ЧТО ХОЧЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ?

Именно этот вопрос в компании ООО «Виссманн» мы задаем себе каждый день для того, что бы встать на место покупателя, думать, как он, понять, что же хочет он получить от оборудования в конечном итоге и для какой области применения (отрасли промышленности), а самое главное, поймать ту тонкую грань соотношения цена/качество, чтобы с одной стороны иметь современное энергетическое хозяйство (энергоцентр), но с другой – не переплачивать. Только ответив на такие наиважнейшие для потребителя (а соответственно и нас) вопросы, мы можем объективно оценить все возможные риски и затраты, как капитальные, так и возникающие в процессе дальнейшей эксплуатации и обслуживания оборудования. Сегодня мы постараемся предоставить исчерпывающую информацию и ответить на вышеперечисленные вопросы.

Игорь Юрьевич Плотников

Инженер по развитию отдела продаж промышленного оборудования

Два паровых котла Vitomax 200-HS M237 с интегрированным экономайзером Eco100 номинальной паропроизводительностью 3,8 т/ч (каждый) давлением 10 бар и два водогрейных котла Vitomax 200-LW M241 номинальной тепловой мощностью 6,6 МВт (каждый) давлением 10 бар

Подавляющее большинство наших клиентов (инвесторы, генеральные директора, главные инженеры и энергетики) являются деловыми людьми, к сожалению, не располагающими значительным количеством свободного времени и просто физически не имеющими возможность детально ознакомиться со всеми концептуальными преимуществами котельного оборудования Vitomax, но чётко знающими «цену деньгам» и нацеленными на получение коммерческой прибыли и процветание своего бизнеса. Основным и единственно важным критерием для потребителя является конечная стоимость основного продукта: в случае с нашим заказчиком-фармзаводом – это стоимость произведенного лекарственного средства. Себестоимость же технологического и вспомогательного оборудования, а также прочие расходы завода (к примеру, фонд заработной платы, амортизационные расходы, материально-техническая база и пр.) заложены в конечную стоимость продукции и её выпускаемый объем. В свою очередь снижение издержек и расходов предприятия (при сохранении стабильно высокого качества продукции) приводит к уменьшению себестоимости выпускаемой продукции, а значит повышению её конкурентоспособности и делает её более коммерчески успешной. И в этом случае в выигрыше оказываются все: как производитель, так и потребитель.

Казалось бы, очень заманчиво с первой точки зрения, в качестве основного критерия для покупки генерирующего оборудования, рассматривать только цену. Но этот путь является изначально ложным, поскольку он выгоден только компаниям, заботящимся о сиюминутной выгоде (и как правило не производственным) и не рассматривающим стабильность всего жизненного цикла котельного оборудования, а также совместимость и согласованность работы всей энергетической системы. Собственнику же бизнеса важен непрерывный процесс производства, надежность и стабильность параметров и весь спектр затрат в обозримом будущем, поскольку он платит «из собственного кармана».

Промышленная котельная – это достаточно сложное «изделие», состоящее из большого числа компонентов. Все эти компоненты необходимо грамотно подобрать и увязать вместе. В первую очередь, это задача проектных и монтажных организаций – узкоспециализированных профессиональных компаний. Конечно, долговечная и безаварийная работа котельной зависит от каждого такого компонента, будь то насос, горелочное устройство, шкаф управления и пр. Котел в этом смысле не исключение. Более того, поломка котла, скорее всего приведет к более существенным проблемам, чем выход из строя какого-либо иного элемента котельной. Конструкция котла не предусматривает его планово-предупредительный ремонт, это изделие, которое покупается один раз и служит долго «верой и правдой» при соблюдении условий эксплуатации. Нормативный срок службы котлового блока Vitomax составляет порядка 20 лет.

