

ПЛАНЕТА ТБМ

ТЕМА НОМЕРА:

СОБСТВЕННЫЕ
И СОВМЕСТНЫЕ
ПРОИЗВОДСТВА ТБМ





УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЁРЫ!

Вышел новый номер журнала «Планета ТБМ».

Тема номера: Собственные и совместные производства ТБМ.

Компания ТБМ занимается не только продажей комплектующих для окон, дверей и мебели, но также имеет собственные и совместные предприятия.

Открытие и развитие собственных производств позволяет выстроить вертикально интегрированную холдинговую структуру для эффективного управления ценой и качеством выпускаемых продуктов, а также каналами поставок. В итоге мы имеем возможность полностью контролировать производство продукта на всех его этапах: от выбора Поставщиков и закупки сырья, до его упаковки и отгрузки, и тем самым гарантировать нашим Клиентам, стабильно высокое качество и соответствие актуальным запросам рынка.

В этом выпуске «Планеты ТБМ» вы также прочтете о стратегии развития производств. Узнаете от директоров предприятий, чем они руководствуются в своей работе и что им помогает в стремлении к достижению наилучшего результата. Сотрудники совместных производств Компании ТБМ расскажут о своей работе и поделятся секретами мастерства.

Вы сможете побывать на объектах, выполненных с помощью специалистов Компании ТБМ, и узнать, как оформить интерьер с помощью комплектующих из нашей торговой программы.

Познакомитесь с жителями берегов Байкала и узнаете какую роль он играет в их судьбах.

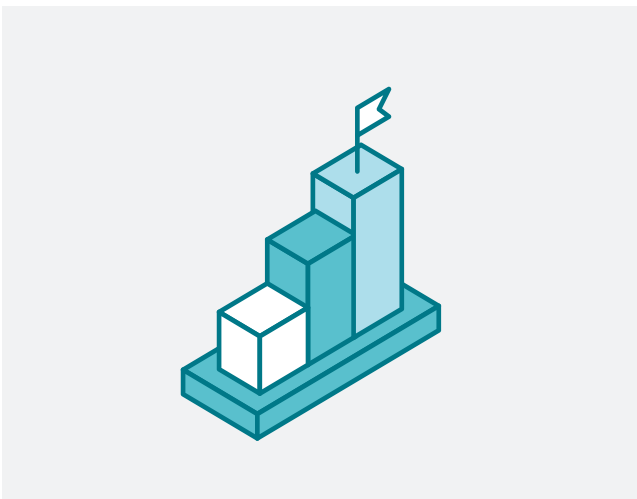
Мы благодарим вас за интерес к журналу и надеемся, что он позволит вам открыть новые грани Компании ТБМ.

Желаем Вам приятного и полезного чтения!

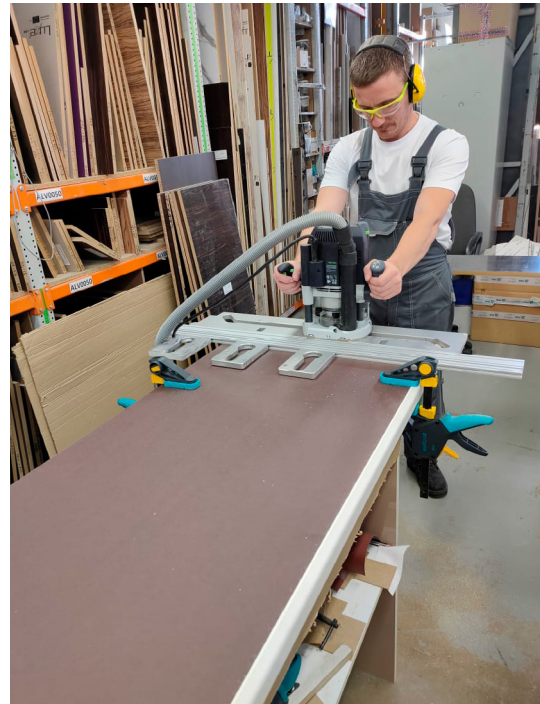
СОДЕРЖАНИЕ



4 Совместные производства
Быстрое реагирование
на запросы рынка



8 «Мы развиваемся и развиваем
наших партнеров»



14 Делу – время



22 Комплекующие GIESSE
Комплексное предложение
от Компании ТБМ



24 Кухни ТБМ -Люкс
Новые возможности
для Клиентов ТБМ



32 Instagram. Деловая переписка,
только проще и понятнее



36 Фотопроект "Люди Байкала"



28 Яркие акценты в интерьере

Совместные производства

Быстрое реагирование на запросы рынка

Компания ТБМ, это торговая компания - поставщик комплектующих для производства окон, дверей, алюминиевых фасадов и мебели. Однако, у ТБМ есть еще несколько собственных и совместных производств, выпускающих качественную продукцию по европейским технологиям.

Мы поговорили с Антоном Мехедовым, управляющим по проектам и инвестициям, для чего ТБМ развивает собственные производства, какие продукты они выпускают для российского рынка и какие преимущества получают наши Клиенты.

Антон Мехедов,
управляющим по проектам и инвестициям

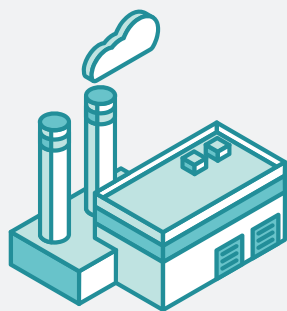
Антон, для чего ТБМ вкладывается в собственные производства? Не дешевле ли закупать продукцию на внешних производствах и менять, при необходимости, поставщиков, чем брать на себя производственные задачи?

Открытие и развитие собственных производств, ставит перед собой цель построения вертикально интегрированного Холдинга, для повышения эффективности в управлении ценой, качеством выпускаемых продуктов и стабильности их поставок.

В итоге мы имеем возможность полностью контролировать производство продукта на всех его этапах: от выбора Поставщиков и закупки сырья, до его упаковки и отгрузки, и тем самым гарантировать нашим Клиентам, стабильно высокое качество и соответствие требуемым рыночным характеристикам.

Помимо контроля качества выпускаемых продуктов, вертикальная интеграция позволит максимально быстро реагировать на изменения требований рынка и вносить как корректировки в выпускаемые продукты, так и создавать новые, полностью отвечающие текущим реалиям и потребностям.

Безусловно, для открытия собственных производственных предприятий, требуются инвестиции, но в конечном итоге они окупаются и дают возможность предоставлять для наших Клиентов качественные продукты европейского уровня, по конкурентным ценам и с гарантией поставок в срок. Это оказывается принципиально важным критерием в сложных рыночных условиях, например, таких как недавний карантин, затормозивший поставку товаров из других стран.





По итогам 2019 года вы стали победителем спецноминации от генерального директора ТБМ «За высокие результаты в управлении производственными компаниями». Чего же именно вам удалось добиться за прошлый год?

По результатам работы прошедший год оказался для производственных компаний самым успешным за все прошлые периоды и это касается не только финансовых показателей, но и качества выпускаемых продуктов и их востребованности на рынке, построения эффективных команд сотрудников, обеспечения требуемого уровня производственной безопасности, а также высокого уровня удовлетворенности наших Клиентов.

Однако, наивно полагать, что всего этого мы добились за один год. Работа по повышению эффективности велась на протяжении многих лет, но именно в прошлом году, удалось максимизировать общий итоговый результат.

Тем не менее, мы не планируем останавливаться на достигнутом, мы держим руку на пульсе и стремимся в максимально быстрые сроки реагировать на меняющиеся запросы рынка, повышая качество продукции и сервисов.

Какое из производств, на ваш взгляд, является самым перспективным?

