



## Филипп Хоубен

– Господин Хоубен, что было самым сложным и что Вы считаете своим главным достижением за время Вашей работы в Wavin?

– Самым сложным было превратить Компанию в лидера европейского рынка с почти повсеместным присутствием. Сегодня Wavin Group представлена в 29 странах Европы, от Скандинавии до юго-востока и от Великобритании до Восточной Европы.

Другой важной проблемой было расширение ассортимента и освоение новых областей применения нашей продукции, таких как обогрев и охлаждение поверхностей, водоотведение, телекоммуникации. Мы приложили огромные усилия, чтобы завоевать прочные позиции на этих рынках. Достаточно сказать, что после весьма скромного старта сегодня мы предлагаем наши решения в обогреве и охлаждении поверхностей в 10 странах.

Существенным фактором, стимулирующим разработку проектов по водоотведению, является изменение климата. Здесь мы предлагаем комплексные решения по сбору дождевых вод, их транспортировке, хранению, очистке и использованию.

**В марте 2010 г. президент Wavin Филипп Хоубен, возглавлявший компанию с 2000 г., заявил о своем намерении выйти в конце года в отставку. За 10 лет под его руководством Wavin превратилась в крупнейшего в Европе производителя и поставщика полимерных трубопроводных систем с годовым оборотом около 1,2 млрд евро, с представительствами в 29 странах Европы, с заводами в 18 европейских странах и в Китае. На сегодняшний день в компании работает около 6300 человек. С 2006 года компания вышла на мировые фондовые рынки. Благодаря решительной и своевременной реструктуризации бизнеса под руководством Ф. Хоубена компания вышла из острой фазы кризиса.**

**Поскольку компанию Wavin и Группу ПОЛИПЛАСТИК связывают давние не только деловые, но и дружественные отношения, г-н Хоубен любезно согласился ответить на вопросы редакции.**

– Изменился ли европейский рынок полимерных труб за 10 лет Вашей работы в Wavin?

Конечно, изменился, и мы не могли на эти изменения не реагировать. Прежде всего, это появление и становление новых развивающихся рынков, таких как Россия, страны Балтии, Турция, Украина, а также появление новых областей применения полимерных трубопроводов. Все более важное значение приобретают инновации. Для компании Wavin инновации являются ключевой составляющей рыночной стратегии. За последние годы мы постоянно выполняем планы по развитию и внедрению инновационных технологий. В настоящее время около 15% нашей прибыли мы получаем от продуктов, внедренных за последние 5 лет.

– Как глобальный финансовый кризис повлиял на трубную полимерную отрасль?

– Его влияние было огромным! Мы столкнулись с беспрецедентным обвалом в строительном секторе, в результате чего рынок сократился на 30%. Это было то, что называют «идеальным штормом» – уникальное стечение неблагоприятных обстоятельств: все инди-

каторы рынка упали, к этому добавились негативные изменения курсов валют и довольно суровая зима. На этом фоне нам пришлось урезать расходы, улучшить финансовое состояние компании и сосредоточить усилия на маркетинге, продажах и инновациях. Я рад, что нам удалось «выплыть» из этого шторма. Это был один из тех периодов, когда, как говорят англичане, видно, «кто мальчик, а кто мужчина».

– Как Вы оцениваете перспективы европейского и особенно восточно-европейского рынка полимерных труб?

– Я считаю, что у этих рынков большие перспективы. Полимеры будут продолжать вытеснять традиционные материалы за счет своих эксплуатационных преимуществ и экономической эффективности. Растет спрос на энергоэффективные здания, комфортные решения в отоплении и кондиционировании – это будет стимулировать спрос на наши предложения в этих областях. Как мы очередной раз недавно убедились, изменения климата, выразившиеся в сильных ливнях и наводнениях, являются важной проблемой и для Восточной Европы. Это приведет к росту инвестиций в системы водоотведения.

– Какие новые разработки в материалах и технологиях являются, по Вашему мнению, наиболее важными для будущего развития полимерной трубной отрасли?

Я бы предпочел говорить о наиболее важных тенденциях. Я уже упоминал о спросе на разработку энергоэффективных зданий и совершенствование систем штормового водоотведения. Это соответствует основной современной тенденции – поддержания экологической устойчивости. Мы предлагаем решения для того, чтобы сделать мир более жизнеспособным. В то же время, эти решения и продукты должны оказывать минимальное влияние на окружающую среду на каждой стадии: от выбора материалов и поставщиков до производственных процессов, доставки конечному потребителю, использованию и утилизации. Это довольно сложная задача, но я уверен, что здесь полимеры имеют конкурентные преимущества перед другими материалами.

– В заключение – что Вы можете сказать читателям нашего журнала – российским участникам рынка полимерных труб?

Прежде всего, долгосрочные тенденции рынка – на вашей стороне: вытеснение традиционных материалов полимерами, спрос на более комфортабельное жилье, необходимость обновления систем канализации и водоотведения и т. д.

Основную опасность представляет снижение требований к проектированию и используемым материалам и попытки экономить на качестве. Следуйте высоким стандартам качества – и долгосрочные тенденции рынка будут работать на вас!

## ООО «Фитинг Строй»

тел.: 739-91-80/70/30, факс: 728-44-61/51



- Производство сварных сегментных изделий любой степени сложности.
- Монтаж наружных инженерных коммуникаций.
- Поставка труб ПНД для водопровода и канализации диаметром до 1200 мм.
- Оборудование для сварки труб ПНД.

Адрес местонахождения:  
142451 МО, Ногинский район,  
пос.Рыбхоз, п/о Бисерово

[www.fiting-stroy.ru](http://www.fiting-stroy.ru)  
[fiting\\_stroy@mail.ru](mailto:fiting_stroy@mail.ru)