Водогрейный котел Vitomax 200-LW тип M62A номинальной тепловой мощностью 4,5 МВт

Учитывая существующие реалии и специфику рынка теплотехнического оборудования Российской Федерации (РФ), мы четко понимаем, что промышленный котел, как «сердце котельной», должен быть в первую очередь надежным, легко обслуживаемым, энергоэффективным, неприхотливым в эксплуатации и, в случае необходимости, ремонтопригодным. Поскольку его выход из строя может остановить весь технологический процесс, а значит и прекратить выпуск готовой продукции (временно ограничить потребителя в получении прибыли) или оставить людей без тепла.

Конечно же, наша продукция предназначена как деловым участникам рынка и техническим специалистам, так и тем, кто только делает свои первые шаги в промышленном секторе, но и не стоит забывать и о культуре ее эксплуатации, хотя, конечно же, промышленные котлы Vitomax сконструированы таким образом, что могут «многое простить».

Производство промышленных котлов серии Vitomax расположено в г. Миттенвальде (федеральная земля Бранденбург, Германия), где изготавливаются водогрейные жаротрубно-дымогарные двух– и трехходовые котлы номинальной тепловой мощностью до 20 МВт, а также паровые котлы высокого давления паропроизводительностью до 26 т/ч и максимальным допустимым избыточным давлением до 25 бар.

Функционально структура завода представлена следующими подразделениями: отдел развития и разработок (конструкторский отдел), производственный отдел, служба контроля качества, служба поддержки продаж, промышленный сервис, администрация. На заводе осуществляется полный цикл производства котлов, начиная с обработки металлопроката и заканчивая изготовлением деталей теплоизоляции и облицовки; используется современное оборудование и технологии: лазерная и плазменная резка, автоматическая и полуавтоматическая сварка, вальцовка, холодная штамповка, литьё формованных теплоизоляционных материалов, окраска методом порошкового напыления и др. Завод также самостоятельно производит системы управления котлов и программное обеспечение для них.

Все без исключения промышленные котлы Vitomax проходят строгий контроль качества в собственной аттестованной лаборатории: визуальный, рентгенографический, радиоизотопный, ультразвуковой, магнито-порошковый, капиллярный, а также гидравлические испытания давлением. Давление испытаний превышает максимальное допустимое избыточное давление (давление срабатывания предохранительных клапанов) на 85 %. Контроль качества производится на всех стадиях изготовления котла, начиная с входного контроля и маркировки металлопроката и полуфабрикатов. Испытания и окончательная приёмка котла производится

Краткий перечень производителей фармацевтической и медицинской продукции, эксплуатирующих паровые и водогрейные котлы Viessmann

№ п/п	Заказчик	Почтовый адрес	Год поставки	Комплект поставки		
				Модель	Номинальная мощность	Давление
1	ООО «Гротекс»	г. Санкт-Петербург	2013	Vitomax 200-HS M75A	2 x 6,0 т/ч	10 бар
				Viplex 200 SX2A	0,9 МВт	6 бар
				Viplex 200 SX2A	1,1 МВт	6 бар
2	ЗАО "ВЕРТЕКС"	г. Санкт-Петербург	2015	Vitomax 200-HS M237	3,2 т/ч	10 бар
				Vitomax 200-HS M237	4,0 т/ч	10 бар
				Vitomax 200-LW M62A	2,8 МВт	
				Vitomax 200-LW M62A	4,5 МВт	
3	ООО «Такеда Фармасьютикалс»	г. Ярославль	2013	Vitomax 200-HS M237 с Eco100	2 x 3,8 т/ч	10 бар
				Vitomax 200-LW M241	2 x 6,6 МВт	10 бар
4	ОАО «Фармстандарт-Лексредства»	г. Курск	2011	Vitomax 200-HS	2 x 3,2 т/ч	6 бар
				Vitomax 200-LW M241	3,2 МВт	6 бар
				Vitomax 200-LW M241	2 x 3,9 МВт	6 бар
5	ООО «КРКА-РУС»	Московская область, г. Истра	2011	Vitomax 200-HS M235	2 x 6,0 т/ч	8 бар
6	ЗАО «ФФ «Лекко»	Владимирская область	2014	Vitomax 200-HS M73A	4,0 т/ч	10 бар
7	ОАО «Фармстандарт-Томскхим-фарм»	г. Томск	2014	Vitomax 200-HS M73A	2 x 3,2 т/ч	6 бар
8	Федеральный областной центр сердечно-сосудистой хирургии	г. Челябинск	2010	Vitomax 200-HS	3 x 1,65 т/ч	
				Vitomax 200-LW	2 x 2,6 МВт	
				Vitomax 200-LW	3,2 МВт	