Как я сказал ранее, все производственные предприятия ТБМ, пусть и в разной степени, успешны, как с точки зрения востребованности и качества производимых продуктов и рыночной позиции, так и с финансовой точки зрения. Сформулированные и последовательно реализуемые стратегии, на ближайшие несколько лет, вкупе с эффективно работающим европейским парком оборудования, передовыми и постоянно совершенствующимися технологиями, а также профессиональными коллективами, позволяет говорить о многообещающих перспективах всех, без исключения, производственных предприятий.

Сколько человек работает на производствах ТБМ?

По состоянию на середину 2020 года, в общей сложности, на всех производственных предприятиях, работает, без малого, 200 человек. В условиях постоянного развития, и открытия новых направлений деятельности, количество сотрудников производств увеличивается каждый год. Важно отметить, что ТБМ, как «работодатель», гарантирует нашим сотрудникам конкурентные условия труда, социальные гарантии, возможность обучения, а также создает условия для личностного и профессионального роста. Без сомнений, сотрудники – важнейший ресурс для наших предприятий.

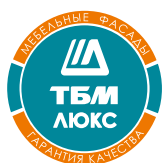
На производствах используются оригинальные технологии зарубежных партнеров или наши специалисты внедряют собственные разработки?

При организации работ на каждом предприятии, за основу брался лучший европейский опыт, а также тщательно анализировались текущие потребности и тенденции рынка. На основании данного анализа, подбирались необходимое оборудование и технология производства, формулировались требования по качеству продукта, формировался коллектив.



Кадмар Рус

Производство герметиков для стеклопакетов Kadmar Rus было открыто в 2009 году при участии Компании ТБМ. На предприятии установлено новейшее оборудование известных европейских производителей, которое позволяет выполнять максимум операций в полном автоматическом режиме. Мощность производства достигает 6 300 000 литров герметика в год. При производстве используется два типа полимеров – тиоколовый и модифицированный, что повышает технологичность переработки, скорость отверждения и улучшает адгезию к стеклу и алюминию.



ТБМ-ЛЮКС



Производство ТБМ-ЛЮКС, открытое компанией ТБМ, специализируется на изготовлении фасадов из высокогляцевых и суперматовых плит.

Ведущие мировые производители станков для мебельного производства Altendorf и Homag, совместно с нашими сотрудниками, разработали уникальное оборудование, которое позволяет выпускать фасады с лучшими показателями в России по водостойкости и толщине клеевого шва (0,1 мм). Современное оборудование и высокий профессиональный уровень сотрудников позволяют качественно выполнять раскрой, распиловку и кромкооблицовку деталей.

Также на ТБМ-Люкс можно заказать столешницу по индивидуальным размерам, клеевой шов которой будет не только прочным, но и водостойким.

На текущем этапе мы продолжаем неукоснительно следовать этой модели – следим за рыночной ситуацией и конкурентами (метод бенчмаркинга, крайне эффективный и полезный инструмент, пренебрегать которым, в текущих реалиях, неразумно).

Мы всегда следуем высоким европейским стандартам, и при этом создаем собственные новые рецепты (герметики), разрабатываем новые формы (подоконники), предлагаем новые виды продукции (сборные рамочные фасады). Так же мы находимся в тесном контакте с нашими Клиентами, для того, чтобы по их запросу оперативно изменять состав и форму производимых продуктов, что подразумевает, конечно, не только изменение технологических режимов работы оборудования, но и изменение технологии производства в целом, а также применение принципиально новых сырьевых компонентов, рецептур и принципов работы.

Как организован контроль качества на производствах?

Для правильной и эффективной организации производственных и технологических процессов, важно построение многоэтапной системы контроля качества – это первый шаг, с которого следует начинать запуск любого производства. Для себя принимаем, что помимо входного контроля качества используемого для производства сырья и выходного контроля качества готовой продукции, так же осуществляем точечный промежуточный контроль «полуфабрикатов», для своевременной корректировки и недопущения брака в готовом изделии.

На всех производственных предприятиях ТБМ есть технологический персонал (технологи и лаборанты), работают испытательные лаборатории, оснащенные всем необходимым оборудованием, и осуществляется постоянный контроль качества, на всех этапах технологического процесса. Входной контроль сырья, позволяет, до начала производства, выявить несоответствия, и материалы, не удовлетворяющие необходимым требованиям, в производстве не используются.

После завершения производственного цикла, в обязательном порядке, осуществляется выходной контроль – проводятся специальные тесты и измерения нормируемых параметров. Только после того, как техноло-

гические службы подтверждают соответствие выпущенной продукции нормативным документам (в зависимости от конкретного предприятия и сложности продукта, этот процесс может занимать от нескольких часов до нескольких дней), на каждую производственную партию выдается пакет сопроводительной документации (сертификаты, акты испытаний и др.) и только после этого продукция отправляется на упаковку и дальнейшую отгрузку.

Если говорить о непростом 2020 годе: как карантинные меры сказались на производственных процессах? Какие выводы вы, как управляющий, сделали? Что-то изменили? Какой совет вы могли бы дать коллегам?

Несмотря на сложную ситуацию весной 2020 года, в которой, как и весь бизнес в нашей стране, оказались производства ТБМ, нам удалось пройти этот период без серьезных потрясений. Фактически можно говорить о том, что производственная деятельность на предприятиях не прекращалась.

В начале апреля, как и все, мы брали паузу на несколько дней, которую, в том числе, использовали для получения обратной связи от наших Клиентов – как и в каком формате, в новых условиях, они планируют организовывать свою работу и, что ожидают от нас, как Поставщиков. После этого, на каждом их предприятий был разработан план необходимых, для продолжения работы, мер – проведены организационные мероприятия, закуплены СИЗ, разработаны и внедрены требуемые стандарты безопасности, а также определен список сотрудников, которые на период ограничительных мер, будут переведены на удаленную работу. После этого операционная деятельность, в необходимом формате, была продолжена.

Конечно в апреле – мае был определен спад, который, впрочем, благодаря слаженной работе между Поставщиками и Клиентами, был компенсирован уже к середине июля. Сложившееся ситуация доказала, что необходимо быть готовым к любым коллизиям, и что при их наступлении, нужно сохранять спокойствие и хладнокровие – со всех сторон тщательно проанализировать ситуацию, что, позволяет принимать правильные и своевременные решения.



Мы всегда следуем высоким европейским стандартам, и при этом создаем собственные новые рецепты (герметики), разрабатываем новые формы (подоконники), предлагаем новые виды продукции (сборные рамочные фасады)

«Мы развиваемся и развиваем наших партнеров»



Любое производство похоже на огромный механизм, где важна слаженная работа каждого участка, так как любой сбой в одной из частей напрямую влияет на общий результат. Управлять такой машиной непросто, однако есть люди, готовые взять на себя ответственность и в ежедневном режиме контролировать, регулировать и обновлять работу этого механизма.

«Планета ТБМ» поговорила с директорами и управляющими производственных предприятий: ООО «Девентер Рус», ООО «Кадмар Рус», АО «Мёллер», ООО «Слободской брус», ООО «ТБМ ЛЮКС», ООО «Хелима Рус», чтобы узнать, что их стимулирует к постоянному развитию и росту.

Что Вам помогает расти, постоянно двигаться дальше?



Алексей Елкин,
генеральный директор ДОК «Слободской брус»

Мне помогает в этом стремление к достижению наилучшего результата. Движение вперед невозможно без саморазвития, а оно в свою очередь является результатом преодоления трудностей.

Руководитель, заинтересованный в профессиональном успехе, всегда очень внимателен к своим сотрудникам, клиентам, поставщикам и производственному процессу, именно это позволяет качественно вести анализ и принимать верные решения.

Если исключить момент «одаренности», то результат любого труда в большей степени зависит от желания и энергии которые человек непосредственно вкладывает в свой труд, всё остальное – это просто набор инструментов!



Александр Скиба,
генеральный директор завода «Мёллер»

Осознание того, что только посредством непрерывных изменений, совершенствований, улучшений, а также оптимизации процессов компании можно оставаться конкурентноспособными на рынке.



