

# «Мы намерены развиваться НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ,

поддерживая неизменное качество продукции и прямой контакт с потребителем»

## Tecofi'ф

VALVE DESIGNER - FRANCE

с первыми лицами компании **TECOFI** Анастасией Лелонг (TECOFI SAS, Франция) и Сергеем Луцкевичем (ООО «ТЕКОФИ РУС», Россия)

**Р**аботая на рынке трубопроводной арматуры, мы часто сталкиваемся с брендами и именами нарицательными, по умолчанию означающими определенный тип арматуры. И когда звучит подобное имя, то воображение сразу рисует определенный тип конструкции.

И именно об одной из таких компаний мы сегодня расскажем уважаемому читателю журнала. Речь пойдет о компании **TECOFI**, при упоминании которой сразу же вспоминаются легендарные поворотные затворы и шиберные задвижки для практически любых сред и эксплуатаций широкой части рынка трубопроводной арматуры\*.

**В 2018 году** компания отметила **20-летие своей деятельности в России**, подтвердив тем самым свою

историческую значимость в формировании современного российского рынка трубопроводной арматуры.

Как начиналось становление компании в России, какие продукты сегодня представляет легендарная компания, а также как проходит процесс усиления ее позиций на российском рынке, вы узнаете из беседы с первыми лицами компании **TECOFI** в эксклюзивном интервью порталу **ARMTORG.RU**.

*\*Широкая часть рынка трубопроводной арматуры – часть рынка, которая по объемам в процентном соотношении от общего содержания рынка превышает более 50 % в совокупности (по результатам опросов), включая в себя рынки теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и общепромышленные секторы рынка.*

«В.А.»: Здравствуйте, дорогие друзья! Мы ведем прямые репортажи с выставки «ЭКВАТЭК-2018» (г. Москва). Мы готовим для вас встречи с самыми интересными и брендовыми изготовителями трубопроводной арматуры. Одним из таких является компания **TECOFI**, которая имеет довольно богатую историю присутствия на российском рынке. В этом году компания отмечает 20 лет своей деятельности в России.

Недавно мы брали эксклюзивное интервью у собственника **TECOFI** Даниэля Страццери, а се-

годня поговорим сразу с двумя представителями – с Сергеем Луцкевичем (ООО «ТЕКОФИ РУС», торговый филиал **TECOFI** в России), и с Анастасией Лелонг (**TECOFI SAS**, Франция). Мы зададим им вопросы о работе, об юбилее и о планах компании.

Добрый день, уважаемые коллеги. Каждый раз ваш стенд полон разнообразных новинок и самой актуальной информации.

Анастасия, что сегодня собой представляет **TECOFI** в целом и **TECOFI France** в частности? Расскажите о пути компании на российском рынке.

**А.Л.:** Добрый день. **TECOFI** – это известный французский производитель запорной промышленной арматуры. Компания представлена во многих странах, и продолжает эволюционировать на широком мировом пространстве. Уже **20 лет** мы сотрудничаем с Российской Федерацией, четыре года существует в России наш филиал **ООО «ТЕКОФИ РУС»**.

Что касается **TECOFI** во Франции, то мы также продолжаем развиваться, выпускаем новинки и работаем в различных направлениях. Особый упор в своей деятельности мы делаем на работу в сфере водоснабжения, водоотведения, промышленности и гражданского строительства. По каждому из этих направлений мы предлагаем широкий ассортимент продукции.

На выставке «**ЭКВАТЭК-2018**» мы представляем профильную линейку продукции, посвященную водоснабжению, водоотведению. В этой области у нас появилось большое количество новинок.

В первую очередь это шибберные ножевые задвижки. **30 лет** назад, когда **Даниэль Стразери** со своими единомышленниками только открыли компанию, шибберные задвижки стали первой продукцией **TECOFI** (можно сказать, ноу-хау того времени). И мы продолжаем развивать линейку шибберных ножевых задвижек. На выставке мы представляем задвижки **TECOFI** с двусторонним удержанием среды, что на настоящий момент является трендом в области применения. В этом году мы запустили линейку до диаметра **1200**. Кроме того, мы специализируемся на дисковых поворотных затворах большого диаметра, которые также являются частью складской программы во Франции. В России эта продукция очень востребована, и мы стараемся подстраиваться под рыночные потребности.

