



Linde global news



The Linde Group, I квартал 2010 г.: хорошее начало нового финансового года

- Объемы продаж The Linde Group выросли на 7,4 % и составили 2,894 млрд. евро
- Операционная прибыль The Linde Group растет быстрее, чем продажи - в первом квартале она увеличилась на 19,1 % и составила 641 млн. евро
- Маржа операционной прибыли The Linde Group повысилась на 210 базисных пунктов и составила 22,1 %
- Чистая прибыль из расчета на акцию увеличилась с 0,68 до 1,17 евро
- Заметно возросло положительное влияние мер по оптимизации бизнес-процессов (НРО)
- Прогнозы и надежды The Linde Group на 2010 год - рост продаж и операционной прибыли - оправдались

Начало 2010 финансового года оказалось для нас весьма успешным. Мы добились значительного увеличения объемов продаж и операционной прибыли. «Похоже, что самое плохое уже позади. К концу первого квартала мы отметили явное оживление спроса», - заявил председатель правления, профессор доктор Вольфганг Райтцле (Wolfgang Reitzle). При этом он подтвердил прогнозы The Linde Group: «Основываясь на текущих экономических прогнозах, мы ожидаем, что в 2010 финансовом году рост объемов продаж и увеличение операционной прибыли The Linde Group будет происходить намного быстрее, чем в 2009 году. Нашей целью по-прежнему остается сохранение более высоких темпов роста операционной прибыли в сравнении с темпами роста объемов продаж. Достичь этой цели помогут меры, которые мы предприняли для обеспечения устойчивого повышения производительности, и эти меры уже сейчас приносят свои плоды». В течение трех месяцев до 31 марта 2010 года объемы продаж The Linde Group в сравне-

нии с аналогичным периодом прошлого года увеличились на 7,4 % и достигли 2,894 млрд. евро (2009 год: 2,695 млрд. евро).

Производство промышленных газов

Объемы продаж подразделения по производству промышленных газов в первом квартале 2010 года увеличились на 8,5 % и достигли 2,340 млрд. евро (2009 год: 2,157 млрд. евро). Основная причина повышения прибыльности - положительное влияние первых результатов, которых мы достигли на пути преобразования в организацию с эффективной системой управления (НРО).

Подразделение по производству промышленных газов. Перспективы роста

На основе приведенных факторов и текущих экономических прогнозов, а также результатов деятельности в первом квартале ожидается дальнейший рост продаж и доходов подразделения по производству промышленных газов в текущем 2010 году. Предполагается, что в этом году нам удастся превзойти рекордный показатель по операционной прибыли, достигнутый подразделением в 2008 году.

Инженерно-техническое подразделение

В I квартале 2010 года общий объем поступающих заказов составил 502 млн евро, что почти вдвое больше показателя прошлого года - 285 млн. евро. Портфель заказов на 31 марта 2010 года составила 4,281 млрд. евро, что выше соответствующего крайне высокого показателя на 31 декабря 2009 года (4,215 млрд. евро).

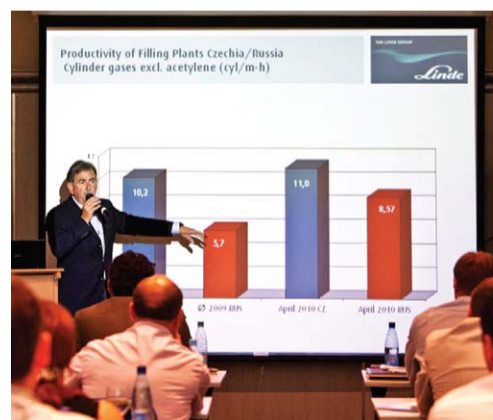
Новости управления

Management Meeting 2010

Продолжая традицию, начатую в 2009 году, с 24 по 25 июня 2010 года прошло ежегодное общее совещание руководства ОАО «Линде Газ Рус».



Генеральный директор ОАО «Линде Газ Рус» - Томас Хилкер кратко осветил результаты прошлого и обозначил перспективы развития на текущий год. В продолжение вводной части выступил руководитель субрегиона «Чехия-Словакия-Россия» - Петр Хоулик, который поделился успешным опытом развития чешского офиса и результатами преобразований в рамках программы трансформации в высокоэффективную организацию. Были выделены факторы успешности компании, являющиеся приоритетными для развития в этом году. Высшие руководители поделились своими идеями о необходимых изменениях, обсудили практические шаги, необходимые для реализации этих идей.