Два водогрейных котла Vitoplex 200 тип SX2A номинальной тепловой мощностью 0,9 МВт и 1,1 МВт давлением 6 бар

инспектором TÜV – организации, аналогичной российскому Ростехнадзору.

По желанию заказчика котел может быть укомплектован всей необходимой запорной и регулирующей арматурой, автоматикой, устройствами индикации, контрольно-измерительными приборами, арматурой безопасности. Именно здесь мы делаем упор на комплектные поставки. Поскольку данное решение позволяет на самой начальной стадии проработки проекта исключить ошибки в подборе оборудования котельной, так как за это отвечает не только проектировщик, но и сотрудники специализированных инжиниринговых подразделений Viessmann. В процессе консультаций и взаимодействия между участниками проекта появляется сбалансированное по всем параметрам и отвечающее конкретным (уникальным) требованиям технологического процесса комплексное решение. Осуществляя базовый инжиниринг, мы берем на себя ответственность и помогаем потребителю сосредоточиться на действительно важных для него вопросах: увеличение основного производства, улучшение качества продукции, расширение её ассортимента и строительство совершенно новых заводов.

Водогрейные и паровые котлы Vitomax – это высокоэффективная техника для работы не только на дизельном топливе и природном газе, но и на мазуте, которая позволяет снижать отопительные издержки и беречь окружающую среду, плотно увязывая между собой экономическую выгоду, экологическую заботу и социальную ответственность.

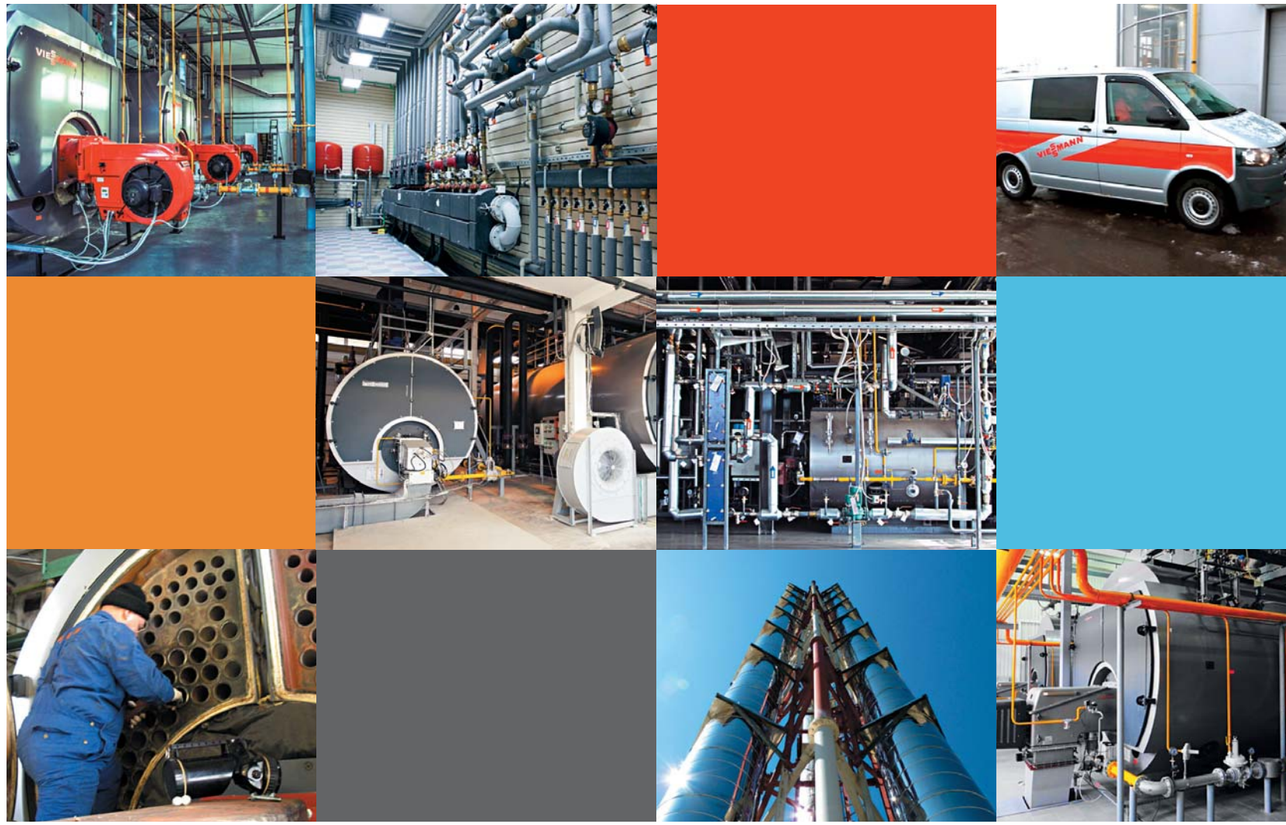
Наши многочисленные референции, расположенные на территории РФ (обратившись в службу маркетинга, можно бесплатно заказать полную печатную версию референц-альбома «Промышленное оборудование») в различных отраслях промышленности покажут Вам возможность применения нашей производственной линейки для отопительных систем и технологических процессов, где основное и вспомогательное оборудование (котлы, горелки, насосы, ХВО, деаэратор и пр.) согласовано друг с другом от стадии проектирования и подбора оборудования до пуско-наладочных работ и ввода котельной в эксплуатацию. Сегодня мы имеем прекрасный шанс модернизировать устаревшие котельные установки и использовать более современное промышленное оборудование, снизить издержки и минимизировать срок окупаемости установки.

