



126

В преддверии крупнейшего события в жизни мирового ЛПК – выставки Ligna, проходящей в немецком городе Ганновере раз в два года, – скептики делали пессимистичные прогнозы: мало нам экономических стрессов, так еще и грипп H1N1 навалился, а потому участников и посетителей, мол, будет немного: кто из соображений экономии не придет, а кто здоровьем не станет рисковать...



Но, судя по итогам выставки 2009 года, известная в России поговорка «Кто не рискует, тот не пьет шампанского» оправдалась на все сто. Фактически каждый наш комментатор отметил, что, несмотря на несколько меньшее число посетителей, улучшился их качественный состав (это подтверждает и статистика организаторов): приехали подготовленные, с конкретными вопросами и задачами специалисты. В итоге практически все, кто был в те майские дни на Ligna 2009, – участники и посетители – констатировали: результативность выставки оказалась довольно высокой.

#### СТАТИСТИКА

С 18 по 22 мая Ligna 2009 гостеприимно предоставляла 14 больших

и 4 малых павильона, а также открытую площадку 1757 экспонатам (из них 916 представляли компании из 49 стран мира, 841 – из Германии). Для сравнения: в 2007 году в выставке участвовали 1879 компаний из 49 стран, а в 2005-м – 1800 из 44 стран. То есть в этот раз число фирм-участников сократилось на 122 по сравнению с Ligna 2007 и всего на 43 в сравнении с Ligna 2005. Этот показатель, безусловно, является индикатором того, что ситуация в ЛПК сложна, но все-таки не критична. 129990 м<sup>2</sup> выставочных площадей – этот результат лишь немного отстает от рекордных цифр 2007 года (135000 м<sup>2</sup>) и даже чуть превышает показатели 2005 года (129000 м<sup>2</sup>).

Страны-экспоненты и число их представителей: Германия – 841; Италия – 301; Австрия – 89; Швеция – 46; Тайвань – 44; Швейцария – 42; Дания – 34; Китай – 32; США – 38; Нидерланды – 29; Испания – 27; Финляндия – 26; Франция – 25; Турция – 22; Польша – 17; Бельгия – 16; Чехия – 16; Япония – 11; Словения – 8; Канада – 8; Россия – 8; Украина – 7; Великобритания – 6; Португалия – 6; Бразилия – 5; Греция, Гонконг, Израиль, Латвия, Норвегия, Сан-Марино – по 3 участника; Аргентина, Индия, Ирландия, Корея, Лихтенштейн, Люксембург, Малайзия, Мексика, Румыния, Словакия, Хорватия – по 2 участника; Австралия, Литва, Сингапур, Уругвай,

Чили, Эстония, Южная Африка – по одному участнику.

Традиционно самые большие по площади стенды были заняты экспозициями компаний Homag AG (Германия) – 5142 м<sup>2</sup> (в 2007 году – 9000 м<sup>2</sup>), Weinig AG (Германия) – 2653 м<sup>2</sup> и Biesse (Италия) – 2070 м<sup>2</sup>.

Всего Ligna 2009 посетили 79 717 человек (27 263 из Германии, 52 454 – из 89 стран мира, в том числе 570





из России, 140 из Украины, 50 из Белоруссии, 460 из Эстонии, 250 из Латвии и 250 из Литвы). Для сравнения: посещаемость в 2007 году – 107 000 человек, в 2005 году – 96 675 человек.

При этом 90% посетителей Ligna 2009 организаторы оценивают как представителей топ-менеджмента и специалистов, приехавших с четкой поставленной задачей и ориентацией на выбор и покупку оборудования (в 2007 году таких было 82,3%, в 2005-м – 78,3%).

По итогам нашего общения с участниками выставки можно заключить, что наибольший интерес специалистов сегодня вызывают развитие панельного производства, разработка новых технологий и получение новых видов плит, а также производство пеллет.

#### НАШИ В ГАННОВЕРЕ

Российских посетителей в этом году было существенно меньше, чем на Ligna 2007, но, как отмечают многочисленные участники, россияне приехали на выставку с конкретными вопросами

по конкретному оборудованию, что особенно порадовало экспонентов.

