

«АДЛ» занимает лидирующее положение в области разработки, производства и поставок инженерного оборудования для секторов ЖКХ и строительства, для технологических процессов различных отраслей промышленности. «Сделано в «АДЛ» — девиз всей линейки оборудования, производимого компанией, означающий неизменно высокое качество, не уступающее известным мировым аналогам, гордость и ответственность компании за свои продукты и решения. Кроме того, «АДЛ» — эксклюзивный представитель ряда известных европейских производителей



Д. А. Хильманович, ПРОИЗВОДИТЕЛИ
генеральный директор ООО «Торговый Дом АДЛ»

Armorg: *Добрый день, Дмитрий Анатольевич! Конечно, в первую очередь нас интересует, как у компании «АДЛ» проходит этот год.*

Д. Х.: Добрый день! В целом тенденция к росту в этом году несколько хуже, чем в «спокойные» 2011–2013 годы. Однако речи о снижении показателей не идет. Последние несколько лет мы усиленно работаем над внедрением бережливого производства. Наши заказчики и партнеры уже успели оценить результаты этой работы. На волне валютного кризиса 2014 года «АДЛ» была единственной компанией, которая понижала цены на товары российского производства. В частности, на стальные шаровые краны «Бивал», полный цикл производства которых расположен в г. Коломне. Одновременно с оптимизацией бизнес-процессов компания продолжает развиваться и расти. Мы не сокращаем сотрудников, производство так же продолжает работать в две смены в связи с подготовкой к отопительному сезону. Для сильных компаний сейчас благоприятные условия, чтобы нарастить кадровый потенциал — на рынке труда большое количество специалистов.

Armorg: *Отразилось ли на вашей работе свертывание многих проектов и другие негативные явления сегодняшнего дня?*

Д. Х.: Если говорить кратко, то сейчас время возможностей. Несмотря на некоторое свертывание рынка, на неопределенность, которая заставляет некоторых инвесторов замораживать проекты, сейчас серьезные компании, обладающие компетенциями в той или иной отрасли производства, имеют шансы закрепить и расширить свои позиции на рынке. Кризисные явления зачастую оздоравливают рынок, расчищают его от засилья импорта (в том числе и азиатского), фирм-однодневок, махинаторов от арматуростроения. Для нашей компании все последние кризисные явления становились катализаторами роста. Стоит еще отметить, что «АДЛ» в конце 2014 года принимала участие в международной арматуростроительной выставке Valve World, где была единственной российской компанией, в начале 2015 года это позволило нам успешно экспортировать нашу продукцию в страны Евросоюза. Так что программу импортозамещения, можно сказать, перевыполняем.

Armorg: *Кстати, много ли новинок, в том числе импортозамещающих, появилось у вас за последнее время?*

Д. Х.: Мы занимаемся импортозамещением уже не первый год, предлагая не только уникальный ассортимент продукции, но и готовые инженерные решения, от простейших систем тру-



вания программы импортозамещения — это основные факторы, тормозящие наш рынок.

Armorg: Как сегодня развивается дилерская сеть компании «АДЛ»?

Д. Х.: Кроме 23 официальных представительств «АДЛ» в России, Беларуси и Казахстане, мы поддерживаем более 75 дистрибьюторских соглашений с различными компаниями из крупных промышленных и региональных центров. Все компании-партнеры проходят обучение на нашем производстве, что положительно отражается на знании и понимании особенностей нашей продукции, а значит, и на качестве обслуживания клиентов и послепродажном сервисе. Кроме того, по всей России успешно работают 35 сервисных центров, осуществляющих сервисное и гарантийное обслуживание всех линеек оборудования, поставляемого и производимого «АДЛ».

бопроводов до сложных регулирующих пунктов и узлов учета.

Мы постоянно выводим на рынок новые энергоэффективные разработки и продукты, не уступающие по качеству лучшим европейским аналогам, расширяем линейки типоразмеров и модификаций. Например, за последний год мы расширили линейки шаровых кранов «Бивал» для систем теплоснабжения и газораспределения, запустили балансировочные краны, краны для реновации и минеральных масел, расширили линейку оборудования «Гранлевел» и начали производить мембранные расширительные баки и гидроаккумуляторы. Собственные складские мощности позволяют нам постоянно поддерживать оборудование в наличии. В планах же — не менее интересные проекты, например, шаровые краны с электроизолирующей вставкой.

Armorg: В чем, по-вашему, заключаются основные проблемы российского рынка?

Д. Х.: Кризис неплатежей, отсутствие реальных инструментов функциониро-

«Сейчас время возможностей. Несмотря на некоторое свертывание рынка, которое заставляет некоторых инвесторов замораживать проекты, серьезные компании имеют шансы закрепить и расширить свои позиции на рынке»

Armorg: Наступил ли в этом году ожидаемый сезон или его так и не было?

Д. Х.: Сезон идет с серьезным отставанием. Инвесторы ждут, что ситуация в мире станет более благоприятной. Возможно, это стратегический просчет, который скоро приведет к ажиотажу и локальному дефициту, срывам сроков сдачи объектов и сроков подготовки к отопительному сезону. Зарекаться нельзя ни от какого варианта развития ситуации. Важно быть максимально готовым к работе в новых условиях.

Armorg: Спасибо за то, что поделились своим мнением! Что вы сегодня хотели бы пожелать партнерам и клиентам компании «АДЛ»?

Д. Х.: Нашим партнерам и клиентам я бы хотел пожелать здоровья, вдохновения и совершенства в любимом деле. Никогда не останавливайтесь на достигнутом, развивайтесь!

ТОРГОВЫЙ ДОМ АДЛ В ЦИФРАХ:

1994

ГОД ОСНОВАНИЯ АДЛ КАК ЭКСКЛЮЗИВНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ЦЕЛОГО РЯДА ИЗВЕСТНЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

23

РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

75

ДИСТРИБЬЮТОРОВ

35

АККРЕДИТОВАННЫХ СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ

