

**ebmpapst****А. ХОНШТАЙН,**
генеральный директор
ООО «ЭБМ-ПАПСТ РУС»

① Для группы компаний ebm-papst 2013 г. был полон событий. 57 наших филиалов по всему миру вместе с главным офисом в Германии отпраздновали 50-летие фирмы. Юбилейный год стал показательным и в финансовом плане — наш оборот достиг рекордного уровня. Благодаря успешной реализации политики компании Фонд устойчивого развития Германии совместно с федеральными органами признал нас самым экологически эффективным предприятием Германии.

Для ООО «ЭБМ-ПАПСТ РУС», московского филиала компании, прошедший год связан прежде всего с новыми интересными проектами. Мы стали эксклюзивным поставщиком вентиляторов для кондиционирования вагонов московского метро. Центробежными вентиляторами производства ebm-papst теперь оснащены объекты Олимпиады 2014 в Сочи — конькобежный центр «Арена-Ад-

лер» и Главный медиацентр. Удачно стартовали два масштабных пилотных проекта по применению осевых GreenTech ЕС-вентиляторов в крупных торговых сетях.

② Востребованность нашей продукции связана прежде всего с современной тенденцией к энергосбережению во всем мире. В России этот вопрос также становится все более актуальным. Повышенные энергоэффективности является одной из самых приоритетных задач и в холодильной отрасли. В связи с этим главные принципы ebm-papst — экономичность и экологичность — открывают большие перспективы для продвижения нашей продукции на российском рынке.

③ Чтобы удовлетворить растущий спрос на энергосберегающие вентиляторы, мы планируем значительно увеличить производственные мощности. Для этих целей строящийся завод в г. Холленбах (Германия) решено увеличить вдвое.

Залогом нашего успеха в новом году станут инвестиции в научные разработки, инновационный потенциал, неизменно высокое качество продукции и ориентированность на клиента. Мы надеемся, что 2014 г. станет для нас новым рекордным годом.

④ Мы благодарим журнал «Холодильная техника» за сотрудничество и желаем его читателям и партнерам больших перспектив, возможностей для их реализации и, конечно же, удачи!

**TELEDOOR****К.О. КЛЮЕВ,**
глава московского
представительства
Teledoor Melle Isoliertechnik
GmbH

① Никаких чрезвычайных ожиданий на 2013 г. мы не возлагали, прогнозировали его без каких-то серьезных отклонений от тренда. И в этом смысле прогнозы наши полностью оправдались. Единственное, что концовка года вопреки ожиданиям получилась существенно более загруженной. Причем загруженной настолько, что насладиться традиционной «расслабухой» первых рабочих дней января также не удалось, так как «дорабатывали». Если говорить о мистической составляющей числа 13, то к ней мы на корпоративном уровне относимся абсолютно спокойно. Например, у главы компании г-на Экхарда Бовенкампа внутренний номер телефона заканчивается на 013. Он сам его в свое время выбрал и уже 27 лет фирма процветает.

② Состояние отрасли, если говорить о России, я оцениваю в технологическом смысле весьма

высоко. «Продукт», который могут предложить флагманы, ничуть не уступает, как принято говорить, западным аналогам. Хотя сейчас во многом правильнее уже сравнивать и с восточными. Для компании TELEDOOR, являющейся именно представителем качественного (высокого) сегмента рынка, подобное состояние оборачивается только еще большей востребованностью в России, чем прежде. Естественно, что за те 20 лет, что мы на рынке, акценты спроса существенно сместились в сторону высокотехнологичных продуктов.

③ В будущем году планируем расширить свое присутствие в сегменте рынка, связанном с испытательной техникой, а также в области проектирования и поставки чистых помещений. В материнской компании оба этих направления представлены достаточно хорошо и динамично развиваются.

④ Журналу желаю дальнейшего развития и процветания. Интересных авторов и нежадных рекламодателей. Читателям — профессионалам рынка, естественно, также процветания и успехов в бизнесе, а кроме этого внимательно следить за публикациями в журнале и по возможности больше использовать продукцию TELEDOOR в своих проектах.