ESAB ИДЁТ В DIY

Интервью подготовили
Любовь Балаболина
и Алексей Меснянкин

Рынок сварки делится на два больших сегмента. Первый — профессиональный: небольшое количество брендов, очень качественное оборудование высокой стоимости, аудитория — профессиональные сварщики, применение — в основном в промышленности. Второй — любительский: множество брендов, количество которых постоянно увеличивается; бюджетное оборудование, не рассчитанное на интенсивную эксплуатацию, аудитория — от дачников и гаражных мастеров до небольших производств, не занятых в производстве ответственных конструкций.

Компания ESAB — один из лидеров профессиональной сварки, но в сегменте DIY она была известна немногим. Однако с недавнего времени у ESAB начали появляться продукты, которые явно ориентированы на рынок DIY, например, компактные аппараты для ручной дуговой сварки, по цене конкурирующие с «масс-маркетом», или электроды в новой килограммовой фасовке, или «золотые» электроды GoldRox с окрашенным в массе в золотистый цвет рутиловым покрытием. Что это — изменение стратегии развития, разворот в сторону рынка DIY? И какие у компании планы в отношении этого рынка?

Все эти вопросы мы задали Дмитрию Киселёву, директору по продажам в России ООО «ЭСАБ».

Дмитрий, расскажите, пожалуйста, вкратце историю компании.

Компания ESAB была основана в Швеции в 1904 году «отцом» всех покрытых электродов Оскаром Кельбергом. Кстати, её название расшифровывается просто — «Акционерное Общество “Электросварка”».

Регистрация патента на первый в мире покрытый электрод не стала вершиной развития компании. В 1937 году был изобретён метод дуговой сварки под флюсом, позволяющий быстро, качественно и безопасно наплавлять большое количество металла, а спустя несколько лет был представлен новый метод сварки TIG и разработана технология дуговой сварки плавящимся электродом в среде защитного газа (GMAW, или MIG/MAG). Первая машина для сварки трением с перемешиванием была представлена ESAB в 1996 году. А в наше время компания предложила миру процесс двойной дуговой сварки, который лёг в основу технологии скоростного процесса сварки под флюсом ICE.

Сегодня под брендом ESAB объединены ведущие новаторы отрасли, в том числе компании Victor, GCE, ArcAir, AMI, EXATON и другие. Компания стала одним из мировых лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки металла, она представлена в 145 странах и имеет более 35 производственных предприятий.

В России компания ESAB известна ещё со времён СССР. В восьми регионах РФ, а также в Беларуси, Казахстане и Украине открыто 10 филиалов, а также два завода, в Санкт-Петербурге и в Тюмени, где в год производится свыше 45 тысяч тонн сварочных материалов. С 2016 года в Красногорске (Московская область) функционирует технологический центр ESAB, где происходит отработка технологий, обучение и демонстрация оборудования.

Что означает выход новых продуктов, например электродов в килограммовой упаковке?

Рынок не стоит на месте — направление DIY постоянно растёт, увеличивается доля сетевых игроков. В то же время меняются приоритеты покупателей, возрастают требования к качеству, экологичности, влиянию на здоровье потребителя — именно то, на что всегда был ориентирован ESAB в рамках развития своей продукции для профессионалов. Мы видим рост интереса со стороны так называемых частных потребителей и, безусловно, заинтересованы в том, чтобы профессиональная продукция ESAB стала доступной и для этой категории пользователей. Килограммовая упаковка как раз задумывалась как предложение для сварщиков-любителей, мы выпустили её на рынок в середине прошлого года. И будем стараться обеспечить наличие нашей продукции на полках магазинов, чтобы дать возможность каждому покупателю оценить её преимущества.

Как ESAB в принципе оценивает рынок DIY-сварки (объём, разнообразие предложений)? И что считает своим основным конкурентным преимуществом?

Объём рынка оценить достаточно сложно, к тому же непростой 2020 год внёс свои коррективы в перераспределение долей между сегментами и игроками. Предложений по-прежнему много, в том числе из Поднебесной. Ситуация с курсом валют влияет на стоимость импортных продуктов, и те производители, кто может обеспечить стабильное производство внутри страны из отечественных материалов, будут обладать определённым конкурентным преимуществом.

ESAB — это известный в сварочном сообществе бренд с более чем столетней историей, ассоциирующийся у сварщиков с высоким качеством, и компания с многолетними технологическими наработками, чёткой ориентацией на инновации и развитие. В России очень серьёзным конкурентным преимуществом является наличие двух собственных производственных площадок полного цикла и локализация производства основных марок сварочных электродов и проволок. К слову, доля продуктов «сделано в России» в наших продажах сварочных материалов в стране постоянно растёт и уже превышает две трети. Эти продукты всё более востребованы и на рынке DIY, и для ESAB это, конечно, в первую очередь дополнительный бизнес, позволяющий предложить в сегменте «хобби» продукты высокого качества, сделав их доступными для потребителя, который осуществляет покупки «для себя» в рознице, сетевом формате, Интернете.

Как ESAB видит потребности «диайвайщиков»?

Отечественному DIY-потребителю тоже хочется почувствовать себя профессионалом, использовать в работе качественные сварочные материалы, надёжные СИЗ и оборудование. В конечном счёте это удовольствие от работы в гараже, на загородном участке, в частном доме. И многие на своём опыте убедились в справедливости поговорки «скупой платит дважды».

DIY — рынок в первую очередь низких цен, а ESAB — техника не из дешёвых. Ждать ли удешевления продукции, и если да, то за счёт чего? Если не ждать, то как ESAB намерен конкурировать с теми брендами и СТМ, что уже сейчас есть на рынке?

Как я уже отметил, нашей стратегией остаётся сохранение высокой доли в продажах сварочных материалов, производимых в России. Это позволит материалам ESAB оставаться доступными по цене отечественному потребителю. Что касается сварочного оборудования, то в прошлом году мы вывели на рынок линейку бюджетных аппаратов хобби-класса, обзор которых был в одном из предыдущих выпусков вашего журнала. Ведь это прекрасно «вписывающиеся» в DIY модели — и по цене, и по функциональным возможностям, и по качеству.

Какие цели ставит перед собой ESAB в отношении рынка DIY? Например, какую долю рынка намерен забрать и в какие сроки?

Про долю рынка говорить пока рано, мы в самом начале пути. Цель та же, что и в профессиональном сегменте: выступить комплексным поставщиком и предложить потребителю не только сварочные материалы, но и оборудование, аксессуары, средства индивидуальной защиты, быть ближе к потребителю — на полках сетевых магазинов оффлайн- и онлайн-формата. Важна популяризация бренда ESAB у DIY-потребителя, продвижение бренда в том числе в соцсетях, и мы продолжаем активно работать в этом направлении.

Что ещё можно ожидать от ESAB «диайвайщикам»? То, что мы видим сейчас, это всё или появятся и новые продукты?

Новые продукты обязательно появятся. В ближайшее время мы выведем на рынок России электроды GoldRox — топовую линейку наших сварочных электродов, уже завоевавшую популярность у потребителей в других странах. В ближайших планах также запуск нашего флагмана — сварочных электродов ОК 46.00 — в новой упаковке 1 и 4 кг, дизайн которой разработан для продвижения в DIY рознице. На 2021 год запланировано и обновление линейки сварочных аппаратов хобби-класса.

ПРИМЕЧАНИЕ РЕДАКЦИИ

Уже после подписания макета статьи с интервью мы провели тест электродов GoldRox. Результаты тестирования опубликованы в этом же выпуске журнала.