



LEADERS INTEGRATION. ИНТЕГРАЦИЯ ЛИДЕРОВ



Компания Air Liquide является мировым лидером в производстве газов, разработке технологий и предоставлении услуг для промышленности и здравоохранения. Недавно в ее состав вошла компания Airgas, поставщик не только различных газов, но и сварочного оборудования и средств индивидуальной защиты. Лазерные индустриальные технологии нуждаются в подобной продукции. В дни работы выставки Weldex редакция журнала ФОТОНИКА встретила с одним из топ-менеджеров компании Air Liquide. Господин Стэффорд Литтл, Генеральный директор, Тихоокеанский регион, Air Liquide Канада (Stafford Little, General Manager, Pacific Region, Air Liquide Canada) в своем интервью отметил, что видит огромное количество возможностей в России для развития бизнеса, и поделился планами компании выйти на рынок Западной Сибири.

Добрый день! Расскажите нам, пожалуйста, о деятельности и перспективах вашей компании в России.

Добрый день! Компания Airgas была основана в 1980-х годах после покупки небольшого дистрибьютора. За последующие 30 лет компания Airgas продолжала развиваться и приобрела более 500 независимых дистрибьюторов и компаний. На сегодняшний день компания Airgas является одним из самых крупных поставщиков различных газов, сварочного оборудования и средств индивидуальной защиты в США. Ее годовой объем продаж составляет более 6 миллиардов долларов.

Есть ли у вас филиалы в других странах?

Офисы компании Airgas расположены в США, Мексике, Канаде и России. Более 1 000 офисов расположено в Северной Америке. Наша компания является основным дистрибьютором таких ключевых производителей, как Lincoln Electric, Miller, 3M, Honeywell и другие крупные поставщики. Ко всему прочему компания Airgas производит газы промышленного и специального назначения на нескольких заводах в Северной Америке. В мае 2016 года компания Air Liquide приобрела компанию Airgas. Вскоре после этого начались работы по интеграции. Основным видом деятельности компании Air Liquide является производство газов промышленного назначения, а также развитие связанных с этим технологий. Деятельность компании Airgas охватывает не только производство газов, но и оборудование для обеспечения безопасности, средства индивидуальной защиты (СИЗ), оборудование для сварки и резки и расходные

Good afternoon! Please tell us about the activities and perspectives of your company in Russia.

Good afternoon! Airgas was founded in the 1980's in the US with the purchase of a small distributor. Over the following 30 years, Airgas continued to grow organically and acquired over 500 independent distributors and businesses. Today, Airgas is one of the largest gases, welding and safety products suppliers in the US with a turnover of over 6 billion \$.

Do you have branch offices in other countries?

Airgas offices are located in USA, Mexico, Canada and Russia. We have more than 1,000 offices in North America. Our company is a key distributor of such key manufacturers as: Lincoln Electric, Miller, 3M, Honeywell and other large vendors. In addition, Airgas produces industrial and spec gases at several facilities across North America. In May 2016, Air Liquide acquired Airgas and soon after begun integration efforts. The core business of Air Liquide is the production of industrial gases, as well as the development of related technologies. The activities of Airgas involve not only the production of gases, but also the sale of safety products, personal protective equipment (PPE), welding and cutting equipment and consumables and tools. This enables Airgas to provide a One-Stop-Shop offering to our existing and potential customers in every market segment. Air Liquide has decided to work together with Airgas in connection with the opportunity to build the same business model not only in North America, but in other geographies around the world, including Russia where they see tremendous opportunities for this approach. At the moment, we can see that this type of business model

материалы и инструменты. Это позволяет компании Airgas предлагать комплексное оказание услуг нашим существующим и потенциальным заказчикам в любом сегменте рынка. Компания Air Liquide приняла решение работать совместно с компанией Airgas, чтобы получить возможность осуществлять деятельность по такой же коммерческой модели не только в Северной Америке, но и в других странах по всему миру, включая Россию, где она видит огромное количество возможностей при таком подходе. На данный момент мы видим, что такая коммерческая модель не реализована на российском рынке. На предыдущих выставках Weldex не было представлено ни одной компании, которая бы предоставляла полный ассортимент такой продукции и услуг. Представленные компании специализируются только на отдельных изделиях – флюс, сварочные аппараты, автоматические системы сварки и резки, регуляторы, аппараты для кислородно-газовой резки, различные токопроводящие наконечники, сопла и материалы для сварки.