Число стендов российских компаний сократилось. На Ligna 2007 их было 15 (тогда свое оборудование представляли отечественные станкостроители – «Бакаут», «Гравитон», «Тигруп», «Ковровские котлы», «ГМЗ», ХК «Подъемные машины»), а в этом году в каталоге выставки значилось лишь 8 стендов, занятых российской продукцией, включая и стенд нашего журнала. К сожалению, на Ligna 2009 не было стендов производителей оборудования из России. Выставлялись Департамент лесного комплекса Вологодской области, ассоциация «Древмаш» (Ассоциация организаций и предприятий деревообрабатывающего машиностроения), ВО «РЕСТЭК», Инвестиционная лесопромышленная компания (входит в холдинг «Инвестиционная сибирская топливная компания»), портал «Леспром.ру» и, конечно, журнал «ЛесПромИнформ» со сборником Russian Forestry Review.

Приходится с грустью отметить на выставку с конкретными вопросами

низкую результативность работы некоторых российских участников. Нередко перед посетителями предстал только пустой стенд с одиноким плакатом. Так и хочется воскликнуть: «Уважаемые господа-экспоненты, если уж вы потратили силы, деньги и время, для того чтобы принять участие в таком серьезном мероприятии, как Ligna, то по крайней мере неразумно вот таким способом использовать свои выставочные площади и сдавать позиции на самом интересном и не очень затратном этапе общения с посетителями со всего мира!»

Многие гости нашего стенда говорили о своих планах развития, несмотря на кризис, оказывающий заметное влияние на их реализацию. По мнению некоторых из наших собеседников, даже у нынешнего времени есть свои плюсы: во-первых, появились возможности более выгодного приобретения оборудования, так как станкоторговцы держатся за каждого платежеспособного клиента и идут на максимальные уступки; а во-вторых, кризис для многих расчистил

рынок, убрав с дороги конкурентов, к примеру, из Прибалтики. В итоге компании, ведущие правильную маркетинговую политику и не особенноотягощенные кредитами, сейчас могут даже усилить свои позиции за счет ушедших с рынка игроков. Конечно, таких производств немного, но они есть и именно их представители посетили выставку.

#### ШОУ СЛОВОН

Нельзя не упомянуть о развлекательных мероприятиях на Ligna 2009, создававших особую, теплую атмосферу. Почти каждая компания-участник в один из выставочных вечеров старалась устроить на своем стенде праздник. Кто-то приглашал гостей, чтобы отметить юбилей компании, кто-то – чтобы отпраздновать день рождения руководителя.

Не подкачали и организаторы. Вечером 17 мая, накануне первого, самого сложного дня выставки, в красивейшем ганновском зоопарке состоялось торжественная церемония ее открытия. Здесь стоит отметить, что в

этом году Ligna посвятили Индии, и это понятно: в 2007 году Германия поставила в Индию деревообрабатывающего оборудования на 2,2 млрд евро. Вот почему так широко были представлены блюда индийской кухни в индийском ресторане, располагавшемся напротив волвера с индийскими слонами, вот откуда индийская шоу-программа на вечер открытия! Клоуны на ходулях и фокусники, завораживающие индийские танцы и огненное шоу оставили самые яркие впечатления у зрителей.

Тем же гостям церемонии, которые не успели занять свободные места в зале, представилась возможность посмотреть уникальный спектакль: слоны по команде дрессировщика выстроились в ряд, по-солдатски повернули налево и, взяв один другого хоботом за хвост, дружно прошествовали к бассейну, где одновременно бутылнулись в воду. Вечернее купание слонов, а также их последующее построение в шеренгу по росту и шестие хвост об хвост в «спальню» – это удивительное представление, к сожалению,

видели только несколько человек, включая нас. Тем интереснее было узнать, что такой моцион животные совершают ежедневно, после закрытия зоопарка.

А 20 мая в огромном зале на 2 тыс. мест для участников Ligna 2009 был организован праздничный концерт, продолжавшийся до глубокой ночи. После роскошного ужина на сцене появились музыканты, которые устроили прекрасное костюмированное шоу и исполнили на всевозможных инструментах самые разные композиции – от классики до рока и металла – несколько часов. Заводная музыка и море отличного немецкого пива сделали свое дело: танцевали все! В какой-то момент в далеком от России Ганновере весь зал хором пел: «Kalinka-malinka, kalinka moua...» С уверенностью можно сказать: кто умеет так отдыхать и так принимать гостей, тот умеет и хорошо работать!