Наталья Огаревская,
генеральный директор завода «Девентер-Рус»

Здоровые амбиции! Мы всегда ставим себе амбициозные цели, которые стремимся достичь. Возможно, что не всегда это получается, но для нас это не повод огорчаться и опускать руки. Это всего лишь мотив искать новые пути.

Сложная ситуация – это для нас вызов. Наш коллектив умеет сплотиться в сложное время (как например пандемия и самоизоляция), поддержать друг и друга и показать результат. Также нам помогают расти наши партнеры. Мы постоянно общаемся, узнаем новые тенденции на рынке, внедряем что-то новое в своих процессах.



Сергей Реймер,
заместитель генерального директора «Кадмар Рус»

Первопричина двигаться вперед — желание. Будет оно — будут и возможности. Не будет — ничто не поможет, и на это всегда найдутся оправдания.

В профессиональной сфере росту способствуют:

1. Единство и амбициозность целей компании;
2. Понимание своего места и роли, своего влияния на достижение общего результата;
3. Наделение полномочиями и ответственностью самостоятельного принятия решения;
4. Поддержка руководства и взаимодополняющая команда;
5. Обмен опытом, посещение передовых производств, обучающие курсы и тренинги.



Слободской брус (ДОК ТБМ)

С 2015 года производство деревянного бруса для окон по системе СТАРТ было перепрофилировано в деревообрабатывающее предприятие.

Материалы производства ДОК ТБМ были использованы при строительстве Малой сцены Большого театра, сцены им. Станиславского и Немировича-Данченко, сцены театра Луны, помещений здания ГУВД г. Москвы, Воронежского камерного театра, Академического театра драмы им. Ф. Волкова, г. Ярославль, Дома офицеров Таманской дивизии МО, реставрации исторических объектов Санкт-Петербурга, Казанского кремля и многих других объектов.

Как вы относитесь к экспериментам, в том числе в производственных процессах?

Александр Скиба

К экспериментам отношусь положительно, т.к. с их помощью можно избежать деградации процессов на фоне внешних изменений.

Сергей Реймер, Кадмар Рус

Меняется внешняя среда: появляются новые технологии, материалы, подходы к организации производственно-хозяйственной деятельности. Происходят изменения процессов и структуры внутри компании. Организация для своего устойчивого развития должна уметь своевременно перенастраиваться в зависимости от происходящих изменений — совершенствоваться: уменьшать потери и увеличивать ценность. И тут без экспериментов не обойтись.

Главное, что называется, не заиграться:

1. Избегать излишних запасов экспериментальных образцов сырья и материалов, а проще говоря неликвидов, снижающих эффективность использования складских площадей;
2. Следовать алгоритму внедрения новых продуктов, исключаящему их поставку клиентам, до полной уверенности в качестве;
3. Разрабатывать варианты переработки результатов неудавшихся экспериментов, такое тоже бывает, чтобы не допускать сокращения складских площадей, предусмотренных для хранения качественной готовой продукции и сырья.

Эксперимент ради эксперимента не нужен. Задача руководителя здесь системно подойти к организации «экспериментальных» процессов и гармонично встроить их в общую структуру производственно-коммерческой деятельности, одновременно развивая творческую атмосферу и инициативу персонала. Основная цель, многим будет знакома, — обеспечить результативность и эффективность организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе.



Вадим Карбышев, генеральный директор «Хелима Рус»

Эксперименты – и есть путь к развитию, проверка теории. Конечно мы не обходим их стороной.

Наталья Огаревская

На производстве не всегда легко внедрять различные новшества, и наше производство не исключение. Ведь приступая к реализации какого-то эксперимента, важно осознать и оценить многие факторы. Самое главное, на мой взгляд, это готовность и вовлеченность персонала, ведь изменения необходимы, прежде всего, в «умах» сотрудников предприятия, они должны быть готовы использовать новые методы в своей повседневной работе и не относиться к этому формально.

Так же важно оценить ресурсы и временной фактор. Все изменения желательно мягко встраивать в уже существующую производственную систему, а персоналу важно в кратчайшее время прочувствовать положительный эффект от этих новшеств, что вдохновит их на дальнейшую реализацию проектов. У нас уже есть опыт успешного внедрения таких систем как 5S и TPM и сейчас это помогает нам более эффективно работать и продолжать оптимизировать наши производственные процессы.



DEVENTER

Девентер Рус

Сегодня «Девентер-РУС» – лидер российского рынка уплотнителей для деревянных окон. Завод выпускает более 100 наименований уплотнителей.

Одним из наиболее динамично развивающихся направлений предприятия является производство уплотнителей для деревянных дверей. Продукцию «Девентер-РУС» выбирают такие крупные игроки рынка, как «Волховец» (Великий Новгород), «Марио Риоли» (Тульская обл.), «Дариано» (Ульяновск), «Краснодеревщик» (Челябинск) и др. Поиск индивидуальных решений для производителей окон и межкомнатных дверей – одно из основных направлений развития компании «Девентер-Рус» в долгосрочной перспективе.

Есть ли у вас девиз, или правило, которым вы руководствуетесь в работе?

Вадим Карбышев

Мы развиваемся и развиваем наших партнеров – без этой связки трудно достигать целей



Тарас Михейкин, руководитель производства «ТБМ ЛЮКС»

Делай продукцию такого качества, чтобы ты сам был ее покупателем и мог рекомендовать своим знакомым.

Наталья Огаревская

Никогда не сдаваться! Мы никогда не сдаемся и продолжаем идти вперед!

Преодолевая препятствия и решая сложные задачи, мы не только приобретаем новые знания и новые навыки, но и становимся сильнее и увереннее.

Алексей Елькин

Если честно, то не задумывался над этим...

Любой девиз – это короткая лукавая фраза, которая в угоду красоте слога часто искажает смысл изречения. Просто нужно честно работать, всецело отдавать себя любимому делу и тогда результат будет радовать.

Всегда подстёгивает стремление быть впереди, быть лучшими.

Самое большое счастье – это покорить гору и с её вершины увидеть еще одну, более высокую и красивую!



Делай продукцию такого качества, чтобы ты сам был ее покупателем и мог рекомендовать своим знакомым



Делу - время

За правильное и бесперебойное течение производственного процесса отвечают люди разных профессий. Окончание смены всегда должно заканчиваться выпуском готовой продукции, поэтому необходимо, чтобы вовремя было закуплено сырье, отрегулированы станки, сотрудники отвечали за работу своего участка, и каждый понимал и чувствовал свою ценность в общем деле.

«Планета ТБМ» поговорила с оператором станка, начальником производства, главным механиком, инженером технологом и начальником участка о том, почему они любят свою профессию, и ее роли в работе их предприятия.



Андрей Лепехин
Главный механик ООО "Кадмар Рус"



Любая работа, касающаяся починки и наладки сложных механизмов, заточена под людей со специфическим мышлением. С одной стороны, им нужно много знать, уметь работать руками, а с другой стороны, порой, проявлять нестандартный творческий подход, чтобы решить проблему. Расскажите подробнее в чем специфика вашей работы?

Андрей Лепехин
Главный механик
ООО "Кадмар Рус"

Моей задачей, как главного механика, является поддержание бесперебойной работы завода, т.е. непрерывного выпуска продукции. А это значит, что все оборудование должно вовремя обслуживаться, быстро и качественно ремонтироваться. Производство должно быть обеспечено запасными частями, электричеством, водой. Должна работать вентиляция. Рабочие места и производственные процессы должны соответствовать требованиям охраны труда, экологии и пожарной безопасности. При этом, все это должно быть оформлено и зафиксировано документально.



Крутить гайки могут многие, а вот определить, что именно нужно крутить, что сломалось, как это лучше устранить и главное, установить причину аварии, дано не каждому

Наиболее важным фактором работы механика является предупреждение, профилактика поломок, быстрая и точная диагностика неисправностей. Крутить гайки могут многие, а вот определить, что именно нужно крутить, что сломалось, как это лучше устранить и главное, установить причину аварии, дано не каждому.