Основные темы обсуждения на данном совещании:

- Стандарты безопасности
- Способность реализации задуманного
- Развитие персонала

Первым прозвучал вопрос безопасности, охраны труда и экологии. В частности, среди сотрудников и руководства была выявлена недостаточная осведомленность о нормах и правилах безопасности. В ходе обсуждения были достигнуты договоренности о распределении обязанностей в плане распространения стандартов безопасности и обеспечении их соблюдения. Руководитель отдела SHEQ, Васютин Роман, подготовил программу мероприятий, направленных на распространение информации и обеспечение контроля, остальные приняли на себя обязательства по соблюдению норм безопасности в отделах, контролю над партнерами и клиентами компании.



С докладом блестяще выступил Технический директор, Белугин Роман, представив вниманию участников анализ факторов успеха реализации задуманного на примере реализации проектов строительства производственных объектов и переоборудования производств.

Директор по персоналу, Львовский Михаил, озвучил программу управления эффективностью сотрудников. Он дал описание основным элементам, начиная с диалогов личной эффективности, программ и планов развития, и, заканчивая распространением ценностей и культуры компании.



Новости филиала г. Брянск



Брянский филиал открылся в апреле 2008 года, за этот период времени продажи газа только росли. За счет качества газа и качества обслуживания клиентов, сотрудникам ОАО «Линде Газ Рус» в Брянске удалось отбить основную часть клиентов у конкурентов. Основной акцент при формировании клиентской базы делался на средних и малых стабильно работающих клиентов. Эти клиенты работают, как правило, по предваритель-

ной оплате и без скидок от прайс листа. Как следствие политика продаж филиала полностью оправдала себя в финансовый кризис. Динамика продаж не только не упала, но и уверенно поднималась вверх. Именно в кризис были заключены договоры с ключевыми клиентами и основными производителями города Брянск. Производственная площадка имеет хороший потенциал объема продаж. На начальном этапе были определены сложности с доставкой баллонов из г.

Балашиха. Проблема была благополучно решена - был найден местный автоперевозчик. Начали свою работу два агента по продажам, на которых возлагаются большие надежды по обслуживанию новых клиентов. Это, несомненно, должно повысить уровень работы с клиентом и обеспечить еще более качественный сервис.

Руководитель филиала в г. Брянск, Ануфриев Василий

Новости филиала г. Нижний Новгород

Филиал «Нижний Новгород» начал свою работу в 2005 году. Первые месяцы работы отличались высокой конкуренцией со стороны местных компаний-продавцов технических газов. Отпускные цены на газ с их стороны были очень низкими, и это очень мешало работе филиала. Битва велась за каждого клиента и со временем за счёт высокого качества нашей продукции клиентская база увеличилась. Так продолжалось до тех пор, пока не наступил кризисный 2009 год и не внос некоторые коррективы в развитие филиала. Несколько клиентов отказались от установок емкостей, часть крупных клиентов обанкротилась, но за счёт привлечения новых клиентов продажи филиала снизились незна-

чительно по сравнению с предыдущим годом. В наступившем 2010 году уже подписано несколько новых контрактов, увеличивших объёмы продаж, в том числе начались продажи медицинского кислорода. Проект по развитию продаж медгазов на сегодняшний день является одним из приоритетных в развитии филиала. Заключен договор с Государственным предприятием Нижегородской области «Фармация», являющимся централизованным поставщиком лекарственных средств во все больницы Нижегородской области. В ближайшем будущем мы планируем получить значительную долю рынка газообразного медицинского кислорода. Поставки продукции данному клиенту начались недавно, с 15 мая

2010 г., но мы с надеждой смотрим в будущее. Так же в этом году, после нескольких лет серьезных переговоров, удалось заключить договор с крупным потребителем ацетиленов, ООО «Посуда», крупнейшим производителем посуды в России. Привлечь клиента удалось за счёт внедрения поставок ацетиленов в 7 кг. баллонах при тесном взаимодействии практически всех отделов компании, особенно посодествовали этому производство и логистика. По-прежнему ведётся плотворная работа по подписанию новых контрактов, участию в тендерах, решению проблем, связанных с увеличением реализации готовой продукции. Развитие экономики Нижегородского региона

позволяют с надеждой и оптимизмом смотреть в будущее филиала.

