

Российская компания с немецким менталитетом:

интервью с генеральным директором ВОДАКО



Инго Нойберт,
генеральный
директор
компании ВОДАКО

История компании ВОДАКО началась в 2001 г. с небольшой команды в несколько человек, которую собрал немецкий инженер Инго Нойберт. Он сам к тому моменту уже был знаком с российским рынком, пережил 90-е и рискнул остаться. За следующие 20 лет его компания выросла на фоне трех глобальных экономических кризисов и завоевала высокую репутацию.

Инго Нойберт рассказал «Экологии производства» о том, как происходило становление ВОДАКО, о современных тенденциях в сфере очистки производственных и хозяйственно-бытовых сточных вод, а также о том, каким он видит будущее компании.

– Инго, Вы помните своего первого клиента?

– Конечно. Им стал Мосводоканал. Я помню, как сегодня, и самый первый заказ – специальная литература, которую организация из-за отсутствия бюджета не могла купить за границей. Специалисты Мосводоканала тогда буквально жаждали информации о новых технологиях, расчетах и так далее.

– Кстати, о технологиях, Вы сами из Германии, и, как я понимаю, сотрудничаете с немецкой лабораторией?

– Вообще, если говорить о немецких корнях, то изначально они представлялись в моем лице и немного позже, с 2007 г., – нашим партнером из Германии, который на сегодняшний день является президентом одного из вузов. Вначале мы делали вместе очень много, но сегодня наш уровень знаний настолько широк, что мы с командой занимаемся почти всей разработкой здесь, в России, а с коллегами из Германии уже просто советуемся, обмениваемся опытом, обучаем сотрудников у производителей на их объектах.

- На чем вы специализируетесь?

- Мы больше всего занимаемся очисткой промышленных сточных вод в разных отраслях. При этом есть сферы, где мы ввиду некоторых причин, в том числе из-за отсутствия спроса или, скажем так, из-за обилия спроса в других отраслях, менее активны. Это, например, металлообработка, угольная промышленность. Хотя и эти отрасли не упускаем из вида. Специализируемся при этом на пищевой промышленности, которая сейчас бурно развивается, и на всем, что с ней связано. Это сельское хозяйство, производство упаковки и так далее. Все это те сферы, в которых мы на сегодняшний день чувствуем себя довольно уверенно.

- ВОДАКО – это немецко-российская инженеринговая компания. У вас двойные корни, в работе чувствуется разница менталитетов?

- Да, чувствуется, но работается хорошо. Нам почти 20 лет, у нас нет текучки кадров, и есть немало людей, которые работают с самого начала. Например, наш главный технолог пришла в компанию в 2004 г. будучи студенткой и осталась. Есть костяк специалистов, которые работают в связке, как единый организм.

- В чем вы видите специфику работы на российском рынке и на зарубежном?

- Конкуренция в России, на мой взгляд, менее ярко выражена, чем в Европе. Здесь также более четкая градация по уровню клиента, по его специфическим потребностям, и очень сложно удовлетворить столь разных заказчиков. Поэтому на рынке много ниш, и я думаю, что мы нашли именно свою.

- Как бренд, в какой вы нише?

- Я бы сказал так: на сегодняшний день наш бренд довольно узнаваем в профессиональных кругах, и нам не имеет смысла вешать рекламу на автобусе. У нас нет классического отдела продаж, который обзванивает фирмы и предлагает купить очистные сооружения. 90% своих заказов мы получаем по рекомендациям.

Инго Нойберт: «Мы те, кто остается с клиентом до конца. Я думаю, что это самое краткое определение. Мы оказываем постоянное содействие. Неважно, закончен проект или в процессе реализации, но если у клиента возник вопрос, то он может нам позвонить и сказать: «Вот такая у нас проблема». Мы поможем».





– Какие главные тренды можно выделить в сфере очистки производственных и хозяйственно-бытовых сточных вод?

– Водоочистка – дело довольно энергозатратное. Помимо новых автоматизированных систем управления, которые регулируют использование ресурсов точно по потребности, есть огромные возможности для уменьшения расхода энергии на разных стадиях очистки с помощью регенерации отходов, извлечения тепловой энергии и прочее. Очистка сточных вод не станет прибыльной завтра, но инженеры могут существенно снизить себестоимость. Была бы воля у государства и заказчиков.