Подготовили  
Светлана ЯРОВАЯ, Андрей ЗАБЕЛИН,  
Елена ШУМЕЙКО, Ольга МАМАЕВА



## КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ

Мы попросили участников выставки поделиться своими впечатлениями, рассказать о новинках, представленных на Ligna 2009, и о планах на ближайшее будущее.

**Игорь ГРУЩЕЦКИЙ,**

генеральный директор, ООО «Эдис-Групп» (официальный представитель Michael Weinig AG в России):

— Хочется сразу же отметить, что компания «Вайниг» сделала все, чтобы достойно представить всю свою группу на Ligna 2009. Наш стенд выгодно выделялся тем, что на нем что на нем работало все демонстрируемое оборудование, 70% которого — новые модели или станки с серьезными усовершенствованиями.

На стенде Weinig было представлено оборудование всей группы — более 30 станков и производственных линий. Абсолютные новинки — станок для структурирования поверхности ProfiPress C2200 HF, профильно-фрезерный станок Powermat 2500, круглошлипный делительный станок FlexiRip-Compact, торцовочный станок OptiCut 550 Evolution. Powermat 2500, бесспорно, ставший центром экспозиции, может строгать со скоростью до 200 м/мин. Его инструментальное оснащение позволяет обеспечивать обрабатываемым поверхностям высокую степень чистоты и дает возможность за считанные секунды заменить инструмент благодаря запатентованной системе PowerLock. ProfiPress C2200 HF на сегодня единственный пресс в мире единственный пресс в мире, работающий на токах высокой частоты и имеющий сертификат, который позволяет

демонстрировать его на выставках в полном рабочем цикле, что говорит о высоком уровне безопасности. «Вайниг» привлёк внимание посетителей выставки новым уникальным станком с осциллирующими шпинделями для структурирования поверхности древесины. В полном объеме была представлена самая быстрая в мире торцовочная линия, которая уже успешно работает на многих предприятиях, например на заводе IKEA.

Многие посетители нашего стенда прямо на выставке перешли в разряд покупателей. Были среди них и посетители из России и стран СНГ, что стало для нас хорошим знаком. Российские клиенты приобрели суперсовременный пресс проходного типа, скоростную (120 м/мин) линию по производству погонажа, линии сращивания и оптимизации, систему раскря и другое оборудование.

Существенную прибыль фирме «Вайниг» приносит инновационный облицовочный центр Conturex II для производства окон и дверей. Клиентов привлекает его мобильность при минимуме затрат и потребность всего в одном операторе. Что касается российского рынка, то, к сожалению, на нем сегодня еще преобладают настроения, которые можно охарактеризовать словами писателя Оскара Уайльда: «Сегодня прежде всего видят цену, а не ценность». Причины этих настроений, конечно, понятны. Поэтому

специально для России фирма «Вайниг» разработала бюджетные предложения. Я думаю, у российских предприятий сейчас есть очень хороший шанс приобрести оборудование высокого качества по выгодным для них ценам.

**Кристоф РИБЕЛЬМАНН,**

директор по сбыту, Esterer WD GmbH (EWD):

— На выставке EWD представила новые технические решения станков для распиловки древесины. Представители компании встретились со своими партнерами и клиентами из России, среди которых были и уже реализовавшие свои проекты с помощью EWD, и те, чьи предприятия сейчас в стадии строительства, например, в Сибири и на Дальнем Востоке. Обсуждены и заключены предварительные соглашения на поставку лесопильного оборудования, получены запросы по перспективным «размораживаемым» проектам Северо-Запада России, Центральной Сибири и других регионов. Осознавая важность и перспективность российского рынка с его высокой потребностью в высококачественном лесопильном оборудовании, изготовленном в Германии, EWD осуществляет сейчас реструктуризацию и укрупнение отдела продаж и проектов для России, СНГ, а также отдела послепродажного сервиса.



Обрабатывающий центр Conturex II

**Алексей ВАСИЧЕВ,**

руководитель филиала в России,

**«ГреКон»:**

— Наша фирма всегда рассматривала выставку Ligna как площадку для демонстрации нового оборудования. Конечно, мы напоминаем посетителям выставки о хорошо зарекомендовавших себя контрольно-измерительных приборах и установках искрогашения, но в каждой экспозиции они обязательно представлены с некоторыми усовершенствованиями.