Руководитель филиала в г. Нижний Новгород, Орлов Виктор



Новости финансово-административного отдела

...Подводные камни дебиторки

Работа с дебиторской задолженностью, на первый взгляд, кажется рутинным и неувлекательным делом. На самом же деле, это очень яркий и творческий процесс, который требует постоянного планирования, работы на опережение, внимания и принятия ответственных решений.

Грамотно построенная и отлаженная работа в этой области, наряду с эффективной деятельностью всех служб является одним из факторов стабильности нашей компании на рынке, а также ее успешного развития. Эту работу можно сравнить с рекой, плавной и сильной.



услуг, если не возникли проблемы с применением продукции в своей деятельности, есть своевременная оплата, есть положительный результат у нас, лояльность клиента укрепляется. Он становится нашим постоянным и благодарным партнером и «путешествует» вместе с нами по надежному и безопасному «фарватеру».

Если клиент не получил желаемого результата и не полностью удовлетворен каким-либо аспектом нашей деятельности, возникает проблема и его желание в отношении компании - отложить счет подальше, не заплатить вовремя. Более того, неудовлетворенный клиент обязательно предпримет попытку найти другого поставщика.

Именно поэтому все сотрудники ОАО «Линде Газ Рус» делают все возможное, а подчас и невозможное, чтобы максимально удовлетворить потребности клиента.

Однако, в процессе удовлетворения всех потребностей таких клиентов нельзя забывать, что существует та грань, за которой идет ущемление интересов нашей компании.

Для стабильной работы клиентов с компанией и, как следствие, своевременного прихода денег за отгруженный товар и оказанные услуги, начинать нужно с ответственной работы каждого сотрудника, так или иначе, связанного с клиентами.

Это будет основой нашего успеха, победой каждого, которая обязательно воплется в общий положительный результат, являющийся залогом нашей стабильности и роста на рынке газового бизнеса России.

Кредитный контролер, Телегина Наталья

Новости отдела продаж

На 2010 год отделу продаж поставлены задачи по увеличению продаж жидкой продукции, в связи с планируемым открытием воздухоотделительной установки в г. Ворсино.

Акцент сделан на работу с крупными предприятиями. Многие руководители действующих предприятий задумываются о модернизации и снижении затрат на производство в эпоху кризиса, и охотно идут на контакт с представителями компании «Линде Газ Рус». Это позволяет выполнять поставленные руководством задачи по заключению долгосрочных договоров, связанных с арендой емкостей. В этом направлении работа ведется в тесном контакте с руководителем продаж «Линде Газ Чехия» - Даниэлем Куду, который имеет большой опыт установки емкостей в Европейских странах.

Отдел продаж находится в постоянном взаимодействии с отделом развития бизнеса, которые участвуют совместно с нами в визитах и переговорах. Результатом этой работы является заключение контрактов поставки сварочных смесей для Южного Потока и поставки газов для иностранных лазерных компаний, которые приходят на российский рынок.

В начале года нам удалось удержать всех крупных клиентов от перехода к конкурентам.

Благодаря совместной работе с торговыми представителями Агенты повышают продажи и увеличивают потенциальное количество клиентов в своих регионах, примером может служить «агент» в Калужском регионе.

Нельзя не отметить работу жидкостной логистики, которая помогает решить проблемы, возникшие у клиентов с поставкой самостоятельно, без участия «торговых представителей», давая последним возможность плодотворно заниматься поиском новых клиентов.

Баллонная логистика помогает в борьбе с конкурентами, осуществляя поставки клиентам в сроки меньшие, чем указано в договорах.

Предыдущий 2009 год показал, что оперативная работа с баллонной логистикой позволила перезаключить договор с монополистом в области железнодорожных перевозок - РЖД.

Региональный инженер по продажам, Урушкин Игорь



Но для того чтобы энергия этой реки не иссякла, она должна постоянно пополняться. Пополняться не только потоками очередных задач, которые ставит перед нами ежедневная деятельность, но и энергией, поддержкой и пониманием тех людей, которые находятся рядом. Руководителей, а также сотрудников подразделений, чья деятельность касается наших клиентов.

Работа с дебиторской задолженностью - это не только возврат долгов и отслеживание выполнения клиентами своих договорных условий. Это сложный психологический процесс балансирования между Linde и клиентами.

Каждая ситуация должна быть внимательно изучена, проанализирована, в итоге должно быть принято решение, которое позволит сохранить клиента, его лояльность и получить оплаты.

Дебиторская задолженность - это лакмусовая бумага-индикатор, который показывает результат работы всей компании в целом, вскрывает проблемы и подводные камни.