Можно выделить еще один тренд, который касается всех видов стоков, – регенерация фосфора из очищенной сточной воды с последующим использованием. Это важно и для сохранения экосистемы водоемов.

Третий тренд. Многие поняли в период пандемии, как важно извлечение из воды следов лекарств, антибиотиков. Люди в мире все чаще и чаще выбрасывают неиспользованные медикаменты в канализацию, а их следы в итоге накапливаются и остаются в цикле. Другой источник – индустриальное сельское хозяйство, где ради прибыли используют огромные объемы антибиотиков. Они поступают с отходами в почву, а из нее – опять в продукты питания. То есть человечество искусственно создает резистентность к очень важным лекарствам.

Кстати, Россия в 90-е годы стремилась сделать все лучше, чем было в СССР, и принимала очень строгие допустимые концентрации для сброса, требующие помимо современной биологической очистки еще и фильтрацию, и обеззараживание. Только единицы предприятий добивались необходимых показателей, чаще всего из-за нехватки инвестиций. Но теперь и в странах Европы вводится так называемая четвертая степень очистки.

Также хочу отметить важность повторного использования воды. В России этот тренд тоже рано или поздно будет, особенно с учетом нехватки осадков во многих регионах. В этом направлении будет много новых технологий.

– Тут прослеживается ориентация на экологичность? У вас есть клиенты, которые ставят особенно большой акцент на охрану окружающей среды?

– Есть фабрика в Подмоскowie с задачей до 2025 г. достичь «ноль эмиссий» от всего предприятия, то есть так организовать работу, чтобы не было сброса очищенной воды на рельеф или в реку, чтобы полностью очистить выбросы в атмосферный воздух и сжигать твердые отходы с возможностью выработки электроэнергии. С точки зрения инженера, это очень интересная задача. Мы над этим работаем.

– Пандемия сказалась на вашей работе?

– Еще 12 лет назад мы внедрили систему, которая позволяет сотрудникам работать совместно с любого рабочего места. В итоге единственное, что мы не могли физически делать во время самоизоляции, – это выезжать к заказчикам. Но в целом продолжали работать и не останавливались ни на один день.

– Вы словно предвидели будущее! Кстати, какие планы у компании на ближайшие годы?

– Мы всегда стараемся быть более продвинутыми в плане инженерных решений. За годы работы завоевали доверие у клиентов, особенно в России. И гордимся этим.

В перспективе очень интересно инвестировать в создание пилотных установок, чтобы было больше науки, больше развития, своих разработок. В планах – открытие собственной расширенной научной базы. Хотя в московском регионе это сложно и дорого, но это то, что подчеркнет в глазах потенциальных покупателей нашу надежность.

– Последний вопрос: в чем ваша особенно сильная сторона? Помимо крепкой научной базы и индивидуального подхода к каждому заказчику.

– Когда мы подписываемся под определенной стоимостью об оказании услуг, то всегда работаем именно с этим бюджетом, и это очень важно. Однако в конкурсах нередко оказываемся не самыми выгодными с точки зрения изначальной стоимости. Иногда проигрываем, а потом встречаемся с тем же заказчиком, который просит о помощи.

Конечно, очень жаль таких клиентов, потому что они уже инвестировали немалые деньги в оборудование, материалы. С другой стороны, я понимаю, как им трудно разобраться в специфике нашей работы.

Расскажу об одном случае. Один потенциальный заказчик, фермер, хотел развивать свое производство, и ему нужны были очистные сооружения. В конкурсе на разработку участвовали пять фирм. Мы были последними на переговорах. После всего предложенного наш фермер сказал: «Я вообще ничего не понимаю в вашем деле: у меня есть одно здание, есть показатели и количество воды, но все пять фирм предложили что-то разное. Как такое может быть?».

Любой заказчик развивает свой бизнес и не должен разбираться в специфике работы очистных сооружений. Помню, я тогда ответил: «Очистка – это вопрос философии. На самом деле есть много разных способов, согласно которым этот результат можно достичь, здесь нет законодательства, которое предписывает что-то конкретное. Есть множество путей, по которым можно пойти, но главное – достичь результата». ■

Интервью провела А. В. Епишкина, журналист