Принимали ли вы участие в выставках ранее?

Мы впервые принимаем участие в выставке Weldex в Москве с предложением совместных услуг и оборудования с компанией Air Liquide. Стоит отметить, что уже на протяжении 15 лет в г. Южно-Сахалинске функционирует офис компании Airgas, предлагающий комплексное оказание услуг в нефтегазовом сегменте.

Кроме поставки сварочного оборудования, оборудования для обеспечения безопасности и СИЗ мы предлагаем дополнительные услуги для повышения эффективности производства. Например, у нас есть возможность анализировать эффективность сварочного процесса. Наши решения позволяют нам оптимизировать процесс изготовления путем повышения производительности с одновременным снижением расходов на оплату труда и общих финансовых расходов. На наших предприятиях в Северной Америке работает более сотни инженеров-сварщиков, которые могут предложить нашим заказчикам оптимальные решения для повышения эффективности производства.

Вы имеете в виду некую систему обучения?

Не совсем так. Исследование технологических процессов компанией Airgas позволяет владельцам и руководителям предприятий проверять определенные аспекты сварки и резки, чтобы убедиться в максимальной эффективности этих процессов. В свою очередь, это ведет к повышению конкурен-



is not realized in the Russian market. In looking through the different exhibitions at Weldex there were no companies that offer this full range of products and services. We could see companies specializing only in separate components: i.e. flux, welding machines, welding & cutting automation systems, regulators, oxyfuel cutting apparatus, various contact tips, nozzles, and materials for welding.

Have you participated in this exhibition earlier?

We are participating for the first time at the Moscow Weldex exhibition with a combined product service offering with Air Liquide. It is worth noting that already for over 15 years, Airgas has had an office in Yuzhno-Sakhalinsk with a One-Stop-Shop offering to the Oil and Gas segment.

In addition to welding equipment and safety and PPE supplies, we offer value added services that improve production efficiency. As an example, we have the capability to analyze the efficiency of welding processes. Our solutions allows us to optimize the fabrication process by increasing throughput while at the same time reducing labor costs and overall financial costs. We have more than one hundred welding engineers in North America who offer our customers optimal solutions for increasing production efficiency.



тоспособности и увеличению прибыли. Мы оцениваем процессы сварки и резки на предприятиях наших заказчиков, чтобы проверить, затрачивают ли они на это больше средств, чем необходимо. Мы производим диагностику общезаводских площадок, где можно добиться улучшений – уменьшить объем сварки, уменьшить расход газа, повысить производительность, улучшить качество или улучшить эффективность работы оператора. Мы выясняем, как проявляет себя деятельность заказчиков на национальном уровне, проверяем, дают ли технологические процессы ожидаемые результаты, и наконец, оцениваем, как технологические процессы влияют на общее состояние дел компании. Исследование технологических процессов начинается с оценки процессов сварки или резки. Оно включает в себя обход заводов заказчика нашими специалистами по сварке. Они заполняют простую форму, в которую вносится информация по параметрам текущего сварочного процесса, а также данные по ежегодному расходу газа, проволоки, электродов, направляющих каналов. В форму для анализа эффективности не вносятся данные по стоимости, а только данные по текущему использованию, необходимые для получения картины состояния дел организации. Данная процедура обычно проходит быстро и легко, хотя и может вызвать некоторые неудобства. Большинство компаний спокойно реагируют на проведение анализа. Специалисты по сварке компании Airgas затем анализируют информацию и подготавливают количественный и качественный обзор технологических процессов. Это включает в себя подробный анализ, составление отчета и рекомендаций для улучшения технологического процесса. На основе полученной информации ведутся измерения и количественный подсчет подробных данных по текущему технологическому процессу и составляется перечень участков, на которых есть возможность его улучшения. Если получено разрешение заказчика, то ставятся цели по достижению улучшений, разрабатываются планы действий и определяется очередность выполнения таких планов. План по внесению изменений выстраивается на основании цели по достижению желаемых результатов. В последствии происходит обучение тому, как достичь таких результатов. За многие годы компания Airgas собрала большое количество статистических данных по параметрам производительности различных компаний, и таким образом, были выведены оптимальные показатели. Когда показатели заказчика не соответствуют оптимальным значениям, компания Airgas пред-

Are you talking about some kind of training system?