Если клиенты удовлетворены нашим обслуживанием, качеством продукции и оказанными



Новости отдела продаж медицинских газов

В сегменте «медицинские газы» наша компания чувствовала себя в текущем году достаточно уверенно. И, хотя, несмотря на общий кризисный фон в других направлениях мы удержали рынок - здесь также кипят нешуточные страсти.



Процедура государственных закупок с каждым годом становится все более громоздкой и трудоемкой. Трудности с недофинансированием испытывают и наши клиенты: федеральные, муниципальные и городские медицинские учреждения. Ряд федеральных целевых программ в области здравоохранения приостановлены и «заморожены» до лучших времен. Сейчас сильно обострилась конкурентная борьба и это влияет на ценообразование.

В целом на 2010 год прогнозы сдержанно-оптимистичные. За 2009 год наблюдалось перевыполнение бюджета по медицинским газам. Среди новых клиентов «Линде Газ Рус» в 2009 году - Родильный дом №20, ЗАО «Юрпациан Медикал Сентер» (г.Москва), Городская больница (г.Химки), Можайская ЦРБ, МСЧ (г.Альметьевск), Больница скорой медицинской помощи (г.Саранск), Областная клиническая больница, Госпиталь Ветеранов войн, Кардиологический центр (г.Санкт-Петербург) и многие другие. Среди неизменных приоритетов ОАО «Линде Газ Рус»: высочайшее качество продукции и надежность поставок. Среди новшеств - идея внедрения для медицинских клиентов по кислороду медицинскому газообразному 50 литровых баллонов, получившая в 2009 году реальное воплощение.

Перспективы развития направления медицинских газов связаны с активной позицией «Линде Газ Рус» на региональных



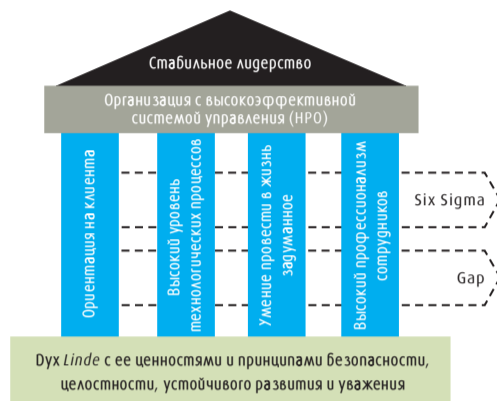
рынках, приходом инвестиций в регионы, переходом медицинских учреждений с потребления газообразного медицинского кислорода на жидкий медицинский кислород широким внедрением новой базы оборудования и технологий в медицине, предложением нашим клиентам широкого ассортимента газовых смесей и чистых газов.

Менеджер по медицинским газам,
Маврешко Сергей

Высокий профессионализм сотрудников как залог успеха Linde

В новом выпуске нашей корпоративной газеты хотелось бы продолжить разговор на тему НРО (высоко эффективной организации).

Стремясь сохранить и упрочить лидирующее положение на рынке профессионалов в области производства и поставок промышленных газов, Linde во всем мире активно реализует проект трансформации компании в высокоэффективную организацию.



Основываясь на духе и культуре Linde, модель новой организации зиждется на таких важных принципах как: Ориентация на клиента, Высокий уровень бизнес и технологических процессов, Высокий профессионализм сотрудников и Умение реализовать задуманное.

Вся компания активно вовлечена в огромное количество разнообразных проектов по оптимизации, улучшению, изменению, автоматизации, перенастройке процессов компании. Эта безостановочная деятельность приносит нам дополнительную прозрачность, надежность, отлаженность процессов и обеспечивает гладкое и высокоэффективное функционирование. Естественно, не отстает от глобальных изменений и «Линде Газ Рус», реализуя множество проектов по оптимизации процессов.

В прошлом году, руководство «Линде Газ Рус» разработало и начало процесс внедрения корпоративного кодекса ценностей, получившего название «Хартия Ценностей». Хартия явилась практическим переложением культуры и духа Linde, приближенным к реалиям нашего подразделения и отвечающего нашим потребностям. Таким образом, «Линде Газ Рус» проводит активные действия для создания «фундамента» высокоэффективной организации.

Особую важность имеет и клиентский сервис, который в тяжелый период кризиса и рецессии во многом определяет лояльность наших покупателей наряду с совершенством технологий, ценами, пакетом товаров и услуг. Высокий уровень клиентского сервиса, или попросту - клиентоориентированность станет определяющим фактором жизнеспособности многих компаний.