В этот раз на нашем стенде демонстрировалась вся линейка контрольно-измерительных приборов: установки контроля циклонов, влагомеры, плотномеры, толщиномеры, дефектоскопы, сканеры поверхности, установки искрогашения. Среди новинок можно отметить новые весы для плит, способные работать в непрерывном режиме. На выставке мы заключили контракты на сумму около 2 млн евро. Это совсем неплохо для нас, тем более в период кризиса.

Конечно, стенд компании привлёк немало посетителей и из России, и из стран СНГ. В основном это наши старые знакомые, уже имеющие оборудование фирмы «ГреКон», но было и несколько новых клиентов. Пожалуй, характерной особенностью переговоров на этой выставке стало обсуждение не поставок оборудования для новых заводов, а возможностей модернизации имеющихся установок и организации их сервисного обслуживания на постоянной основе.

Непосредственно перед выставкой Ligna 2009, во второй декаде марта, в Москве был официально

зарегистрирован филиал фирмы. Мы планируем упростить формальности при заказе услуг нашего российского сервисного инженера. Также мы ищем более удобные для клиентов способы оформления заказа и получения как самих установок, так и запчастей для них. В Москве уже есть небольшой склад запчастей, и в самое ближайшее время их ассортимент будет расширен.

**Грегор ХЭЛД,**

менеджер по продажам, Bongioanni (группа компаний Pezzolato S.p.A.):

— На Ligna 2009 были представлены новые интересные технологии, например, на стенде компании Bongioanni, а также на стендах Linck и EWD.

Мы экспонировали в Ганновере все варианты ленточно-пильных установок Bongioanni. Два ленточно-пильных станка мы продали: один в Австрии, второй в Грецию.

Также мы демонстрировали наш новый продукт — бревнопильный ленточный станок Tandem с очень высокой производительностью. Такой станок уже куплен одной из компаний в Италии, и им интересуются многие специалисты.

Российские посетители оценили нашу подготовленность к их визиту: благодаря нашему партнеру, компании «КАМИ», мы распространили о своей продукции немало материалов на русском языке. Компания Bongioanni тесно сотрудничает с компанией «КАМИ» и довольна этим партнерством. «КАМИ» — очень энергичная компания, и мы видим, что ее сотрудники действительно заботятся о своих клиентах. В планах



Bongioanni установить тесный контакт с российским рынком, так как мы видим в большой потенциал России.

**Олег ВОЛОКИТИН,**

дипломированный инженер отдела продаж, Scheuch GmbH:

— Стенд фирмы Scheuch на Ligna 2009 располагался в павильоне 27, где размещались экспозиции производителей, комплекующих свое оборудование аспирационными системами нашей фирмы (например, таких как Siempelkamp и Dieffenbacher). Системы регенерации фильтров, оборудование для двухступенчатой сепарации, выгрузки и транспортировки материалов специально разработаны для деревообрабатывающих и плитных производств. Они характеризуются отменной надежностью, высоким КПД и минимальными затратами при эксплуатации. В этом году, кроме привычных систем для деревообрабатывающих предприятий, фирма Scheuch GmbH представила специальное оборудование Seras Plus для мебельных производств. Оно позволяет, не перестраивая основной воздухопровод, подключить к нему значительное количество новых станков без риска потерять скорость потока воздуха на уже работающих станках. Скорость потока воздуха в основной магистрали может меняться в широком диапазоне, так что при закрытии шибберов на 70% станков, опилки и пыль не собираются на дне трубы. Это уникальное оборудование запатентовано.

По результатам встреч на Ligna будет реализовано несколько проектов.



Впереди серьезная работа, требующая времени, так как фирма Scheuch серьезно подходит к проектированию. Мы действуем по принципу: «Лучше тщательно проработать все детали проекта, чем потерять время и деньги на монтаже из-за ошибок и просчетов, допущенных при проектировании». Таким образом, оборудование, заказанное клиентами на Ligna 2009, будет смонтировано осенью 2009 года, и я надеюсь в одном из номеров «ЛесПромИнформ» рассказать о реализации этих проектов.

#### Владимир ОСИПОВ,

менеджер по продажам, Bruks:

— Bruks поставляет оборудование для лесопиления, биоэнергетики, плитного и целлюлозно-бумажного производства. Большинство посетителей нашего стенда интересовались первыми двумя направлениями деятельности компании. Особый интерес вызвало оборудование для производства щепы для прямого сжигания с получением тепловой и электрической энергии и подготовкой сырья (микрощепы)



для производства древесных гранул (пеллет) и брикетов. Результатами выставки для нас стали заключенные контракты на поставку оборудования в Китай, Румынию и Санкт-Петербург, а также предконтрактные соглашения на крупные поставки оборудования в Прибалтику, Сибирь и Турцию. У нас были сотни рабочих контактов, например, состоялись интересные встречи с предпринимателями с Украины.