С целью прозрачности и открытости ведения бизнеса, последовательной активной позицией и желанием быть ближе к клиенту, мы готовы осуществлять поставку оборудования в кратчайшие сроки, содержать склад с самым широким перечнем запчастей, обеспечивать гарантийные обязательства компании и охват всей территории РФ. Наши сотрудники имеют возможность выехать на место монтажа оборудования, оказать шеф-монтажные и пусконаладочные работы. Call-центр доступен по телефону 24 часа в сутки 365 дней в году. Плотная ежедневная работа с клиентами, налаживание тесных рабочих контактов, оказание консультационных услуг и непосредственной практической помощи, – вот основные предпосылки для нашей совместной работы и процветания Вашего бизнеса.

VIESSMANN
climate of innovation

Отдел продаж промышленного оборудования ООО «Виссманн»
129337, г. Москва
Ярославское шоссе, д. 42
Тел.: +7 495 6632111
Факс: +7 495 6632112
www.viessmann.ru
www.viessmannrus.com

ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕРВИС "НА ВСЕХ ПАРАХ"



Концептуальные преимущества:

- Профессиональная команда, допуск СРО на выполняемые работы
- Обеспечение стандартных и расширенных гарантийных обязательств компании
- Техническое сопровождение оборудования на всех стадиях его жизненного цикла
- Сотрудничество с сервисными партнерами
- Оказание сервисных услуг
- Охват всей территории Российской Федерации, плотное покрытие и оперативность
- Наличие собственного склада запчастей
- Телефонная доступность 24 часа в сутки, 365 дней в году
- Двухдневный выезд на первичный запуск котлов, проверка корректности монтажа, пробный запуск
- Конфигурация, настройка и обучение по свободно программируемых шкафов управления
- Выдача заключений и рекомендаций, экспертная оценка

Отдел продаж промышленного оборудования
ООО "Виссманн"
129337, г. Москва · Ярославское шоссе, 42
Тел.: +7 495 6632111 · факс: +7 495 6632112
www.viessmann.ru · www.viessmannrus.com

VIESSMANN
climate of innovation