Оборудование нашего завода, как и любые механизмы, в своей работе подчиняются законам природы. Для того чтобы быть с техникой на «ты» нужно обладать не только специфическим мышлением, «чутьем», но и научными знаниями в области физики, химии, электроники, материаловедения, термодинамики и др.

Еще задачи, которые ставит передо мной руководство завода, это внедрение новой техники, новых технологий, модернизация и улучшение существующего оборудования и производственных процессов, а также подбор и воспитание квалифицированных кадров.

Я считаю своим долгом передать молодому поколению свои знания, поделиться опытом. Ответить на вопросы, подсказать, завлечь личным примером – вот работа руководителя, старшего наставника.

Работа завода – это работа коллектива. Взаимовыручка, поддержание рабочего настроения и хорошего настроения позволяют создавать благоприятную атмосферу в отношениях и повышать производительность труда.



Оператор станка на производстве – ключевая фигура, ведь именно от его квалификации зависит работа сложных механизмов с числовым программным управлением, а как следствие качество мебельных фасадов. Расскажите подробнее о вашей работе. Если бы вам предстояло еще раз сделать выбор профессии, вы бы оставили его без изменений? Почему?

Андрей Соболев

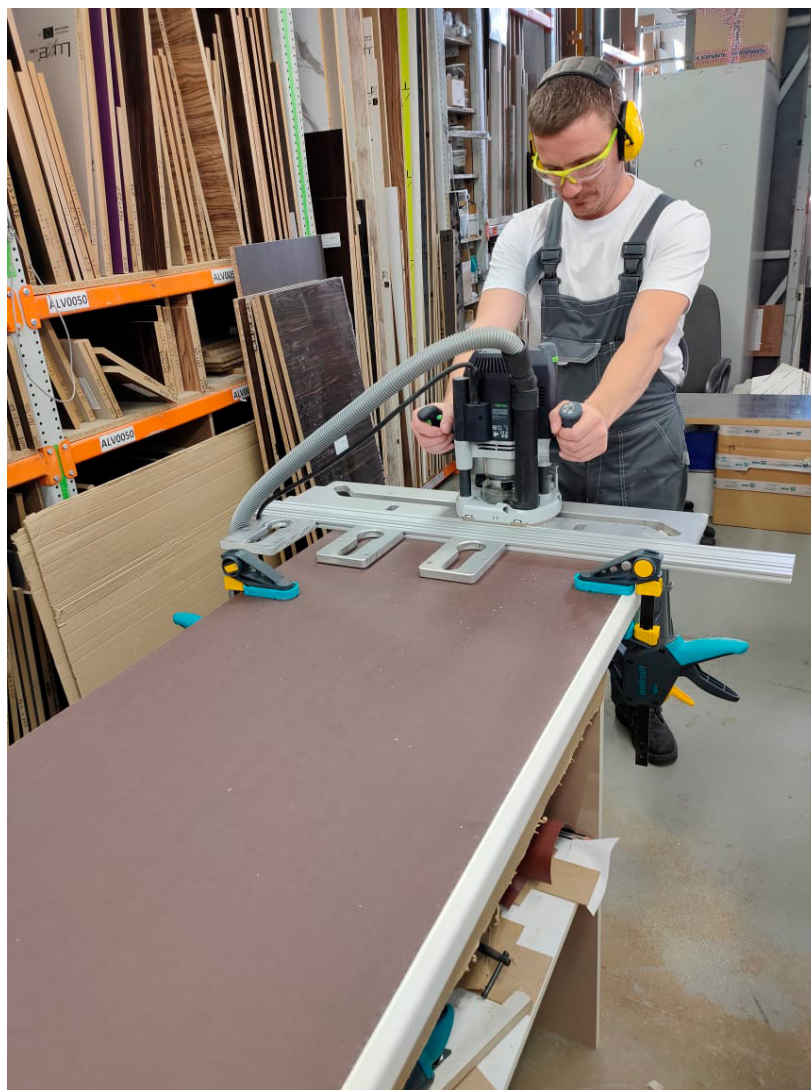
Оператор станка ООО «ТБМ-Люкс»,

Очень приятно, что мою должность оценивают, как ключевую, но стоит сказать, что это заслуженно. От меня зависит контроль и коррекция работы сердца производства – станка.

Работа оператора станка ЧПУ требует аналитического и пространственного мышления: вы должны уметь сохранять внимательность на протяжении длительного времени и, помимо этого, уметь быстро принимать решение в случае внештатной ситуации. Я уже не говорю о требованиях к состоянию здоровья человека: идеальное зрение, хороший слух и т. д.

Кто-то ошибочно полагает, что у меня скучная работа, но это не так. Да, в большинстве моментов необходима внимательность и неукоснительное следование инструкциям, но есть и творческие моменты, например, обработка кромки на кромко-облицовочном станке, можно сказать, что это авторский процесс.

Мне нравится моя работа, данная специальность достаточно востребована на рынке, при этом нет переизбытка специалистов. Да и условия работы на производстве ТБМ-Люкс я могу охарактеризовать как комфортные. И если бы мне представилась возможность еще раз сделать выбор профессии, я бы оставил его без изменений.



Андрей Соболев
Оператор станка ООО «ТБМ-Люкс»,

Работа оператора станка ЧПУ требует аналитического и пространственного мышления: вы должны уметь сохранять внимательность на протяжении длительного времени и, помимо этого, уметь быстро принимать решение в случае внештатной ситуации

DEVENTER



Алексей Меркулов
Начальник производственного участка ООО "Девентер-Рус"

Что в вашей работе нравится вам больше всего? С какими трудностями сталкивается специалист вашей должности. Что случилось бы с производственным процессом, если бы не было специалиста на вашей должности?

Алексей Меркулов
Начальник производственного участка ООО "Девентер-Рус"

На данные вопросы сложно дать однозначный ответ, да в принципе и невозможно. Все эти вопросы можно рассмотреть с разных сторон.

Больше всего мне нравится тот момент, когда достигаешь поставленную цель, особенно, если для её достижения было затрачено минимум ресурсов.

С какими трудностями сталкивается специалист моей должности?

- В своей деятельности с трудностями я сталкиваюсь каждый день. Моей основной задачей является организация динамичного выпуска готовой продукции высокого качества, начиная с обеспечения сырьем и материалами и заканчивая проверкой качества полученных изделий.

Сейчас довольно непросто найти добросовестного и надежного поставщика сырья и материалов, упаковки и так далее, а для непрерывного производства это очень важно.

“

Больше всего мне нравится тот момент, когда достигаешь поставленную цель, особенно, если для её достижения было затрачено минимум ресурсов

Не многие поставщики идут на встречу в случае неплановой потребности. Иногда приходится сталкиваться с поставкой сырья несоответствующего качества, и основной проблемой, как показывает практика, является «человеческий фактор» или низкая квалификация работников поставщика сырья.

Что случилось бы с производственным процессом, если бы не было специалиста на вашей должности? Вопрос провокационный.

- Если отвечать на этот вопрос буквально, то производственный процесс был бы остановлен.

Но если смотреть объективно: в текущих условиях современного бизнеса с производственным процессом ничего бы не случилось, он продолжил бы функционировать, но вот то, как бы он функционировал – это уже другой вопрос.



Хелима Рус

Компания Хелима Рус - производственное предприятие, изготавливающее дистанционный профиль для стеклопакетов. Компания производит свою продукцию на немецком трубосварочном оборудовании фирмы Helmut Lingemann. Используя передовые технологии производства дистанционной рамки и опираясь на свой квалифицированный персонал, компания Хелима Рус гарантирует высокое качество выпускаемой продукции, а уровень сервиса удовлетворяет самым высоким требованиям наших клиентов.



Одно из важных звеньев любого производства продукции— качество. Ответственность за этот аспект возлагается на технологов. Расскажите о зонах вашей ответственности на производстве? У Вас есть возможность оценить по пятибалльной шкале свою работу, какую оценку Вы бы поставили? Почему?