Планируем активизацию своего бизнеса в России и странах СНГ с организацией уже давно работающего представительства в Москве, создание собственной структуры в Южной Америке, аналогичной открытому в прошлом году представительству в Китае.

#### Виктор СТРАТОНОВСКИЙ,

директор московского бюро, «Диффенбахер ГмбХ и Ко. ХГ»:

— Если говорить о посетителях нашего стенда на Ligna 2009, то следует отметить большое количество делегаций из Республики Беларусь и серьезные переговоры с ними.

Конечно, были и посетители из России. Приходили специалисты фирм, с которыми мы уже работаем, а вот новых клиентов почти не было.

Нашей фирмой в рамках выставки было предусмотрено посещение двух действующих немецких предприятий по производству плит MDF и OSB.

В этом году мы представили много очень интересных технических новинок, вот некоторые из них:

- технология производства теплоизоляционных плит из древесного волокна (на примере недавно введенного в эксплуатацию в Германии нового завода компании Homotherm);
- технология производства тонких плит MDF/HDF (на примере недавно введенного в эксплуатацию в Польше нового завода компании Homanit);
- технология облицовки плитной поверхности способом прямой печати (совместная разработка с компанией Kodak);
- программа визуализации производственного процесса Proguide-Commander;
- системы EVOjet и PROjet для повышения рентабельности производства плит MDF за счет существенного сокращения расхода клея;
- установка ClassCleaner для сортировки и одновременной очистки сырьевого материала (щепы) в одной системе;
- система предварительного нагрева плит с помощью микроволн в качестве дополнительной возможности увеличения производительности плитного производства;
- экономичная и экологически чистая технология сушки древесной стружки SWISS COMBI ecoDry.

Я хотел бы особо отметить презентацию нового проекта по выпуску плит OSB для Китая, где за последние восемь лет было построено просто огромное количество новых предприятий по производству плит MDF и ДСП. И вот теперь в Китае появится первое предприятие по производству плит OSB.

Фирма «Диффенбахер» в настоящий момент ведет в России восемь проектов, связанных с поставками новых прессов непрерывного действия для производства древесных плит: четыре линии по выпуску плит ДСП, одна линия по изготовлению плит LVL, три —

по производству плит MDF. Причем все проекты действующие. Поверьте, это очень много, это успех!

#### Евгений ВАЛЬТЕР,

директор по организации строительства лесоперерабатывающего комбината «Партнер-Томск»:



— Как и в 2007 году, наша компания принимала участие в выставке в составе делегации Томской области, что позволило нам выступить с презентацией инвестиционного проекта строительства завода по выпуску плит MDF и представить один из приоритетных проектов развития Сибирского региона в целом.

В рамках реализации инвестиционного проекта на строительную площадку ЛПК «Партнер-Томск» начата поставка технологического оборудования производства компании Dieffenbacher. Основное оборудование включает несколько участков и линий для организации полного цикла изготовления плит, начиная с окорки заготовленной древесины и заканчивая ламинированием плит. При его разработке использованы самые современные технологии, которые позволяют говорить об отсутствии аналогов среди работающих линий, высоком уровне качества и экологичности продукции. Машины, доставляющие оборудование на стройплощадку, идут непрерывно; всего планируется принять около 600 большегрузных автомобилей. С июня ведется монтаж оборудования, который закончится в конце 2009 года.

Результатами посещения Ligna стали встречи с партнерами, новые предложения от поставщиков оборудования. Мы получили отличный стимул для развития. Теперь у нашей команды есть цель — приехать на следующую выставку с успешно завершённым проектом в активе и с готовностью к реализации новых, более масштабных и интересных проектов: ЗАО «ЛПК «Партнер-Томск» и Dieffenbacher GmbH заключили



Представители компании Dieffenbacher и делегация Томской области

соглашение о намерениях реализации проекта по производству плит OSB.