**«В.А.»:** Хочу поздравить Вас с 20-летним юбилеем присутствия компании **TECOFI** в России. Сегодня компания достаточно известна на российском рынке водоснабжения, теплоснабжения, металлургии. К настоящему моменту произошло очень много полезных изменений, вы начали осуществлять деятельность в регионах. Сергей, расскажите немного о торговом филиале **ООО «ТЕКОФИ РУС»**.

**С.Л.:** Большое спасибо за посещение нашего стенда. В этом году все задачи, которые мы ставили перед компанией **ООО «ТЕКОФИ РУС»** непосредственно в России, выполнены. В первую очередь это связано с региональным развитием.

Начинали свою деятельность мы в Москве, как это, наверное, происходит во многих случаях, когда иностранные компании открывают свои представительства в России. Наша сеть продаж довольно развита. В этом году мы открыли региональные представительства в **Южном федеральном округе** (г. Краснодар), в **Уральском федеральном округе** (г. Екатеринбург), в **Поволжье** (г. Нижний Новгород). При этом мы усилили наш московский коллектив новыми сотрудниками – инженерами по работе с проектировщиками. Работа с проектными организациями – наша основная задача. Мы позиционируем себя во многих направлениях, выпустили несколько каталогов продукции для водоснабжения и водоотведения, промышленности и гражданского строительства. Ассортимент продукции **TECOFI** очень широк. Важно было сформировать лучшее понимание

для рынка и для потребителей, продемонстрировать продукцию, которую наша компания предлагает своим потребителям, в целом показать широкую амплитуду ассортимента.

**«В.А.»:** Действительно, ассортимент вашей продукции очень широк. Уже существует два каталога, и в настоящее время готовится третий, которые демонстрируют широкие возможности компании **TECOFI**. Представлено много решений для строительства, для проектирования систем теплоснабжения, водоснабжения, промышленного сектора. Компания **TECOFI** развивается в России всерьез и надолго. Анастасия, а каким Вам представляется современный российский рынок? Интересен именно взгляд со стороны, взгляд из Франции, из Европы. Многие считают, что европейцы с недоверием относятся к российскому рынку. Развейте эти, может быть, мифы.

**А.Л.:** На самом деле компания **TECOFI** в этом смысле всегда была несколько авантюрно настроена по отношению к новым рынкам и нестандартным ситуациям. Мы всегда верили, что кризис пройдет, компания адаптируется и продолжит развивать свою деятельность.

Порядка **10 лет** назад в России сложилась очень непростая рыночная ситуация, позднее случился еще один кризис, наступили сложные времена. Но, как ни странно, все эти сложности, наоборот, помогли нам принять решение по открытию торгового филиала, и позволили остаться в России всерьез и надолго. На данный момент французская сторона видит, что российский рынок достаточно широкий, очень трудный, но перспективный. Я считаю, что впереди у нас много лет плодотворного сотрудничества, в будущем нас ждет еще очень много совместных проектов.

**«В.А.»:** 20 лет назад в России случился первый кризис, первый дефолт. Многие просто бросали заниматься бизнесом, считали, что промышленность России перестала развиваться. А компания **TECOFI** не побоялась в таких условиях начать здесь бизнес.

Сергей, какие новинки могли бы Вы отметить для потребителей именно общего рынка? Очень многие интересуются вашей продукцией по водоснабжению. Также вы представляете огромный ассортимент продукции для металлургов и химиков. Расскажите, что вы намерены производить в России?

**С.Л.:** **TECOFI** начинало свою работу в России с гражданского строительства. И именно в этом направлении был приобретен богатый опыт поставок и знания рынка и его основных игроков. Работа с водоканалами, с муниципальными, с акционерными обществами и другими игроками водоснабжения и водоотведения – это уже вторая волна развития продаж в России.

