?

Основная наша цель – непосредственный контакт с клиентом, непосредственным пользователем нашего оборудования, но поскольку Россия очень большая, мы работаем с дистрибьюторами и партнерами второго уровня, продолжаем сотрудничество с компанией «АВРОРА».

Мы стараемся действовать во всех направлениях, поскольку рынок большой, территория обширная, и иногда физически невозможно позвонить в город Петропавловск-на-Камчатке, потому что там рабочий день заканчивается, когда в Москве он только начинается.

Какие компании вы рассматриваете в качестве партнеров?

Мне самому было очень интересно узнать, что партнерами могут выступать не только компании, которые покупают и продают оборудование Metrohm, но и те, кто нам оборудование поставляет. Я имею в виду компанию «Сарториус». У нас есть общие решения, общий круг клиентов. Какая-то часть клиентской базы более целевая для них, какая-то – для нас. Мы можем предлагать им комплексные решения, включающие в себя продукты Metrohm и Sartorius.

Практически каждая единица, которую мы поставляем, особенно связанная с лабораторным рынком, может поставляться в рамках каких-то открытых договоренностей, взаимоотношений с компаниями и людьми, на нем работающими.

Как работает сервисная служба в регионах?

Начну с того, что все оборудование Metrohm мы поставляем с сервисными услугами, с запуском оборудования в эксплуатацию. На объект заказчика выезжает инженер, который систему устанавливает, настраивает методики, обучает пользователя работе с ней, а затем предлагает приобрести сервисный пакет, либо в случае возникновения вопросов обращаться к нам за консультацией по телефону.

Также мы планируем открыть демонстрационный центр Metrohm в нашем офисе, где любой пользователь, действующий и потенциальный, сможет познакомиться с оборудованием и приобрести недостающие навыки работы с ним, научиться чему-то новому. У нас в штате есть специалист, химик-аналитик, который отвечает за это направление.

Официальное открытие демо-лаборатории запланировано на второй квартал этого года, пока мы ждем поставки оборудования и завершаем ремонт в отведенном помещении.

Какое количество посетителей сможет одновременно принимать ваш демонстрационный центр?

Я думаю, что в нашей лаборатории мы сможем обеспечить работу группы от четырех до шести человек. Возможно, во второй половине года проведем на ее площадке какие-то базовые семинары-тренинги,

в ходе которых познакомиться с возможностями оборудования Metrohm сможет любой специалист. А с конца этого года или с начала следующего мы начнем проводить в нашей демо-лаборатории регулярные тренинги для клиентов на платной основе.

Известно, что Фонд Metrohm поддерживает научные и образовательные организации в Швейцарии. Последует ли компания «Метром РУС» его примеру в России?

В ближайшее время нет, поскольку перед нами как перед новой компанией стоит много более важ-

ных задач. Но в будущем такое сотрудничество нам может быть интересно. А сегодня мы готовы разрабатывать какие-то специализированные приложения с научными институтами. Если в результате такой совместной работы может появиться целевое для нас решение, почему бы нет?

Мы с удовольствием будем сотрудничать с компаниями,

которые занимаются электрохимией, и у которых есть интересные идеи, реализуемые на нашем оборудовании. Два года назад компания Metrohm проводила приуроченный к ее юбилею международный конкурс для молодых ученых. В будущем мы, надеюсь, сможем применить этот опыт в России.

Какие ваши ключевые показатели эффективности как руководителя дочерней компании Metrohm в России?

Мои KPI связаны с пользователями. Основная задача заключается в том, чтобы увидеть практически каждого пользователя приборов Metrohm в России и пожать ему руку. Наша цель – восстановить и наладить контакты со всеми компаниями, применяющими наше оборудование в России. Таков наш главный приоритет на сегодня. И для оценки моих результатов как генерального директора компании «Метром РУС» он имеет решающее значение.

Для взаимодействия с действующими и потенциальными пользователями я вижу сразу несколько возможностей. Во-первых, у нас есть своя сервисная служба, в которую можно обратиться по разным каналам: по телефону или через Интернет; во-вторых, скоро откроется наш демонстрационный центр, где можно будет увидеть наше оборудование вживую;

*Конкуренция делает
любую компанию
сильнее. И, кстати,
чем она сильнее,
тем меньше риски*

Что такое
OMNIS?

OMNIS – УНИКАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ТИТРОВАНИЯ

БЫСТРЕЕ!

OMNIS позволяет проводить до четырех параллельных титрований

БЕЗОПАСНЕЕ!

Полностью бесконтактная работа с реактивами и мониторинг процесса

ПРОЩЕ!

OMNIS защищает пользователя от ошибок и прост в управлении

Контакты ООО "Метром РУС":

+ 7 495 967 99 31

info@metrohm.ru

www.metrohm.ru

Metrohm
RUS

в-третьих, личные контакты с клиентами будут налаживать наши менеджеры по продажам.

Как период нестабильности, в который на наших глазах вступает мировая и российская экономика сегодня, может повлиять на ваши планы?

На мой взгляд, у любого кризиса есть как негативная сторона, так и позитивная. Все зависит от сговорчивости компании, от ее гибкости, от уровня сервиса. В условиях, когда у клиентов нет возможности купить новое оборудование, они будут стараться поддерживать в работоспособном состоянии имеющиеся

у них приборы. А это значит, возрастет их заинтересованность в технической поддержке, в сервисе, который у нас, за исключением расходных материалов, номинирован в рублях.

