

## КОМПАНИЯ DEHN + SÖHNE УСТРОИЛА ПРАЗДНИК В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ ООО «ДЕН РУС» В РОССИИ

*Мировой лидер на рынке молниезащиты и защиты от импульсных перенапряжений компания DEHN + SÖHNE, расширяя свои границы, открывает дочернюю компанию в России. В честь открытия ООО «ДЕН РУС» (Москва) 11 июля было организовано торжественное празднование, которое посетил топ-менеджмент компании, а также многочисленные гости и партнеры, среди которых – Управляющий директор DEHN + SÖHNE GmbH Co KG д-р Филипп Ден, Управляющий директор по техническому развитию и производству д-р Петер Цальманн, Директор по международным продажам Хельмут Пуш, Директор по продажам и маркетингу в странах Восточной Европы и России Томас Спатлох, Генеральный директор ООО «ДЕН РУС» С.С. Тикунов, представители компаний ОАО «РЖД», ОАО Газпром, докт. техн. наук, проф., руководитель лаборатории моделирования электрофизических процессов Энергетического института им. Г.М. Кржижановского Э.М. Базелян и другие. Завершил программу торжественный банкет.*

По случаю торжественного события топ-менеджеры компании и почетный гость, проф. Э.М. Базелян, в том числе не присутствовавший на мероприятии г-н Томас Ден, ответили на несколько вопросов.

**Управляющий директор DEHN + SÖHNE GmbH Co KG Томас Ден – Компания DEHN + SÖHNE является лидером в области молниезащиты на рынке. Каким вы видите дальнейшее развитие этого сегмента в Европе и в России?**

– С определенного времени как в Европе, так и в мире в целом существует объективная ситуация, способствующая развитию рынка. В России с каждым годом мы видим все большее понимание необходимости молниезащиты для обеспечения безопасности ключевых отраслей промышленности, а также в строительстве престижного жилья. В результате многолетней созидательной работы в России мы наблюдаем твердое и успешное развитие торговой марки DEHN. Создание новой организационной формы – ООО «ДЕН РУС» – и открытие склада, несомненно, поспособствуют укреплению наших позиций на этом важном рынке. Мы консультируем, оказываем помощь техническим специалистам, а



ведем проекты в сфере промышленности, а также торговли.

**– «ДЕН» продолжает строительство нового логистического центра поблизости от головного предприятия в г. Ноймаркт. Какие долгосрочные цели ставит перед собой компания?**

– Непрерывный рост компании нуждается в последовательном дальнейшем ее развитии. С открытием второго предприятия вблизи Ноймаркта мы получим достаточное пространство для дальнейшего развития компании. Наша 104-летняя история существования семейного предприятия вступила в 4-е поколение,

и у нас еще много амбициозных целей. К ним относится дальнейшее расширение и интернационализация рынка сбыта нашей продукции, который представлен в настоящее время 17 дочерними компаниями и более чем 70 представительствами за рубежом. В России, например, наша дочерняя компания должна ориентироваться на особенности местного рынка и расширять здесь наши возможности. Страны с развивающейся экономикой являются приоритетным направлением нашей деятельности, ибо молния проявляется повсюду, а мы можем повсюду защищать от нее.



**Генеральный директор ООО «ДЕН РУС» С.С. Тикунов**

**– Ваша компания некоторое время работала в России, располагая представительством. Что послужило причиной для принятия решения об открытии дочернего предприятия в России?**

– Это решения пришло не сразу, но сформировалось в результате стабильного успешного развития компании на российском рынке в последние годы. Для нашего дальнейшего роста и укрепления наших позиций на российском рынке данная мера стала необходима. Мы уже располагаем достаточной базой для роста на российском рынке, и, основываясь на локальном и мировом опыте компании, возможностях устойчиво возглавить топ-список компаний, лидирующих на рынке производителей продукции в области молниезащиты и защиты от импульсных перенапряжений, мы пришли к решению о более интенсивной коммерциализации нашей деятельности в России, тем самым укрепив наши позиции для будущего развития. Все необходимые для этого предпосылки налицо: прежде всего, это зарекомендовавший себя во всем мире бренд; немецкое качество продукции, основанное на новаторских разработках и клиенториентированных решениях; более чем вековой опыт в этом секторе электротехники; ну и, конечно же, компетентные и подготовленные сотрудники и командный дух теперь уже российского филиала.

**– Немецкое качество всегда высоко ценилось в России, но в силу глобализации многие предприятия локализируют производство в странах Юго-Восточной Азии, и это по-разному**

**отражается на имидже продукции компании в России. Что вы можете сказать по поводу происхождения продукции вашей компании?**

– Мы честны по отношению к своим клиентам и, предлагая европейское качество в России, продаем продукцию, разработанную и произведенную в Германии, что выгодно отличает нас от конкурентов из Восточной, реже – из Центральной Европы, по какой-то причине умалчивающих или скрывающих, что продукция производится в Юго-Восточной Азии. Для нас лозунг «Made in Germany» означает именно то, что в этом лозунге написано, и предполагает безупречное качество продукции, ориентированной на потребности наших клиентов.

**Проф. Э.М. Базелян**

**– Вы несколько раз были на заводе фирмы. Не могли бы сказать, что вас поразило больше всего?**

– Судя по вопросу, от меня ждут рассказа о высоком качестве организации производства. Но как раз именно это не было для меня неожиданностью. О совершенстве технологического процесса можно уверенно судить по качеству выпускаемой продукции. Я увидел то, что предполагал. Восхитился – да, но не удивился.

Удивила меня интеллектуальная реклама. Я даже не предполагал, какие убедительные формы может она принять. Реклама рассчитана на специалистов, и потому в ней нет места ярмарочным трюкам. Ничем не похожа она и на приемы рыночных зазывал. На фирме реклама очень удачно совмещена с научной демонстрацией методических основ современной молниезащиты и с техникой экспериментальных испы-

таний готовой продукции. О молниезащите крыши цеха с установленными там машинами климат-контроля я часто рассказываю на лекциях для ответственных проектировщиков и всегда встречаю неподдельный интерес со стороны слушателей. Приходится отвечать на массу вопросов, касающихся всех деталей монтажа молниеприемников и токоотводов в Баварии.

Не могу удержаться от второго примера. Конечно, специалист может расшифровать осциллограмму и определить по ней время гашения разрядником дуги сопровождающего тока. Но куда интереснее разглядывать стандартный плавкий предохранитель на 20 А, не успевший сработать от тока в сотни ампер, потому что дугогасящая камера оказалась намного быстрее. Когда вы присутствуете при подобном эксперименте, сомнения в качестве продукции исчезают полностью даже у скептически настроенного профессионала.



**ООО «ДЕН РУС»**  
**109316, г. Москва**  
**Волгоградский пр-т, д. 47, оф. 335**  
**Тел.: +7 (495) 663-31-22, 663-35-73**  
**e-mail: info@dehn-ru.com**  
**www.dehn-ru.com**  
**молниезащита.рф**

на правах рекламы