Владимир Королев,
Инженер-технолог
ООО «Хелима Рус»

Если говорить о зонах моей ответственности, то они достаточно широки. Я осуществляю как входной контроль качества сырья, так и контроль качества выпускаемой продукции, согласно техническим условиям и требованиям Клиента.

Обеспечиваю бесперебойную работу оборудования, своевременное его техническое обслуживание как подрядными организациями, так и своими силами. Ищу подрядчиков для проведения технического обслуживания оборудования, заключаю с ними договора.

Самое интересное в моей работе для меня, это саморазвитие, возможность помогать развиваться коллегам, добиваться успехов в команде, использовать свой творческий потенциал для того, чтобы находить выход из нестандартных ситуаций. Буквально на днях во время работы возникла ошибка на линии №120, линия остановилась и не позволяла себя запустить. Совместно в команде нам удалось отследить всю цепочку от пиктограммы на дисплее до источника и устранить ее.



*Владимир Королев,
Инженер-технолог ООО «Хелима Рус»*

Я осуществляю как входной контроль качества сырья, так и контроль качества выпускаемой продукции, согласно техническим условиям и требованиям Клиента

По пятибалльной шкале я готов поставить себе оценку 4, так как на сегодняшний день, к сожалению, не на все вопросы я готов предоставить оперативный ответ. На некоторые технические вопросы я не могу дать незамедлительный ответ, так как мне нужно время для детального изучения вопроса. Но я не останавливаюсь на достигнутом, может и не так быстро, но продолжаю вести исследование в новом направлении и получаю новые знания, навыки и бесценный опыт.



Мёллер

В настоящее время на заводе производятся подоконники 25-ти декоров шириной от 150 до 850 мм.

Специалисты предприятия находятся в постоянном творческом поиске перспективных направлений развития. В результате строительная отрасль ежегодно получает не только новые декоры с необычной структурой поверхности, но и обновленные по формам подоконники, которые становятся логическим дополнением дизайнерских концепций.





В настоящий момент Вы работаете в компании Moeller в должности начальника производства. Расскажите о своей работе нашим читателям. Что входит в Ваши обязанности? С какими трудностями Вы сталкиваетесь на работе, как их решаете?

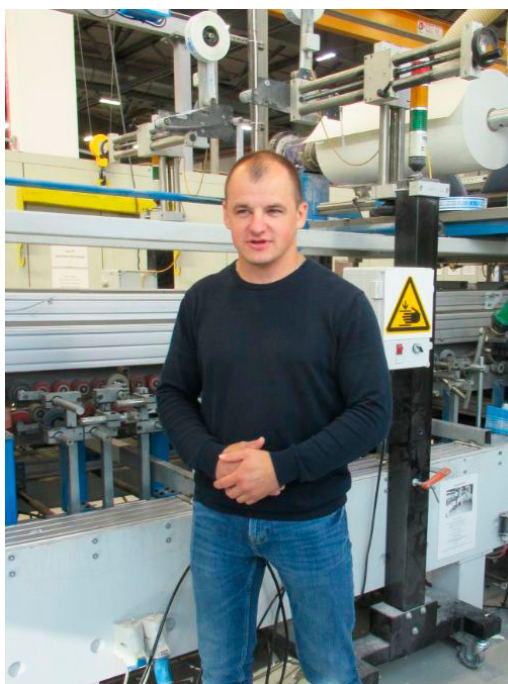
Александр Казак

Начальник производства
АО "Мёллер"

В компании Moeller я тружусь более трёх лет. Занимаемая мною должность весьма многогранна, так как она, своего рода, связующее звено между трудовым коллективом и высшим руководством. В моём непосредственном управлении находится весь производственный цех, начиная от входа сырья и заканчивая выходом готовой продукции. Спектр обязанностей довольно обширен: это и обеспечение производства всем необходимым для выполнения непосредственных производственных задач, и ведение хозяйственной деятельности, и взаимодействие с другими подразделениями, и ещё многое другое.

Есть в обязанностях и, так называемая, «текучка», ежедневно повторяющаяся работа. Но, особенно интересно решать задачи, касающиеся, например, внедрения нового процесса или комплекса процессов, запуска нового оборудования, механизации и прочее. Решение таких вопросов подразумевает также творческий подход.

Как таковых непреодолимых трудностей в работе не возникает. Есть определённые моменты требующие решения. Это динамичный выпуск готовой качественной продукции точно в срок. В принципе, все задачи и их решения направлены именно на это. А реализация этой задачи сосредотачивает на себе всю производственную цепочку. Это контроль качества готовой продукции, работа с поставщиками сырья и материалов, мониторинг имеющихся складских запасов.



Александр Казак
Начальник производства ООО "Мёллер"



Особенно интересно решать задачи, касающиеся, например, внедрения нового процесса или комплекса процессов, запуска нового оборудования, механизации и прочее. Решение таких вопросов подразумевает также творческий подход

Если вкратце, то начальник производства – это человек, который контролирует всё производство, и при этом находится в постоянном движении и творческом поиске, направленном на достижение наивысших результатов всех участников производственного процесса.

Комплектующие GIESSE

Комплексное предложение от Компании ТБМ

В компанию ТБМ регулярно поступают запросы от Клиентов по подготовке комплексных предложений для строительных объектов. Техническое решение для реализации проекта, сочетающее в себе грамотный подбор комплектующих, соответствующий специфике строящегося объекта – залог плодотворного сотрудничества.

Сегодня мы расскажем вам о нескольких крупных объектах, выполненных Клиентами ТБМ. Речь идет о домах в жилищных комплексах «Золотая долина» и «Кировский посад», г. Санкт-Петербург



Компания «Фасад-Монтаж», являющаяся Клиентом компании ТБМ приняла участие в остеклении данных объектов с нестандартными крупногабаритными фасадными окнами. Целью комплексного решения для этих двух проектов был подбор качественной фурнитуры для создания сложных изделий по конкурентной цене. Для реализации данных проектов специалистами ТБМ была предложена современная итальянская параллельно-отставная фурнитура GIESSE, сочетающая в себе качество, инновации и современный дизайн.

На сегодняшний день ассортимент комплектующих от GIESSE включает фурнитуру для алюминиевых окон и фасадов, фурнитуру для алюминиевых дверей, системы «Антипаника» для дверей, автоматику для окон. Разнообразный ассортимент позволяет реализовывать даже самые сложные проекты, включающие крупные арочные конструкции, мансардные окна, зенитные конструкции и другие нестандартные объекты.

Окна с фурнитурой GIESSE обеспечат жильцам новостроек не только удобство пользования и безопасность, но и долгий срок службы. Наряду с европейским качеством, комплектующие GIESSE отличает максимальная надежность: высокий класс антикоррозийной защиты (EN 1670) и долговечность (соответствие стандартам EN 1326-8, EN 1191).

Говоря об окнах, мы всегда помним о вопросах безопасности. Фурнитура GIESSE имеет противозломное исполнение SKG*** (соответствует третьему классу противозломности).

Распорные элементы, стальные грибовидные цапфы и ответные планки блокируют створку по периметру окна, обеспечивая противозломность конструкции. Стандартная комплектация включает не менее 8 точек противозломности. Таким образом, окна новостроек, а в особенности нижних этажей, защищены от несанкционированного доступа.



КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Галина Василенко,
старший продукт-менеджер департамента
алюминиевых конструкций, филиал
компании ТБМ в Санкт-Петербурге



Параллельно – отставная фурнитура GIESSE, подобранная для остекления объектов жилищных комплексов «Золотая долина» и «Кировский пасад», (г. Санкт-Петербург), является редким и эксклюзивным продуктом, даже для нашего многоассортиментного направления. Несомненно, в качестве преимуществ, которые мы озвучиваем для своих Клиентов, мы называем качество материала, из которого изготовлена фурнитура, инновационные разработки, наилучшее рыночное соотношение цена-качество.