Главное, что мы, как компания «Метром РУС», начали операционную деятельность с января 2020 года и готовы к продажам полного спектра оборудования и оказания сервисных услуг Metrom в любом объеме.

Спасибо за интересный рассказ.

С В. В. Шунтиковым беседовали
А. Е. Крылова и О. А. Лаврентьева

АМЕРИКАНСКИЙ ВИСКИ ОСТАВЛЯЕТ ПОСЛЕ ВЫПАРИВАНИЯ УНИКАЛЬНЫЕ «ПАУТИНЫ»

Ученые открыли новый способ определения качества бурбона (вид виски, производимый в США из кукурузы). Анализ остатков от испаренных бурбонов показывает, что различные типы американского виски оставляют за собой уникальные узоры, похожие на паутину. Такие «веб-дизайны», или «сетки» испарения, согласно публикации в *Physical Review Fluids*, помогут выявить поддельные напитки или протестировать новые методы для ускорения старения виски.

Исследователи из Университета Луисвилля, Кентукки, обнаружили эти «веб-дизайны», испаряя капли бурбона, разбавленные разным количеством воды, и исследовали их под микроскопом. Бурбоны с концентрацией спирта не менее 35 процентов оставили пленки однородного остатка, что было уже известно по результатам экспериментов с шотландским виски, в то время как бурбоны с концентрацией спирта около 10 процентов оставили маркировку, похожую на кофейные кольца.

К удивлению исследователей, почти каждый американский виски, разбавленный примерно до 20 процентов алкоголя, оставил после себя уникальную микроструктуру, напоминающую сеть. Исследователь гидродинамики Стюарт Уильямс и его коллеги подозревают, что эти пятна создают соединения, которые выщелачиваются в виски, пока оно выдерживается в обугленных дубовых бочках. «Многие из соединений, образующих наблюдаемые «веб-дизайны» не любят воду», – говорят они, поэтому разбавление бурбона заставляет эти частицы бежать к поверхности и образовывать оболочку над капелькой. Когда жидкость испаряется, эта пленка сжимается и сгибается, образуя сеть морщин.

В виски с более низкой (левой) или более высокой (правой) концентрацией спирта ароматические соединения в ликере, вероятно, либо слишком разбавлены, либо слишком хорошо смешаны с жидкостью, чтобы образовывать ткани.

«Мы думаем, что каждая марка виски оставляет свой рисунок, потому что каждая поверхностная пленка имеет свой уникальный химический состав», – говорит Уильямс. «Они все будут сжиматься и образовывать „сетки“ по-разному». «Сетки», вероятно, не образуются в крепком бурбоне с небольшим количеством воды, потому что при высокой концентрации алкоголя соединения не перемещаются к поверхности капли. А в очень разбавленных каплях недостаточно соединений, чтобы покрыть поверхность.

Команде исследователей не удалось создать аналогичные «сетки», используя канадский или шотландский виски. Видимо, «сетки» виски после испарения являются остатками вкусовых соединений, характерных для американского процесса производства виски (сейчас виски выдерживается в новых, а не повторно используемых бочках). Этот процесс может позволить большому количеству образующих «сетки» соединений выщелачиваться из бочек в виски, а анализ «сеток» под микроскопом может легко выявить подделку, утверждают исследователи.

По материалам: <https://www.sciencenews.org>

Российский нефтегазохимический форум

ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ

XXVIII специализированная выставка

**Нефтяное
направление**

**Химия.
Нефтехимия**

**Инновации
газовой
отрасли**

**Газомоторное
топливо**

**Сервисное
направление**

**Промышленная
безопасность
и экология**

Новые сроки!

15-18 сентября 2020

УФА
ВДНХ **ЭКСПО**

GAZNEFTUFA
@GAZNEFTUFA
#ГАЗНЕФТЬУФА
#ГАЗНЕФТЬТЕХНОЛОГИИ
#ГНТ
#ГНТФОРУМ
#GASOILEXPO

ОРГАНИЗАТОРЫ

ПРАВИТЕЛЬСТВО
РЕСПУБЛИКИ
БАШКОРТОСТАН

МИНИСТЕРСТВО
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ЭНЕРГЕТИКИ РБ

ТРАДИЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

МИНИСТЕРСТВО
ЭНЕРГЕТИКИ РФ

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

СОДЕЙСТВИЕ

СОЮЗ
НЕФТЕПРОМЫШЛЕННИКОВ
РОССИИ

АССОЦИАЦИЯ
НЕФТЕПЕРЕРАБОТЧИКОВ
И НЕФТЕХИМИКОВ РОССИИ

СНП
НАЦИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР НЕФТЕХИМИИ

СОЮЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
НЕФТЕГАЗОВОГО
ОБОРУДОВАНИЯ

НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ИНЖЕНЕРОВ

РОССИЙСКИЙ
СОЮЗ
ЭКСПОНАТОВ

СОЮЗ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПАЛАТЫ РФ

НАУЧНАЯ ПОДДЕРЖКА

АКАДЕМИЯ
НАУК РФ

МОН
РЕСПУБЛИКИ
БАШКОРТОСТАН

По вопросам выставки

Бронь стенда www.gntexpo.ru
+7 (347) 246-41-77
gasoil@bvkexpo.ru

По вопросам форума

Регистрация на форум www.gntforum.ru
+7 (347) 246-42-81
kongress@bvkexpo.ru