#### Гюнтер ДИФФЕНБАХЕР,

управляющий директор,

совладелец, Dieffenbacher

Maschinenfabrik GmbH:

— По сравнению с выставкой Ligna 2007, в этом году наш стенд привлек гораздо меньше гостей, однако уровень квалификации и должностной статус посетителей были довольно высокими. В связи с пессимистическими настроениями, которые ощущаются у представителей различных областей немецкой экономики, в частности деревообрабатывающей индустрии, мы не ждали положительных результатов от участия в выставке. Тем приятнее было наше удивление, вызванное большим интересом посетителей к нашему стенду и их отзывами об экспозиции компании.

Поскольку в сферу нашей деятельности входит производство линий для изготовления плит и линий для нанесения покрытий, большинство

посетителей нашей экспозиции привлекли новейшие разработки в области непрерывного производства плит. Мы представили последнее поколение линий ламинирования для мебельных плит и паркета, а также линии для производства плит ДСП, MDF/HDF, OSB и LVL.

Наш стенд посетили множество гостей из России и стран СНГ. Беседуя с ними, мы выяснили, что у них есть более-менее конкретные планы по реализации проектов. Но инвесторы пока выжидают. Кажется, что все ждут более благоприятных экономических условий.

У компании Dieffenbacher есть конкретные планы по расширению сервиса в России и странах СНГ. Мы планируем создать склад запасных частей. Сервисные услуги российским партнерам будет оказывать обученный и опытный персонал, который сможет быстро и компетентно помочь при возникновении проблем с техникой, механикой, электрикой и управлением нашим оборудованием.





**Оксана ФИЛИНА,**  
региональный менеджер,  
USNR:

– В этом году компания USNR впервые приняла участие в Ligna. Мы провели ряд важных переговоров и имели уникальную возможность встретиться с покупателями со всего земного шара!

На выставке, где была представлена обновленная линейка продукции USNR, мы заявили о себе как о компании, производящей не только лесопильное оборудование. После поглощения компании Newnes-McGehee мы совместно со своим филиалом – фирмой Coe Manufacturing – предлагаем полную линейку лесопильного и строгального оборудования, а также оборудование для изготовления фанеры и плитных материалов из древесины. На Ligna 2009 мы продемонстрировали одну из своих технологий лущения шпона – USNR/Coe Manufacturing.



**Тхило ГОЕБЕЛ,**  
специалист по продажам  
и маркетингу, Holtec:

– Стенд компании Holtec площадью 300 м<sup>2</sup> посетили клиенты из более чем 30 государств. Общение было интересным и продуктивным. Жаль, что многие компании из России, в 2007 году анонсировавшие свое присутствие на Ligna 2009, не приехали. Тем не менее компания была рада видеть у стенда представителей отдельных российских фирм и обсудить с ними ряд проектов, которые осуществляются в скором времени.

**Борис ЧЕРНЫШЕВ,**  
глава представительства, SCM:

– SCM Group сейчас проводит системные изменения на своих заводах в Италии, для того чтобы и впредь оставаться в авангарде отрасли.

Наибольший интерес посетителей на нашем стенде вызвал новый сверлильный станок фирмы Morbidelli –

Powerflex, который не имеет сегодня аналогов и отличается высочайшей производительностью, что отвечает текущим требованиям рынка.

**Алессандро МАРКОЛИН,**  
менеджер по продажам, PAL:

– Участие компании в выставке дало положительные результаты: посетители стенда и клиенты компании смогли в полной мере оценить новейшие технологии сортировки и просеивания древесной стружки. Мы подписали договоры с компаниями Star Panel (Индия), Duraplay (Мексика), Giri Bizonas (Литва) и Best Board (Пакистан).

**Сами МАЛИНЕН,**  
менеджер по экспорту, Pinomatic:

– Наша компания в третий раз принимала участие в Ligna. В этом году мы начали работать с двумя новыми для нас агентами по продажам из Центральной Европы, и это положительно сказалось на результатах участия в выставке. Мы видим большие перспективы взаимоотношений с российскими компаниями в обозримом будущем и сейчас стараемся приложить максимум усилий к установлению с ними партнерских отношений.

**Кристиан САЛЬВАДОР,**  
владелец, Salvador:

– Как заметил Джон Ф. Кеннеди, слово «кризис», написанное по-китайски, состоит из двух символов: один означает опасность, а другой – возможность. Кризис всегда открывает новые возможности познания и иные горизонты, которые в другое время оказываются закрытыми.