Not certainly in that way. An Airgas Process Survey helps business owners and management personnel check certain aspects of the welding and cutting operations to make sure it is as efficient as possible. This in turn will make them more competitive and profitable. We evaluate customers welding and cutting processes to see if it is costing them more than it should, we diagnose common areas where improvements can be achieved i.e. reduce weld volume, reduce gas consumption, improve productivity, improve quality or improve operator efficiency. We find out how our customers business performs on a national level and check whether processes are performing to their expectations and lastly assess how well their processes are contributing to the company's overall health. The process survey starts with welding/cutting process evaluation. This consists of a walkthrough of the customer's plants by one of our Weld Process Specialists, and a simple form will be filled out capturing current welding processes parameters as well as basic volumetric data i.e. annual consumption of gas, wire, electrode, liners, etc. The efficiency analysis form doesn't ask for any pricing but instead current usages needed to get a snapshot of the health of the organization. The procedure usually is quick and easy, although it may cause some short term discomfort. Most companies don't have any serious reactions to having the analysis performed. Airgas Weld Process Specialists will then take the information and prepare a quantitative and qualitative review of their operations. The process includes a detailed analysis, reporting and recommendations for process improvements. Data collection measures and quantifies detailed data on current process and lists areas for possible process improvements. Upon agreement with the customer improvement goals and objectives are set and action plans are planned and prioritized. Changes are made based on achieving the desired results and training for those results are implemented. Over the years, Airgas has collected a large amount of statistical data relating to the parameters of production of various companies and thus, optimal indicators were determined. When customer's indicators do not correspond with the optimal values, Airgas will suggest possible options for improving the level of production efficiency. After implementation of improvement recommendations, ongoing analysis and training processes are tracked and compared to the desired results and changes are made as required to align to overall desired results. We finally train internal champions of change so

лагают возможные варианты улучшения уровня эффективности производительности. После внедрения рекомендаций по улучшению результаты текущего анализа и обучения фиксируются и сравниваются с желаемыми результатами. Если требуется, затем вносятся изменения, чтобы обеспечить соответствие общим желаемым результатам. И наконец мы обучаем специалистов-новаторов, вносящих изменения, чтобы передать им данные рекомендации по улучшению технологического процесса, чтобы последние могли продолжать их внедрять после окончания работ специалистами компании Airgas.

На основании информации от наших заказчиков в области сварочного производства, мы обнаружили, что всего 15% затрат на производство готовой продукции соответствует расходуемому газу и материалам, а основные затраты связаны с оплатой труда и накладными расходами. Мы оказываем помощь, предлагая наиболее оптимальные варианты технологических процессов сварки и резки, а также услуги технической консультации в совокупности с высококачественным сварочным оборудованием и оборудованием для обеспечения безопасности. Наш опыт показывает, что эксплуатационные затраты можно уменьшить на 20-40%. Например, мы выяснили, что в среднем наши заказчики, занимающиеся изготовлением металлоконструкций, расходуют объем газа, в 2-3 раза превышающий требуемое количество. Мы предлагаем решения, позволяющие уменьшить расход газа и проволоки и повысить производительность завода, при этом повышая общее качество готовой продукции.

40% - это максимум?

Да, 40% - это отличный результат. Обычно он является верхним пределом ожидаемого снижения затрат. Иногда мы работаем с заказчиками, которые применяют только CO₂ там, где необходимо использовать смеси Ar-CO₂. В таком случае мы организуем обучающие семинары, куда мы приглашаем основных специалистов, принимающих решения. На таких семинарах мы рассказываем об экономике сварки и ее связи со сварочным технологическим процессом. Например, использование проволоки с диаметром большим, чем требуется для оптимального технологического процесса сварки, может привести к большому увеличению затрат. Зачастую владельцы компаний не осведомлены в полной мере о нюансах сварочного технологического процесса. После трех дней посещения семинара наши заказчики получают дополнитель-



these process improvement recommendations are owned and continue to be implemented after Airgas specialists finish their job.