В начале года Генеральный Директор «Линде Газ Рус» отметил значительный успех компании по преодолению негативного влияния кризиса. Он особо отметил деятельность по сокращению затрат, оптимизации процессов, которая обеспечила высокий уровень прибыльности в 2009 году. Однако, он также отметил, что умение и готовность продолжать начатое в 2009 году, способность и желание реализовывать задуманное и не останавливаться на пути повышения эффективности, определит будущее компании на несколько лет вперед. Ведь кризис еще не закончился, и останавливаться на достигнутом «опасно для жизни».

Также в этом году на уровне The Linde Group особую значимость приобрел еще один элемент модели высокоэффективной организации - «Высокий профессионализм сотрудников компании».

Естественно, уже на этапе подбора персонала мы стремимся (как и любая другая компания) получить наиболее профессионального и соответствующего требованиям позиции

Новости HR

сотрудника. Тем не менее, идет время, ситуация и окружающая среда меняются. Появляются новые технологии, новые процессы; в ходе работы возникает потребность в познании чего-то нового, освоении новых знаний и формировании новых навыков. К тому же, особую важность приобретает не только текущая эффективность сотрудника, но и его потенциал делать более сложную и ответственную работу, занимать более высокую должность.

В рамках программы развития Высокого профессионализма сотрудников, группа компаний Linde во всем мире выделяет 2 основных компонента:

- Оценка эффективности сотрудников
- Обучение и развитие сотрудников

Итак, для того, чтобы понять, на какие области развития сотрудников следует обратить внимание, необходимо сначала понять текущее состояние их знаний и умений и их влияние на эффективность выполнения работы.

Формальная система оценки уже существует для уровня высшего руководства в течение нескольких лет. Эта оценка в основном сосредоточена на выполнении поставленных целей, вкратце охватывает эффективность выполнения должностных обязанностей, а с 2010 года еще и подробно касается степени развитости у руководителей деловых и лидерских качеств.

В текущем году во всех подразделениях Linde формальная процедура оценки эффективности персонала будет расширять свою зону охвата и к концу года предполагается, что каждый сотрудник пройдет через нее. Данный процесс будет нисходящим и начнется с оценки линейных руководителей, которые пройдут процедуру уже в июне-июле. В последствии, в течение года они проведут оценку своим подчиненным. Оценка охватит не только офисный, но и производственный персонал.

Сама процедура оценки выглядит как диалог один-на-один между руководителем и подчиненным, в ходе которого подводятся итоги прошедшего года и ставятся задачи на новый год. В ходе такого диалога сотрудник и его руководитель обсудят следующее:

- Общая эффективность исполнения должностных обязанностей
- Соблюдение правил и норм техники безопасности и производственных процессов (в основном - для сотрудников, занятых на производстве)
- Дисциплина исполнения
- Конкретные цели, задачи, проекты и вклад сотрудника для достижения желаемых результатов (если применимо)
- Степень развитости деловых качеств сотрудника (если необходимо)
- Оценка квалификации (знания, умения, опыт) сотрудника с особым акцентом на областях развития
- Рабочая обстановка, атмосфера в команде.

Главной задачей оценки является определение зон развития знаний и умений и составление подробного плана мероприятий, направленных на развитие. Помимо этого, по результатам оценки будет формироваться итоговый рейтинг эффективности сотрудника, который будет учитываться при принятии решений о повышении зарплаты, повышении в должности и т.п.

Следующим логическим блоком развития Высокого профессионализма сотрудников является реализация программ развития персонала в соответствии с целями и стратегиями компании с одной стороны, и с планами индивидуального развития (на основании результатов оценки) с другой. На корпоративном уровне еще в прошлом году были выделены 2 приоритета в области развития.

Первое направление связано с развитием лидерства в компании. Это касается всех

уровней руководящего состава во всех компаниях Linde во всем мире.

Для реализации этой задачи в 2009 году был разработан портрет идеального руководителя Linde с присущим ему набором деловых, управленческих и лидерских качеств.

На основе этой модели, с использованием принятых в Linde методик и теорий управления и лидерства, был разработан обучающий курс развития лидерских навыков. В России практически каждый линейный руководитель уже прошел этот внутренний курс и, надеюсь, применяет полученные знания на практике.

Вторым приоритетным направлением в области обучения и развития было выделено массовое обучение методологии управления изменениями.