В любом проекте необходимо грамотно выстраивать работу с заказчиком. Необходимо слушать и слышать Клиента, быть гибким в принятии решений, оказывать содействие и помощь, независимо от того, выиграешь ли ты эту сделку. Быть честным в ценообразовании и в текущей работе. Предлагать именно тот продукт, в котором нуждается Клиент, исходя из заданного проекта и ценовой политики компании.



Стоит также упомянуть о дополнительных функциях, которые значительно облегчают повседневную эксплуатацию окон: полимерные гасители шумов работы фурнитуры, полноценная и удобная 3D регулировка, встроенная микровентиляция, блокиратор ошибочного открывания, ограничители поворота с фрикционным тормозом, замки детской безопасности и ручки с ключом, которые могут выдерживать более 100 Н*м на сворачивание, стандартная и обратная (Logica) работы фурнитуры, безрозеточные ручки и нажимные гарнитуры, угол открытия створки 180 градусов для «видимой» и «скрытой» фурнитуры.

Сочетание качества и функциональности в фурнитуре GIESSE, а также возможность использования в оконных конструкциях различных форм, размеров и веса делают комплектующие GIESSE продуктом, который идеально подходит как для комфорт-класса, так и бизнес сегмента.

Кухни ТБМ - Люкс

Новые возможности для Клиентов ТБМ

Комплексное предложение, которое полностью закрывает потребность Клиента – это то, к чему стремятся все участники рыночных отношений. Расширение сотрудничества, установление партнерских отношений при реализации новых проектов можно рассматривать как один из кейсов комплексности. В своем интервью Алексей Павлов, коммерческий директор фирмы «Дизайнстройпроект», поделился своей историей расширения сотрудничества с Компанией ТБМ



Алексей Павлов,
коммерческий директор
«Дизайнстройпроект»

Алексей, расскажите, пожалуйста, как вы стали Клиентом Компании ТБМ?

Мое знакомство с Компанией ТБМ состоялось достаточно давно. На тот момент я варился в котле, называемом оконный бизнес, и был заместителем директора по производству и монтажу окон в Брянской компании «Европейские окна». Поскольку ТБМ смело можно назвать торговым оплотом оконных комплектующих, наша компания закупала большой пул продукции, использующейся для производства оконных конструкций, именно в ТБМ.

В настоящий момент вы также являетесь Клиентом ТБМ, но сотрудничаете с нами еще и по мебельному направлению, проекту Кухни ТБМ-Люкс. Почему вы решили расширить бизнес, включив мебельный рынок, что этому способствовало?

Скажем так, моя жизнь с точки зрения карьерного роста и профессиональной ориентации достаточно циклический проект. Когда ты являешься частью торгово-производственных отношений, то волей-неволей

зависешь от такого понятия, как экономика. Как нам всем известно, у нее бывают кризисы. Кризис, нагрянувший в 2014 году внес коррективы в мою деятельность. Фирма, в которой я работал, перестала нуждаться во мне, как в специалисте. Затем был период мытарств и поиска новой ниши, который продлился 2 года, после чего я вновь вернулся в оконный бизнес в должности начальника отдела продаж, а затем и заместителя генерального директора компании «Окна Маркет». Но на тот момент в моей голове уже прочно поселились мысли о том, что оконный рынок падает и необходимо искать новую нишу для развития. Я рассматривал возможные перспективы в мебельном направлении. А затем воля случая все решила. Я встретился с Анатолием Калининым, директором филиала ТБМ, который рассказал о новом мебельном проекте Компании ТБМ - Кухни ТБМ-Люкс. Я зацепился за эту идею, и, собственно, Студия Кухни МОТ – это моя деятельность сегодня. Оконное направление мы не исключили, но расширили его кухнями и кухонной техникой.

На ваш взгляд, для каких Клиентов и чем интересен проект Кухни ТБМ-Люкс?

В-первую очередь этот проект заинтересует те компании, которые не являются производителями. Что важно в развитии данного направления? Комплексность. ТБМ предоставляет такое решение, которое закрывает потребность компании-Клиента. При минимальных затратах вы можете развивать собственный бизнес. Что можно отнести к комплексному решению: это минимальное обучение продукту, который вы продаете, отлаженная система поставок, и конечно же программное обеспечение. Почему я говорю об обучении продукту? Дело в том, что кухни - это как раз та ниша, где важно понимание ассортимента, вы должны быть как «рыба в воде», чтобы ответить на все вопросы и не упустить Клиента, ведь конкуренция здесь очень высока. Именно поэтому обучение со стороны ТБМ – это весомое преимущество.

Помимо этого, само предложение, которое дает ваша компания: фасады по индивидуальному размеру, основные компоненты по фурнитуре представлены в 2-3 альтернативных вариантах, более 150 вариантов декоров фасадов, проектирование кухни с Gola-профилем, несомненно, интересно для многих компаний.

“ ТБМ предоставляет такое решение, которое закрывает потребность компании-Клиента. При минимальных затратах вы можете развивать собственный бизнес



Также стоит понимать, что кухни — это продукт-конструктор, чем интуитивно проще настроена программа-планировщик, тем комфортнее с ней работать. Платформа, на которой работает ТБМ, позволяет создавать проекты мебели любой сложности с учетом особенностей помещения и пожеланий заказчика, готовая картинка в 3D максимально реалистична благодаря новейшей технологии визуализации.



Как ситуация с пандемией и коронавирусом отразилась на вашем бизнесе?

Негативно, длительное закрытие офиса, сокращение числа продаж, к сожалению, это реалии сложившейся ситуации. Но зато вирусная изоляция показала перспективы развития онлайн. В первую очередь, я говорю о развитии направления DIY, «сделай сам» (англ. DIY — Do It Yourself), в нашем случае, «собери кухню сам», когда мы предоставляем Клиенту онлайн-конструктор, а он может самостоятельно продумать дизайн кухни, просчитать гарнитур. Второй момент — это повышение квалификации консультант-менеджеров, ведущих клиента. Квалифицированные кадры — залог успеха предстоящей сделки, можно иметь 10 человек, уровень которых близок к оценке «средне», а можно несколько чело-



Виральная изоляция показала перспективы развития онлайн. В первую очередь, я говорю о развитии направления DIY, «сделай сам» (англ. DIY — Do It Yourself), в нашем случае, «собери кухню сам», когда мы предоставляем Клиенту онлайн-конструктор, а он может самостоятельно продумать дизайн кухни, просчитать гарнитур

век на «отлично». Я пришел к тому, что лучше вложиться в этих несколько человек: обучить, обеспечить необходимыми инструментами работы и получить довольных заказчиков, которые в свою очередь, посоветуют своим знакомым фирму и косвенно приведут не один десяток клиентов. Как говорится, «сарафанное радио» в действии.

И наконец, в продолжение темы «сарафанного радио», уход на удаленное ведение бизнеса остро показал еще одно белое пятно. Нельзя недооценивать роль SMM, люди пресыщены разного рода предложениями, реклама везде и повсюду,

в социальных же сетях мы не продаём в лоб, а выстраиваем отношения с людьми. SMM — долгоиграющая история со счастливым концом. В социальных сетях, если человек подписался на вашу страницу у вас есть значительно больше времени, чтобы взаимодействовать с ним через контент и в итоге довести его до продажи. Помимо этого, при продаже через SMM мы много общаемся с Клиентом и, выяснив его потребности, можем сделать максимально релевантное предложение, от которого будет сложно отказаться. Именно поэтому данному направлению в дальнейшем мы тоже планируем уделить более пристальное внимание.

Редакция журнала «Планеты ТБМ» благодарит Алексея Павлова за интервью и предоставленные фотоматериалы.

Яркие акценты в интерьере

Ахроматичность и нейтральность уходят в прошлое. Современный дизайн интерьера немислим без сочных оттенков. В 2020 году цветовое безумие выходит на новый уровень. Девиз этого года: не нужно бояться цвета! Цвет — это главный инструмент в создании неповторимого интерьера.

