

Репутацией инновационной и непримиримой к серым схемам компании, Emerson обязана своим технологиям и бескомпромиссно внедренной в России мировой практике ведения бизнеса. По словам Вице-Президента по СНГ и Турции **Йохана Вандерплатце**, благодаря данному подходу, компания не только сохраняет своих постоянных клиентов, но и приобретает новых, нуждающихся в прозрачных отношениях. ■■■■■

Текст. – Сергей Бодрышев

Цитата: Самый главный факт 2010 года – это восстановление бизнеса после кризиса ...

ИСУП: Господин Йохан, по Вашему мнению, какие события и факты 2010 года Вы считаете концептуальными для компании в целом в регионе России и СНГ?

Йохан Вандерплатце: Самый главный факт, это восстановление бизнеса после кризиса. 2009 финансовый год был трудным для нас, однако сейчас наши показатели достигли предкризисного уровня и мы видим, что этот тренд роста сохраняется. Нами уже сделаны дополнительные инвестиции в службы продаж, технической поддержки и производства. Также мы расширяем нашу производственно-техническую базу в Челябинске.

ИСУП: Для Emerson исследовательские центры в России, это реальность или будущее?

Йохан Вандерплатце: Emerson придает огромное значение разработкам и вкладывает значительные средства в создание инженерных подразделений в России. Глобальный Инженерный Центр (ГИЦ) на базе ПГ «Метран», г. Челябинск,

представляет собой одно из наиболее значительных исследовательских подразделений Emerson Process Management. В нем сосредоточены высококвалифицированные инженерные ресурсы, ведущие новые разработки дивизиона средств измерений. Инженерный Центр оснащен самым современным оборудованием и программным обеспечением: как для разработки, так и для тестирования и верификации. Подтверждением эффективности научно-исследовательских работ можно считать тот факт, что за последние годы наши инженеры получили 37 патентов на изобретения, и много еще находится на рассмотрении.

Наиболее серьезными достижениями Инженерного Центра за последние годы можно считать разработку нового комплекса датчиков давления Метран-150, который соответствует образцам передовых мировых производителей по функциональности, надежности, стабильности, но при этом имеет российскую цену. В ноябре 2009 г. Метран-150 подтвердил свое высокое качество и востребованность потребителями, став лауреатом конкурса «Сто Лучших Товаров России». Также хорошие результаты достигнуты

по улучшению характеристик и разработке новых опций продукции дивизиона Rosemount.

ИСУП: Emerson предлагает решения и технологии, которые за счет своей инновационности достаточно дороги. Какова маркетинговая стратегия продвижения и продаж в России?

Йохан Вандерплатце: Первоначальная цена – это лишь одна составляющая общей стоимости, и существует еще много элементов, входящих в общую ценность, которую получает заказчик. Помимо продуктов, которые заказчик может с уверенностью использовать в своем производстве, мы предлагаем экспертную поддержку по выбору решения, подходящего к конкретному применению, поддержку по установке и вводу в эксплуатацию, а также постоянный сервис, что позволяет заказчику быть уверенным, что он получит максимум от своих инвестиций. Мы работаем в отраслях, где безопасность и надежность являются критическими характеристиками, поэтому цена продукта – это только один из элементов, которые заказчик учитывает при принятии решения. Таким образом, речь идет не только о маркетинговой стратегии, сколько о стратегии нашего бизнеса вообще.

ИСУП: Общепринятого определения социальной ответственности бизнеса в международной практике не существует, в представлении Вашей компании что это?

Йохан Вандерплатце: Социальная ответственность бизнеса – это комплексное понятие, и в рамках интервью я могу прокомментировать только несколько аспектов.

В первую очередь, это роль продуктов и технологий Emerson. Они созданы для того, чтобы помогать предприятиям экономить энергоресурсы, повышать надежность техпроцессов, снижать технологические и экологические риски, а также риски для персонала, улучшать качество выпускаемых продуктов. Каждый день мы работаем, чтобы сделать жизнь граждан России лучше.

Также хочу сказать, что Emerson тесно связан с альтернативными источниками



Йохан Вандерплатце,
Вице-Президент Emerson Process Management в России и СНГ

ми энергии. В Америке наши технологии используются на нескольких предприятиях, где производится биотопливо на основе древесных отходов в качестве сырья. Также мы работаем для пред-

... с этической точки зрения у Emerson есть только один подход, который используется во всех странах, где мы работаем: мы ведем бизнес с высочайшей честностью, либо не ведем его вообще...

приятий, где используется биотопливо на основе животных жиров. А также другие виды биотоплива, например,



Производственная линия сборки датчиков давления в Челябинске

метанол. Что касается ветряной энергетики, мы выпускаем системы управления для ветряных генераторов, другие бизнес-платформы Emerson производят сами генераторы для ветряной энергии, поэтому мы работаем для производства экологически чистых видов энергии, не только для нефти и газа. И это принципиально важное для нас направление, потому что приятно каждый день делать мир чище.

Наш штат в России – 1500 сотрудников ...
... поэтому для нас важно добиться того, чтобы нас воспринимали как местную российскую компанию, в которую были удачно вложены инвестиции.