Это особенно необходимо в текущий момент, когда компания находится в процессе трансформации, с чем связано огромное количество изменений (процессов, подходов, технологий, рыночной ситуации, методов реализации стратегий, и т.д.).

Компания выбрала для себя одну из ведущих мировых методологий управления изменениями и стремится оперативно внедрить структурированный подход к управлению изменениями (методология, инструменты, процессы, информационное сопровождение). Для реализации этой задачи в 2010 году будет проведен ряд обучающих семинаров, на которые будут приглашены все сотрудники, активно участвующие в разного рода проектах изменений.

Тем не менее, курс на развитие сотрудников не ограничивается только лишь этими двумя приоритетными направлениями. Конечно, ставя вопрос развития сотрудников во главу угла процесса оценки эффективности, мы будем всеми силами поддерживать реализацию планов индивидуального развития каждого сотрудника.

И, естественно, есть традиционные направления обучения и развития персонала, от которых мы ни в коем случае не хотим отказываться (то, что касается обучения и аттестации для определенных видов деятельности, требуемых РосТехНадзором). Еще существуют и насущные потребности компании, которые выражаются в необходимости изучения английского языка, повышения общего уровня квалификации сотрудников Отдела Продаж, Финансового отдела и т.п.

В заключении стоит коснуться вопроса высокоэффективной организации.

Компания - это не какая-то эфемерная субстанция, существующая сама по себе. Это сообщество людей, объединенных в единый работающий механизм.

Для того, чтобы говорить о высокоэффективной организации, мы, в первую очередь, должны обращать внимание на повышение эффективности каждой составляющей этой организации, т.е. каждого работника в отдельности.

Директор по персоналу,
Львовский Михаил



Страницы истории «The Linde group»

На пути к достижению ведущих позиций на рынке США: Карл фон Линде основывает Linde Air Products



*Сесил Лайтфут (Cecil Lightfoot)
глава Linde Air Products (США)*

Карл фон Линде активно занимался продвижением своего бизнеса на рынках других государств еще до образования Gesellschaft für Linde's Eismaschinen, продавая патентные права и учреждая дочерние компании и предприятия-партнеры за рубежом. В 1879 году на гигантском рынке далеких Соединенных Штатов Америки он продал патентные права на свои холодильные установки и льдогенераторы американцу немецкого происхождения Фридриху (Фреду) Вольфу из Чикаго.

Но прежде чем начать продавать свои установки для сжижения воздуха в Соединенных Штатах Америки, К. фон Линде должен был получить американские патенты. Начался долгий бег с препятствиями - американский инженер Чарльз Триплер (Charles Tripler) уже имел патент на установку для сжижения атмосферного воздуха и в течение многих лет чинил Карлу фон Линде всевозможные препятствия для получения патента.

В 1900 году инженер-электрик Чарльз Браш (Charles Brush) вмешался в спор фон Линде и Триплера и предложил первому свою помощь в получении патентных прав в обмен на 33 процента акций. Наконец, в 1903 году его борьба увенчалась успехом. Когда в 1906 году оспаривались патенты на ректификационные установки, Карл фон Линде решил основать в Америке собственную компанию. Для этого ему нужны были партнеры в Америке, и он вспомнил о своих знакомых Фреду Вольфе, Чарльзе Браше и Адольфусе Буше

(Adolphus Bush), крупнейшем пивоваре страны (пиво Budweiser).

Он поручил Сесилу Лайтфуту (Cecil Lightfoot), сыну Т. Б. Лайтфута (T. B. Lightfoot), возглавлявшего Linde British Refrigeration Corp. в Англии более 20 лет, подготовить всё необходимое для создания компании. Лайтфут-младший нашел подходящее место для строительства воздуходелительной установки в Буффало, но не смог договориться с потенциальными инвесторами.

Тогда 15 декабря 1906 года Карл фон Линде лично приехал в США и направился вместе с Лайтфутом в Буффало, чтобы купить землю и подписать заказ на строительство кислородного завода.

Однако фон Линде пришлось обойтись без первых кандидатов в партнеры - Буша и Вульфа. В ходе переговоров Чарльзу Брашу в Кливленде удалось найти контролируемую американцами компанию. И все же Карл фон Линде настоял на привлечении Хьюго Райзингера (Hugo Reisinger) (зятя Адольфуса Буша и Генерального консула Германии в Нью-Йорке) в качестве партнера и Сесила Лайтфута в качестве члена руководства. Все это, в конечном итоге, завершилось образованием Linde Air Products.