Представляем вашему вниманию актуальный дизайнерский проект, повторить элементы которого вы можете, используя комплектующие из ассортимента Компании ТБМ.

Кирпичные нотки авангарда в жилом помещении

Гармоничные терракотовые оттенки идеальны для использования в спальнях. Терракотовая палитра в любой сезон создает ощущение солнечного рассвета в помещении.



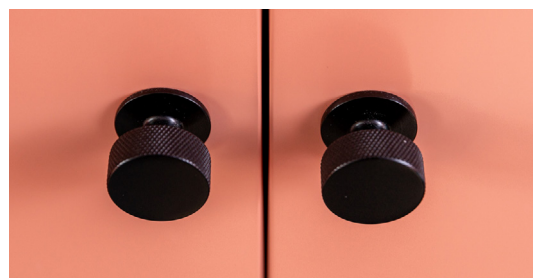
Выбрав данный цвет для покраски стен, вы можете дополнить его мебелью в аналогичной палитре, при этом допустимо, если тон мебели будет отличаться от тона краски на стенах.

При использовании терракотового, как основного яркого акцента, не стоит забывать о его сочетании с другими цветами. Чтобы не перебивать основной цвет, а создавать гармоничный дизайн дополнительно вы можете использовать белый, черный и серый цвета.



Проект "Квартирного вопроса" – убаюкивающий авангард

Идеально дополняют концепцию помещения стильные цветные матовые окна с серебристой фурнитурой и черным фактурным подоконником.



Для того, чтобы черный цвет не смотрелся единственным пятном в комнате, следует дополнить все пространство деталями аналогичного цвета.

Это могут быть как крошечные детали в виде дверных ручек, плинтуса или карниза, так и предметы покрупнее, например, функциональная полочка под телевизором.





Позаботьтесь не только о внешнем лоске помещения, но и качественных материалах, скрытых от глаз. Для укладки паркета стоит выбирать специальный гибридный клей, который не только обладает высокой адгезией и эластичностью, но и защищает от ударного шума.

Отдельно стоит сказать и о мебельной фурнитуре, ведь ежедневное комфортное использование мебели – это то, чего хочет каждый заказчик. Для дверей прекрасно подойдут петли Firmax Advanced, которые являются премиальной линейкой петель серии Click-On (с защелкой).

Отличительной особенностью данной линейки является улучшенный конструктив, позволяющий петле без проблем отработать 100 000 циклов открывания/закрывания. Это составляет примерно 25 лет при ежедневном открывании/закрывании створки минимум 10 раз в день, и скорее надоеет шкаф, чем появятся нарекания к открыванию его створок.

Для выдвижных ящиков мы советуем использовать направляющие комплект направляющих Soft-Close скрытого монтажа Firmax 3D Control L с возможностью регулировки фасада в трех плоскостях (высота, ширина, глубина). Регулировка осуществляется за счет специальных фиксаторов направляющих, идущих в комплекте. Данная регулировка позволит компенсировать все неточности при монтаже фасада.



Гармоничный и комфортный интерьер любой квартиры – залог хорошего настроения ее хозяев.

Для создания подобного дизайна вы можете предложить Клиентам следующие артикулы:

AGT4560/738	Плита АГТ МДФ 1220*18*2800 мм, односторонняя, инд. упаковка, суперматовый, красная черепица 738
MOL1249.06	Подоконник Moeller LD S 30 / 250 / черный ультрамат / 5,5 м / (clean-touch)
336112	Ручка Rotoline 10 мм / 35 мм, серебро
STV0007.06	Ручка дверная, с отдельной квадратной накладкой, черная окрашенная матовая
OTL0313.09	Петля скрытая, 3D, универсальная, для деревянных дверей
KLB0123	Клей паркетный Kleiberit 583.6
FRM0132	Петля для вкладных дверей Firmax Advanced, Soft-Close, Click-On, угол открывания 110°, 48 мм
FRM0333.S35	Комплект направляющих Soft-Close скрытого монтажа Firmax 3D Control L = 350 мм, полного выдвижения, для ЛДСП 16 мм, 3д регулировка



Instagram

Деловая переписка, только проще и понятней

Социальные сети стремительно развиваются, что делает их отличным полем для развития бизнеса любого уровня. В настоящий момент существует множество страниц с различными товарами и услугами, пользующихся большим спросом у пользователей соцсетей. Грамотное использование преимуществ сети Instagram дает большие возможности для расширения клиентской базы и ненавязчивого и быстрого информирования Клиентов о новинках продукции, о сервисах Компании, о важных и значимых событиях – обо всем, что важно при взаимодействии с Клиентом, только проще и понятнее, чем в деловой переписке.

Положительным опытом ведения страницы в Instagram поделился с «Планетой ТБМ» региональный менеджер Саратовского филиала Компании ТБМ Дмитрий Ефремов.

Какими принципами в работе вы руководствуетесь?

Если на производстве, с которым ты работаешь, не знают, как тебя зовут и откуда ты, то думаю, что тебе пора в другую сферу деятельности.

Что помогает вам жить, а что мешает?

Безусловно, помогает жить семья, близкие, родственники. Моя семья – моя крепость. Наличие хорошей работы, которая обеспечивает требуемый материальный достаток, интересные увлечения, хобби.

Мешают вредные привычки.

Что вас интересует помимо работы?

Люблю релаксирующие виды отдыха, для меня это бассейн и йога.

Есть ли у вас свой девиз по жизни?

Жизнь - это наше творенье, как мы её проживём, так и будет. Цените, любите, берегите.

Дмитрий, расскажите, почему вы начали вести корпоративную страницу в сети Instagram?

Преобразование моей страницы в сети Instagram началось после того, как я стал членом команды Компании ТБМ. Желание привлечь новых партнеров и расширить клиентскую аудиторию было для меня самым главным и мотивирующим.

Ни для кого не секрет, что изначально Instagram создавался как бесплатное приложение для обмена фотографиями, однако со временем искусственные предпринимательские умы пришли к выводу, что и через эту платформу можно продавать. Я решил, что хочу освоить этот новый способ продаж и взаимодействия с Клиентами.



Дмитрий Ефремов,
региональный менеджер Саратовского филиала Компании ТБМ



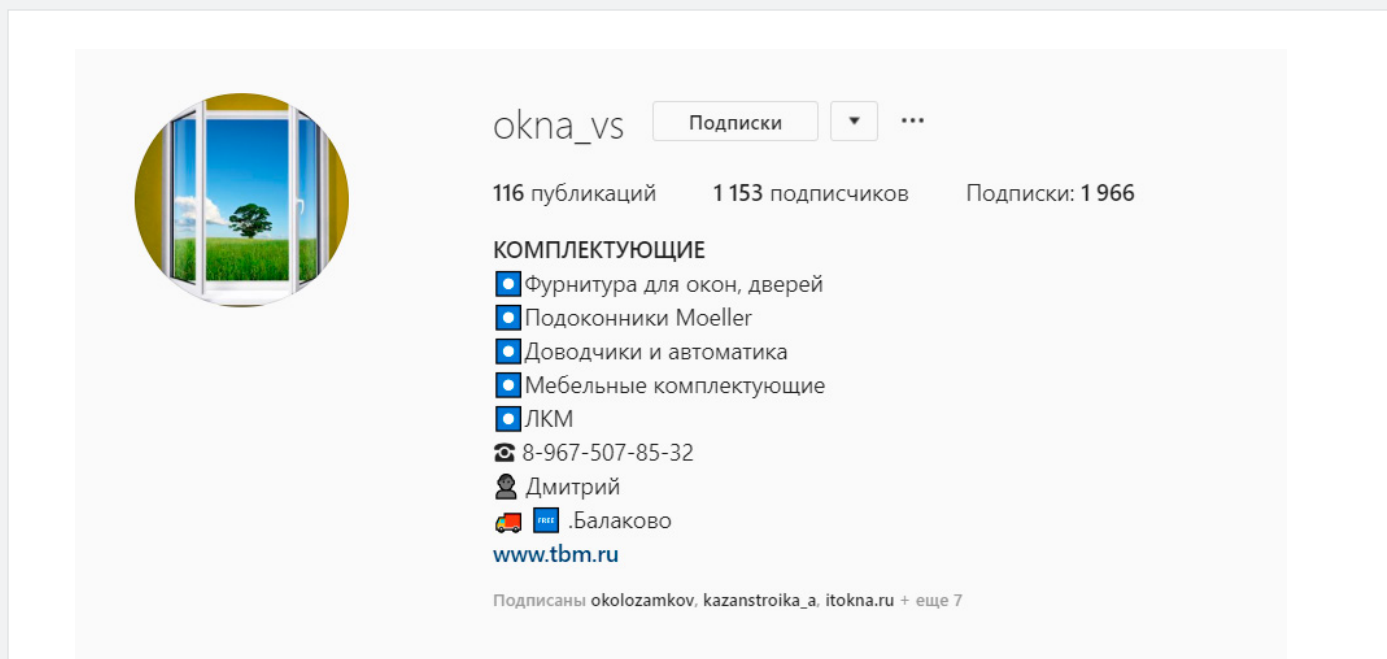
С чего вы начали продвижение?