Я всегда верил в то, что кризис расставляет все по своим местам и возвращает миру истинные ценности, показывая человеку, что во главе угла должны быть не цифры, а нравственные принципы. Ligna 2009 убедила меня в этом: выставка показала, что будущее не за рынком стальных и электронных машин, а за дружной и взаимной поддержкой, за развитием человеческих отношений. Эти отношения не менее значимы, чем банковские сделки, деньги и ставки.

И в этом процессе необходим новый подход к нашим давним клиентам, особенно к клиентам из России: нам следует, опираясь на новую философию, на новое понимание действительности,

начать открывать старые ценности. Мы на правильном пути! Что касается России, то, я думаю, ее экономика удивит нас неожиданным сильным всплеском. Поэтому нам следует подумать об инвестициях в российскую экономику.

**Дик ЛАРСЕН,**  
генеральный директор,  
Evergreen Engineering:



– В общем и целом выставка Ligna 2009 прошла для нас успешно. На сегодняшний день она никак не повлияла на ход наших проектов, но возможность встретиться с потенциальными клиентами и заказчиками стоила вложенных средств и затраченных усилий. Мы пригласили трех владельцев нашей компании и показали им Ligna за один день. Главной задачей было продемонстрировать им стабильность и активность других компаний на рынке. Они смогли встретиться с потенциальными заказчиками и другими представителями отрасли и узнать из первых уст новости о планах игроков рынка по развитию деятельности в России. Для меня этот аспект работы на выставке был самым важным, потому что теперь собственники нашей компании имеют полное представление о возможностях проведения инженеринговых работ на российском рынке.

Мы верим, что российский лесопромышленный рынок восстановится и деловая активность достигнет прежнего уровня, и нам бы не хотелось пропустить этот момент.

Сложившаяся в мире экономическая ситуация негативно повлияла на многие компании, которые полагались только на лесную отрасль, и наша компания не стала исключением. Это побудило нас к корректировке планов деятельности, ориентированной на Россию: открытие офиса мы решили немного отложить, но не отменить.



**Эрик ХАГЕН,**  
менеджер по экспорту,  
Weima Maschinenbau GmbH:

– Компания Weima уже 25 лет производит измельчители, предназначенные для решения разных задач при работе с древесиной или пластиком, а также оборудование для утилизации отходов.

Основной целью нашего участия в выставке было желание продать такое количество техники, которое составило бы не меньше 30% от объема оборудования, купленного у нас клиентами на выставке Ligna в 2007 году. В итоге общий объем продаж на Ligna 2009 оказался лишь на 20% ниже достигнутого на прошлой выставке. Было много интересных контактов, которые помогут развивать наш бизнес в других странах. Например, мы определились с перспективами развития на 2010 год в Китае.

На Ligna 2009 Weima представила брикетировочные прессы, в частности две новые модели для квадратного брикетирования – K1000 и K1500, а также усовершенствованную модель шредера WL4 для измельчения отходов древесины, производительность которой в два раза выше, чем предыдущей. Все новинки привлекли внимание публики.

Наша компания очень хорошо представлена в России, на Украине и в Белоруссии, у нас уже была возможность начать несколько проектов совместно с некоторыми нашими агентами в этих странах, поэтому на наш стенд приходили посетители из этих стран. Однако россиян в этом году было очень мало.

В 2009 и 2010 году мы продолжим сотрудничество со своим российским представителем – компанией DUNA и будем участвовать в российских выставках. Например, в конце этого года планируем приехать на московскую

выставку «Woodex/Лестехпродукция». Кроме того, мы собираемся обновить интернет-страницу компании на русском языке, где будет представлена информация обо всех представительствах Weima Maschinenbau GmbH в России.

**Игорь ИВАНЕЦ,**  
коммерческий директор,  
ООО «Лесобалт»:

– На Ligna 2009 мы проводили «адресные» встречи с нашими постоянными партнерами (производителями оборудования, клеев и инструмента). Руководство компании полностью удовлетворено проведенными переговорами. Практически все партнеры, учитывая влияние кризиса на отрасль, предоставили нам лучшие условия для работы (сниженные цены, отсрочка платежа, повышение уровня сервиса и т.д.). В данный момент «Лесобалт» ведет активные переговоры о модернизации существующего лесопильного завода и о проекте нового завода, который будет построен в Сибири.

*Редакция выражает благодарность организатору выставки – компании Deutsche Messe. Отдельное спасибо Елене Красавиной из российского представительства DM за помощь в организации работы «ЛПИИ» на Ligna 2009.*