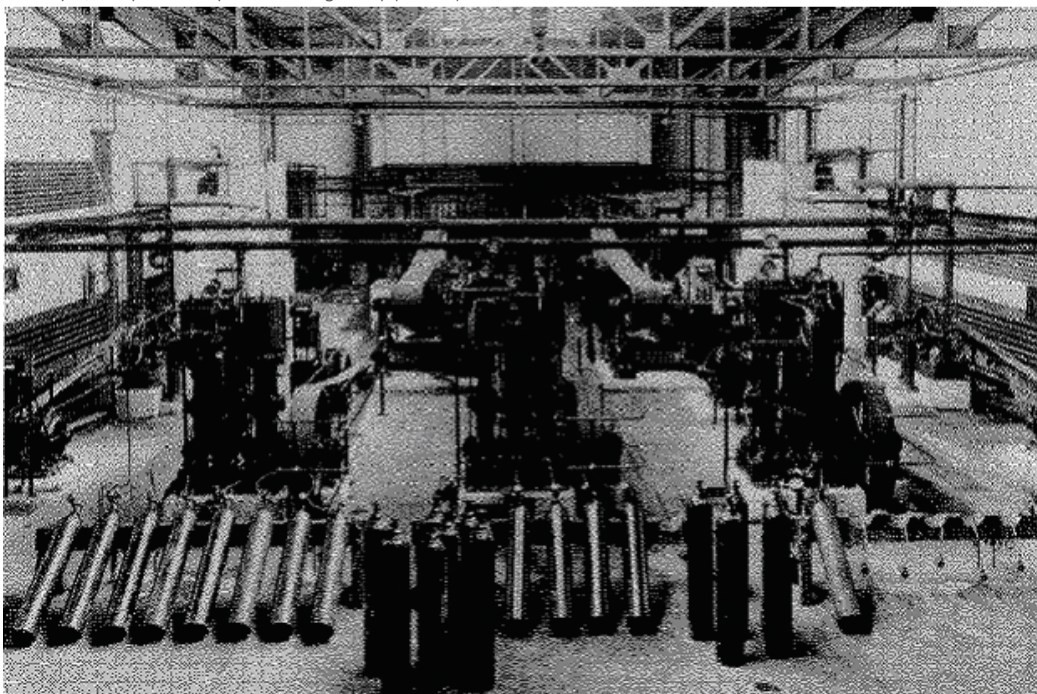
Лайтфут успешно руководил строительством фабрики, которая открылась в День благодарения в ноябре 1907 года и на которой сначала работали 16 сотрудников - это была первая установка по производству кислорода в Соединенных Штатах Америки. Помимо кислорода компания Linde Air Products продавала ацетилен и сварочное оборудование. К началу Первой мировой войны американская компания построила дюжину фабрик и поставляла свою продукцию в крупнейшие промышленные регионы США.

После основания американской компании доля компании Linde в Linde Air Products продолжала уменьшаться в результате ряда мер по увеличению акционерного капитала. Когда в 1916 году стало очевидно, что США будут участвовать в Первой мировой войне, немецкая компания, как предполагают, распродала свои акции.

После войны размеры материнской компании и ее дочерней компании резко изменились: акционерный капитал американской компании составлял 15 миллионов долларов, и ей потребовалось бы всего около 200 000 долларов, чтобы приобрести немецкую материнскую компанию.

В 1917 году компания Union Carbide and Carbon Corp. стала владельцем Linde Air Products, но последняя продолжала работать под своим старым названием. Немецкая компания Linde AG, таким образом, потеряла свои права на использование названия Linde в Соединенных Штатах Америки. Так продолжалось до 1 января 1999 года, когда североамериканской группе компаний снова было разрешено использовать название Linde. Группа Linde снова обладает международными правами на использование названия и торговой марки Linde.

Источник: Chronicle, 125 years of Linde



Вид завода Linde Air Products в Буффало (1910 г.) - первая кислородная установка в США

Новости розничной службы продаж

Несмотря на затяжной кризис, наши усилия по развитию розничной сети стабильно приносят положительный результат.

С января 2010г. и по сегодняшний день, количество партнеров постоянно увеличивается. Желающих сотрудничать с ОАО «Линде Газ Рус» становится все больше и больше.

Для отдела по развитию розничной сети апрель 2010г. стал «историческим максимумом», когда сумма продаж за месяц, стала рекордной по сравнению с объемами продаж за другие периоды за всю историю существования агентской сети!