Первым шагом для меня стал пятидневный бесплатный тренинг по развитию страницы в сети Instagram. После чего мой аккаунт из личного преобразился в бизнес-аккаунт. Сервис Instagram для данного вида аккаунтов расширен. Можно отследить конверсионные показатели страницы, такие как охват и посещаемость. Помимо этого, упрощен механизм запуска рекламы. А это важные моменты для ведения страницы. Мой девиз: «Лучшему поставщику - лучшие партнеры», так я вижу продвижение Саратовского филиала ТБМ в сети Instagram.



Первым шагом для меня стал пятидневный бесплатный тренинг по развитию страницы в сети Instagram. После чего мой аккаунт из личного преобразился в бизнес-аккаунт

okna_vs



Каких успехов вам удалось добиться благодаря развитию страницы?

В настоящий момент у страницы @okna_vs чуть больше тысячи подписчиков. За небольшой временной период удалось привлечь несколько Клиентов, которые совершают регулярные закупки. Благодаря публикациям и обновлениям в ленте вернулись два Клиента линии ЛКМ, которые увидели эту страницу и заинтересовались ассортиментом.

Помимо этого, со страницы в Instagram приходят розничные покупатели. Большой популярностью пользуются товары для детской безопасности: ручки с ключом, тростики ограничения открывания.

Какие действенные методы и способы продвижения можете посоветовать коллегам?

Для того, чтобы видеть эффект от ведения аккаунта в сети Instagram, все ваши действия должны быть систематическими. Чем реже вы делаете публикации, тем меньше ваш аккаунт видят в ленте, соответственно все показатели и рейтинги падают.

Нужно подбирать интересный контент, который визуально может зацепить потенциального подписчика: яркие картинки, новинки торговой программы, эксклюзивные сервисы. Последнее время популярностью пользуются короткие видео, сторис с использованием gif-изображений.

Не забывайте про повышение лояльности со стороны своих партнеров, на просторах сети Instagram это делается с помощью лайков и перепостов.

Какой совет коллегам вы могли бы дать?

Будьте теми, кем вы хотите быть, и делайте всё, что возможно, сегодня, не откладывая на завтра. Получайте самое глубокое удовлетворения от своей работы, вкладывайте в развитие Компании ТБМ и в самих себя. Развивайтесь, обучайтесь, ищите новые возможности, будьте в тренде и продавайте на отлично!

Фотопроект "Люди Байкала"

Фотопроект «Люди Байкала» был задуман и проведен Ассоциацией «Защитим Байкал вместе» для того, чтобы показать важность Байкала в жизни людей, которые живут на его берегах. Чем они занимаются, как зарабатывают на жизнь, чем увлечены, и насколько важную роль в их жизни играет озеро Байкал?

Героями проекта стали люди, живущие на берегах великого озера, в старинном поселке Листвянка (Лиственичное), недалеко от Иркутска. Учитель, священник, продавец на местном рынке, предприниматель и создатель Центра ездового спорта на Байкале, художник и скульптор - у каждого из них своя уникальная история.



«Защитим Байкал вместе» – это некоммерческое партнерство, осуществляющее просветительскую и природоохранную деятельность на озере Байкал с целью сохранения уникальной природы озера.

Внести свой вклад в деятельность Ассоциации максимально просто: вы можете стать членом ассоциации, оплатив вступительный взнос, либо внести благотворительный взнос на конкретный проект.

Членами партнерства в настоящий момент являются коммерческие организации: АО «Т.Б.М.», ЗАО «Мёллер», ООО «Эн+ Менеджмент»



В течение года фотографы встречались с героями, беседовали, снимали истории их жизни. Результатом стала серия статей и шесть фотоисторий о Людах Байкала.

Магия этого места создается не только его красотой и местонахождением, но и людьми, которые там живут. Отношение местных жителей к Байкалу, к своей малой родине, к друг другу определяет будущее Байкала и его берегов. Только разум, сила и доброта может сберечь красоту и уникальность озера Байкал.

*Владимир Осипов
из серии "Художник и скульптор Осиповы"*



Из серии "Отец Николай"



*Арсений Тюрюмин
из серии "Создатель центра ездового спорта"*



Из серии "Светлана – продавец на рынке"

Команда проекта

Татьяна Бутакова
Директор Ассоциации "Защитим Байкал вместе"

Бандурка Светлана
Фотограф, Член Союза художников России, г. Иркутск

Байбородин Михаил
Видеооператор, фотограф, г. Иркутск

Байбородина Наталья
Фотограф, автор статей о героях проекта, г. Иркутск

Катышева Елена
Фотограф, г. Иркутск

Левина Наталья
Фотограф, г. Иркутск

Черных Татьяна
Фотограф, г. Иркутск

Хотите узнать подробнее о проекте
и посмотреть больше фотографий?
Наведите камеру вашего смартфона
на QR-код



О

Б

М

С

А

Г

С



Большой вклад в подготовку этого номера внесли:

- **Галина Василенко**, старший продукт-менеджер департамента алюминиевых конструкций ТБМ-Санкт-Петербург
- **Алексей Елькин**, генеральный директор ДОК «Слободской брус»
- **Дмитрий Ефремов**, региональный менеджер ТБМ-Саратов
- **Александр Казак**, начальник производства ООО «Мёллер»
- **Вадим Карбышев**, генеральный директор «Хелима Рус»
- **Владимир Королев**, инженер-технолог ООО «Хелима Рус»
- **Андрей Лепехин**, главный механик ООО "Кадмар Рус"
- **Алексей Меркулов**, начальник производственного участка ООО "Девентер-Рус"
- **Антон Мехедов**, управляющий по проектам и инвестициям
- **Тарас Михейкин**, руководитель производства «ТБМ ЛЮКС»
- **Наталья Огаревская**, генеральный директор завода «Девентер-Рус»
- **Сергей Реймер**, заместитель генерального директора «Кадмар Рус»
- **Александр Скиба**, генеральный директор завода «Мёллер»
- **Андрей Соболев**, оператор станка ООО «ТБМ-Люкс»
- **Владимир Цвиль**, ведущий выездной менеджер ТБМ-Москва

Редакторская группа: Маргарита Перфильева, Виктория Силкина
Дизайн: Владимир Ермаков

Редакция журнала "Планета ТБМ" благодарит проект peredelka.tv за предоставленные фотоматериалы

ШИРОКИЙ ВЫБОР ДЕКОРОВ ФАСАДОВ





Узнайте больше о Компании ТБМ
на сайте www.tbm.ru и в социальных сетях

tbm.ru

