



## VELUX ОТКРЫЛ ЗАВОД В РОССИИ

**23** июня 2009 года, в Ростове Великом (Ярославская область) состоялось официальное открытие завода мансардных окон VELUX. Общий объем инвестиций в проект — около 40 миллионов евро.

Предприятие начало производство самых популярных мансардных окон на российском рынке — VELUX GZL («эконом») и VELUX GGL («классика»). GZL имеет вентиляционное устройство и стеклопакет с закаленным внешним стеклом, GGL — полноценный клапан-форточку и многофункциональный стеклопакет с легкоочищающимся покрытием внешнего стекла и внутренним стеклом триплекс (не осыпается при повреждении).

Завод VELUX в Ростове имеет две производственные линии: деревообработка и сборка. Линия по деревообработке выпускает деревянные компоненты мансардного окна из обрезной доски, предварительно высушенной до необходимой влажности. На линии сборки собираются готовые мансардные окна из произведенных деревянных деталей и импортных компонентов.

Новейшее оборудование и стандарты качества предприятия идентичны применяемым на европейских заводах Velux. Производство будет сертифицировано в соответствии с международными стандартами качества (ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001),

а продукция в соответствии с российским ГОСТом. По некоторым параметрам, например, герметичности, VELUX устанавливает внутренние, более жесткие стандарты.

«Мы видим большой потенциал для продукции VELUX во всех сегментах строительства в России, но особенно в сегменте частных домов. Вот уже около 20 лет продукция VELUX с успехом используется на всей территории России — от Архангельска до Сочи, от Калининграда до Якутска и Владивостока. Наш опыт показывает, что российские покупатели предпочитают качество, надежность и комфорт. Чтобы это обеспечить, мы предлагаем не просто мансардные окна, а готовые комплекты продукции, включающие

все, что необходимо для комфортной мансарды. Мы получаем продукцию с разных заводов VELUX по всей Европе и очень рады, что завод в Ростове станет частью производственной сети VELUX,» — Мик Скоу Расмуссен, генеральный директор ЗАО «ВЕЛЮКС».

Завод в Ростове применяет современные организационные и технологические методы производства, включая концепцию «бережливого производства» (LEAN), а также аккумулированный опыт других предприятий VELUX. Так называемая Модель Производства VELUX, создавая особую культуру и дисциплину, обеспечивает эффективность производства и высокое качество производимой продукции.

### О группе компаний VELUX

VELUX является одним из сильнейших брендов в производстве строительных материалов и индустрии улучшения жилищных условий. VELUX имеет заводы в 11 странах, торговые представительства — в 40 странах. Группа компаний VELUX принадлежит холдингу VKR, который полностью принадлежит семье основателей и фондам. Финансовый результат группы компаний VELUX является частью объединенных счетов холдинга VKR. В 2008 году оборот холдинга VKR составил 2,3 миллиарда евро. В группе компаний VELUX работает около 10.000 человек. Головной офис компании находится в городе Horsholm (Дания), к северу от Копенгагена.

ЗАО «ВЕЛЮКС» является торговым представительством, действующим в России с 1991 года. ЗАО «МД-РУС» является производственной компанией. Обе компании являются частью группы компаний VELUX.

## СЕМИНАР «ЭКСПРОФ» В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

**14** мая состоялся обучающий семинар Компании «ЭксПроф» в Нижнем Новгороде. Семинары, обучающие менеджеров оконных компаний грамотно и эффективно продавать окна EXPROF, регулярно проводятся с февраля 2007 года в России, Беларуси и Казахстане. В большинстве городов, включая Нижний Новгород, они проводились не по одному разу. Соответственно расширилось число участников, углублялась тематика и рос уровень преподнесения и усвоения материала. В первую часть семинара входит разъяснение рекламной и маркетинговой политики по продвижению бренда EXPROF, разбор важнейших технических

преимуществ оконных систем EXPROF и обзор номенклатуры с акцентом на фокус-группы и конкретные эксплуатационные преимущества каждой оконной системы и ее комплектации для заказчика. Вторая часть знакомит слушателей с понятиями маркетинга и клиентинга, подробно останавливаясь на техниках продаж с использованием приемов НЛП. При этом изложение материала и разбор конкретных ситуаций естественно и логично опирается на материал первой части, то есть тесно увязан с тематикой окон EXPROF и с психологией потенциальных покупателей окон. Это дает свой результат. Последний семинар в Нижнем Новгороде продемон-

стрировал живую заинтересованность слушателей. А обсуждение отдельных тем семинара показало высокий уровень усвоения и глубину понимания материала. Но самое главное — семинар пробудил в людях энтузиазм и желание применять полученные знания на практике.