Промышленность для нас сегодня – это третье направление, которое мы намерены развивать. Это подкрепляется наши каталогами, в которых представлена продукция, ориентированная на промышленные предприятия. Очень много работы и задач для осуществления предстоит нам по внедрению торговой марки, торговой продукции **TECOFI** именно в технические задания, в проекты потребителей. Это и дисковые поворотные ▶



затворы, и шиберные задвижки, которые находят большее применение в водоснабжении, в канализационных, насосных системах.

Компания **TECOFI** предлагает теперь более широкий диапазон шиберных задвижек с внутренними манжетами, предназначенных для горнодобывающей и горноперерабатывающей промышленности. Таким образом, перед нами стоит задача внедрить такого рода изменения, подстроенные именно под эту промышленность, в существующий ассортимент продукции на большой российский рынок.

**«В.А.»:** Дорогие друзья, я советую всем обратить самое пристальное внимание на компанию **TECOFI**. На устоявшийся российский рынок сегодня приходит очень много компаний, и каждая из них заявляет, что они лучшие. Но, на наш взгляд, стоит доверять тем компаниям, которые существовали в России в трудные времена, поддерживали российский рынок в непростое время, верили и инвестировали в него. Одной из таких компаний и является **TECOFI**.

**Анастасия, как Вы считаете, какие перспективы у компании TECOFI как во Франции, так и в России? Вы бываете во многих странах, посещаете много выставок. Что говорят о TECOFI в мире и в России?**

**А.Л.:** Наша компания всегда остается верной себе, своим принципам, своей миссии. Мы намерены развиваться в мировом масштабе и поддерживать качество и контакт с клиентом, с потребителем, партнером. Такая позиция всегда отличала нас от других. И неважно, на каком рынке мы присутствуем – Россия это или Алжир, Европа или Латинская Америка. Всегда и везде мы движемся только вперед и с духом **TECOFI!** Наше главное правило – все для клиента в кратчайшие сроки и с превосходным качеством. Не забываем мы и о человеческих,

партнерских взаимоотношениях. Это стало одной из наших сильных сторон именно в России, где человеческий контакт, оперативная реакция и возможность адаптироваться к различным меняющимся условиям крайне важна. Таким образом, мы с гордостью продолжаем нести знамя **TECOFI** в разные страны, а особенно в Россию.

**В.А.»:** Спасибо, Анастасия. Сергей, хотелось бы поговорить с Вами о локализации. Как Вы считаете, каким образом будет протекать этот процесс в **TECOFI** в ближайшие полгода-год?

**С.Л.:** У нас всегда было понимание необходимости открытия торгового представительства, производства в России. Даже понимание некой неизбежности этого процесса. Мы наметили проект 2019 года по локализации производства определенного ассортимента непосредственно в России. Важно рассмотреть его с такой точки зрения, чтобы в короткие сроки представить наибольший ассортимент продукции именно в России. Важно не просто складировать продукцию, а использовать необходимые мощности еще и для комплектации, монтажа, т. е. предлагать существующую продукцию в кратчайшие сроки с учетом более пунктуальных потребностей со стороны заказчика. Мы хотим рассматривать производство именно в таком масштабе, и, конечно же, намерены развивать сервис. На данный момент мы работаем на уровне сервисного партнера, он в полном объеме выполняет те задачи по сервисному обслуживанию, которые мы ему ставим. Конечно, мы будем его использовать и дальше, в т. ч. и для решения сервисных задач, которые на сегодняшний день решаются не в полной мере или недостаточно оперативно.

**В.А.»:** Всему свое время! Уважаемые коллеги, спасибо большое за увлекательную беседу. Желаем компании **TECOFI** успехов и процветания. ■



**Уважаемые партнеры!**  
**Поздравляем Вас с наступающим Новым**  
**годом. Пусть 2019 год будет для вас**  
**плодотворным и успешным!**  
**Здоровья, радости и новых достижений**  
**Вам и Вашим близким!**

**Коллектив компании TECOFI**