Переходя от технологических к другим аспектам социальной ответственности, нужно сказать, что с этической точки

зрения у Emerson есть только один подход, который используется во всех странах, где мы работаем: мы ведем бизнес с высочайшей честностью, либо не ведем его вообще. Для нас здесь есть только черное и белое, мы не приемлем полумер. Проводим серьезное обучение и внедряем действенные инструменты контроля для обеспечения стандартов этического ведения бизнеса. И я могу вас заверить, что во многом благодаря именно использованию таких строгих инструментов контроля наш бизнес процветает. Наши заказчики работают с нами исключительно из-за качества нашей продукции и услуг, они спокойно доверяют нам свою репутацию. Недавно Emerson стала почетным членом независимой некоммерческой организации «Международный форум лидеров бизнеса», которая сосредоточена на продвижении социально ответственного бизнеса в России.

Показательны и отношения с персоналом. Кроме безусловного соблюдения всех требований закона и обеспечения социального пакета, а также возможностей развития и обучения, компания приняла Политику открытых дверей. Этот документ дает право любому сотруднику обсуждать свои проблемы, идеи, инициативы с руководителем любого уровня и со службой персонала. Это формирует открытую, конкурентную, свободную среду внутри компании, которая способствует защищенности сотрудников, реализации их способностей и росту, а также, что немаловажно, внедрению новых идей и постоянному совершенствованию людей и процессов.

ИСУП: Чем отличается маркетинговая стратегия, которая применяется в России, от той, которой придерживаетесь на Западе?

Йохан Вандерплатце: Наша стратегия в России – это локализация. Мы собираемся продолжать набор сотрудников в России и СНГ, как в сферу развития технологий, так и в сферу производства, а также в службы продаж и маркетинга. Например, вместо экспорта продукции из Америки мы планируем производить продукцию в России и здесь же осуществлять локальную сборку. Многие виды продукции мы уже производим в России, при этом запускаем производство и других изделий. Так, в апреле 2011 г. мы планируем расширить производство клапа-

нов, откроем новую производственную линию в Челябинске. Мы также занимаемся разработкой продукции в России, и при этом берем на работу российских инженеров-технологов и ученых, которые могли бы делать это. Я очень оптимистичен по поводу дальнейшего роста экономики России, и мы продолжим свои инвестиции в эту страну. Во всем мире наблюдается переход от крупных международных компаний к местным национальным, и поэтому такой же сдвиг направлен на российские компании в плане локальных инвестиций. В связи с этим, я думаю, очень важно работать в России, предлагать наши технологии и участвовать в инвестировании. Я также хочу отметить, что Emerson уже инвестировала большие средства в Россию. Наш штат в России – 1500 сотрудников. И никто из наших конкурентов не сделал этого. Поэтому для нас важно добиться того, чтобы нас воспринимали как местную российскую компанию, в которую были удачно вложены инвестиции. Также хочу отметить, что эти инвестиции пошли в Челябинск, который является одним из важных регионов России, хотя многие компании инвестируют в предприятия в Москве. Важно отметить и то, что мы оказываем поддержку Южно-Уральскому Государственному Университету, инвестируем и создаем учебные лаборатории. Мы выдаем стипендии и

гранты студентам университета. Таким образом, мы инвестируем не только в производство и обучение инженеров, но также и в будущее.

ИСУП: Актуален ли лозунг «дорога молодым» в Emerson, и какой средний возраст ваших сотрудников?

Мы работаем в отраслях, где безопасность и надежность являются критическими характеристиками, поэтому цена продукта – это только один из элементов, которые заказчик учитывает при принятии решения.

Йохан Вандерплатце: Да, такой лозунг актуален, ведь мы хотим оставаться конкурентоспособными. Что касается среднего возраста, то это 42 года для руководителей компании и 33 года для специалистов службы продаж и инженеров.

ИСУП: Ваши пожелания читателям журнала «ИСУП»

Йохан Вандерплатце: Уважаемым читателям журнала «Информатизация и системы управления в промышленности» я желаю всегда находиться в поиске новых эффективных технологий и требовать от производителей лучших решений для вашего производства.

Лицо компании

Йохан Вандерплатце

Вице-Президент Emerson Process Management в России и СНГ

Йохан Вандерплатце родился в 1968 году в г. Тилт (Бельгия). С отличием закончив юридический факультет Гентского университета, он поступил в Европейский колледж (г. Брюгге, Бельгия) на факультет европейского права.

Имея способности, и главное, интерес к языкам, в 1992 году Йохан начал изучать русский язык в Государственном институте русского языка имени А.С. Пушкина в Москве. На сегодняшний день он отлично владеет фламандским, английским, немецким, французским и русским языками.

Свою карьеру в сфере юриспруденции Йохан начал карьеру в компании Alcatel в 1994 году, а спустя 2 года возглавил юридический отдел одного из филиалов этой телекоммуникационной организации. Со временем сфера деятельности перестала ограничиваться юриспруденцией. Работая в таких компаниях как Alcatel и Европейский Банк Реконструкции и Развития, г-н Вандерплатце занимал должности генерального директора в России и странах СНГ, Президента компании Alcatel-Lucent в регионе СНГ, Центральной и Южной Европы.

1 октября 2009 г. Йохан Вандерплатце вступил в должность Вице-президента Emerson Process Management в России и СНГ. Приоритетными задачами своей деятельности в компании Йохан выделяет превращение огромной компании с множеством подразделений в сплоченную команду, что позволит добиться еще большего удовлетворения потребностей клиентов и роста компании.