Намного шире стала география нашего присутствия. Это и Новороссийск, Таганрог, Вологда, Воронеж, Липецк и еще много других крупных областных и районных центров.

В рамках совместного проекта «Линде Газ Рус» и компании «Линде Газ Чехия», в Москве был открыт агент нового типа, который

соответствует всем стандартам Linde. На 2010г. компания «ЛГР» ставит перед собой серьезные задачи по развитию розничной сети в Центральном регионе.

*Руководитель розничных продаж,
Алексей Тарасов*



Новости отдела продаж спецгазов

История развития подразделения спецгазов началась в прошлом столетии в 1980 году, когда Балашинский кислородный завод первый в СССР запустил производство газовых смесей и чистых газов для метрологических целей и в течение долгих лет являлся монопольным поставщиком этого вида продукции для предприятий СССР.

Термин «специальные газы» появился в нашем обиходе в 1995г. Он включает в себя несколько видов газовой продукции, таких как чистые газы, поверочные и технологические газовые смеси, редкие газы, традиционные газы в специальной таре и соответствующее газораспределительное оборудование.

Применение специальных газов очень разнообразно, основными направлениями использования являются поверка и калибровка аналитического, сенсорного и технического оборудования, а также многочисленные технологические приложения.

Специальные газы используются во всех отраслях жизни. Самые современные научно-технические внедрения не обходятся без определенных групп спецгазовой продукции. В силу высоких запросов со стороны заказчиков производство специальных газов классифицируется как



индивидуальное и мелкосерийное с высоким уровнем рентабельности. В связи с этим можно смело сказать, что спецгазы - это «Роллс-ройс» газовой отрасли.

За время работы сотрудниками подразделения спецгазов были освоены самые сложные методики газосмешения и газоочистки. Многие сотрудники цеха работают с момента его основания и в совершенстве владеют навыками спецподготовки баллонов, многокомпонентного наполнения и высокоточного анализа продукции. Для сотрудников характерны высокая заинтересованность в достижении положительных результатов, слаженность, а также здоровая рабочая атмосфера, сложившаяся в подразделении.

На данный момент подразделение спецгазов ОАО «Линде Газ Рус» имеет свои представительства в таких динамично развивающихся регионах как Северо-Западный, Центральный, Волго-Вятский, Волжский, Уральский.

Главной целью является обеспечение устойчивого роста объемов продаж путем выхода на новые рынки и путем продвижения новых видов продукции. Вплоть до 2009 года объемы продаж спецгазов стабильно росли из года в год, превосходя порой показатели предыдущих лет на 30%-50%.

В связи с кризисом в 2009 году рост продаж уменьшился, но, несмотря на сложную экономическую ситуацию, силами профессиональных сотрудников удалось избежать значительного падения продаж, и, в целом, почти удалось сохранить уровень продаж 2008 года.

Результаты первого квартала 2010 года позволяют оптимистично смотреть в будущее, так как по отношению к аналогичному периоду прошлого года рост продаж составил 20%. В этой связи особенно актуальным становится вопрос о расширении и модернизации мощностей цеха по производству спецгазов.

В условиях возрастающей конкуренции необходимы современные технологические мощности, организация производства должна строиться с учетом индивидуального подхода к заказчику и правильной расстановки приоритетов срочности выполнения заказов.

Так что же ожидает подразделение спецгазов в ближайшем будущем?

В 2008 году руководством The Linde Group было принято решение о выделении инвестиций и начале строительства нового цеха по производству спецгазов в г. Балашиха, но кризисный 2009 год внес свои коррективы в эти планы, и было принято решение о переносе сроков начала строительства.

Однако, несмотря на внешнеэкономические сложности, есть надежда, что в ближайшие 2-3 года на территории завода появится новый, современный цех, и у подразделения спецгазов начнется новый виток истории, который будет ознаменован освоением и выпуском новых видов продукции и выходом на новые рынки сбыта, включая не только российские регионы, но и за пределы нашей страны.

*Руководитель службы по продажам спецгазов,
Наталья Шапкина*

THE LINDE GROUP

Linde

Новости Linde

Июнь 2010

ОАО «Линде Газ Рус»
Адрес: 143900, Балашиха,
ул. Белякова, д. 1А
тел.: (495) 7777-047
Факс: (495) 7777-048

Редколлегия:
Смирнова М.С.
Рахимов Э.Р.

Тираж: 1000 экз.