Based on information from our welding fabrication customers, we know that only 15% of the costs for production of finished product correspond to gases and welding consumables, and the main costs associated with plant labour and overhead. We help by providing the most optimal welding and cutting processes and offering technical consulting services paired with high quality welding and safety products. Based on experience, we can say that it is possible to reduce overall operating costs by 20-40%. For example, we find on average our metal fabrication customers consume 2 to 3 times more gas than required. We offer solutions that help reduce the consumption of gas and wire, increasing throughput of plant, while at the same time improving the overall quality of finished products.

40% - is it the maximum?

Yes, 40% is an excellent result and typically at the top end of potential expected savings. There are times when we work with customers who use straight CO₂ in applications where they should be using instead Ar-CO₂ mixes. In such cases, we conduct educational seminars, where we invite main decision makers.



ные технические и экономические знания, которые позволяют им достигнуть новый уровень понимания, позволяющий принимать более разумные решения, касающиеся их завода. В совокупности с возможностью приобретать все необходимые расходные материалы, компоненты и газы промышленного назначения в одном месте, партнерские отношения с компанией Airgas становятся самыми удобными для заказчика.

С какими компаниями вы сотрудничаете в России за пределами города Южно-Сахалинска?

На данный момент компания Airgas осуществляет свою деятельность только на Сахалине, оказывая услуги добывающим компаниям и подрядчикам нефтегазовой отрасли. За последние два года по запросу своего заказчика компания Airgas начала осуществлять поставки для тех же подрядчиков, ведущих деятельность в других областях нефтегазовой отрасли в Западной Сибири.

Наши заказчики могут связаться с нашей компанией 4 различными способами:

- через один из наших более 1 000 магазинов розничной торговли в Северной Америке;
- через наших специалистов, принимающих заказы по телефону;
- пригласив наших специалистов по работе с клиентами на личную встречу;
- через наш сайт Airgas.com.

Наши заказчики сами выбирают, каким образом им удобнее взаимодействовать с нашей компанией. Это позволяет нам укрепить наши партнерские отношения, сделав работу заказчиков с компанией Airgas простой, доступной и удобной.

Мы бы хотели посетить ваш офис и, если возможно, сделать несколько фотографий.

Спасибо, но хотел бы отметить, что на сегодняшний день у компании Airgas нет филиала в Москве. Участие в выставке Weldex на этой неделе – это первый шаг к представлению совместного предложения в области сварки компаний Air Liquide и Airgas на рынке Западной Сибири. Продолжая работать совместно с компанией Air Liquide, мы планируем представить наше комплексное предложение оборудования и услуг в ближайшем будущем в различных сегментах рынка.

Благодарим вас.

Беседу со Стэффордом Литтлом вели эксперт компании ООО "Эр Ликид" к.т.н. Мария Степанова и менеджер компании АО "РИЦ "ТЕХНОСФЕРА" Лариса Карякина

At these seminars we talk about the economics of welding and its connection with welding processes. For example, the use of a wire with diameters larger than what is required for the optimal welding process can lead to significant costs. Owners of companies in many cases are not sufficiently aware of the nuances of welding processes. After three days of seminars, our customers obtain additional technical and economic knowledge that allow them to reach a new level of understanding enabling them to make smarter decisions in their plant. In combination with the ability to purchase all necessary consumables, components and industrial gases in one place, partnership with Airgas becomes the most convenient for the customer.

With what companies do you cooperate in Russia outside Yuzhno-Sakhalinsk?

At the moment, Airgas only operates in Sakhalin servicing the oil and gas main operators and contractors. Over the last two years, upon our customer's request, Airgas has started supplying some of the same contractors who have operations in other areas of oil and gas activity in West Siberia.

We offer solutions that help reduce the consumption of gas and wire, increasing throughput of plant, while at the same time improving the overall quality of finished products.

The interaction of customers with our company can be carried out using four different channels:

- Through our more than 1,000 retail stores in North America
- Through our telesales specialists over phone
- Through face to face customer visits by our account executives and specialists.
- Through our Airgas.com website.

Our customers choose how they want to interact with Airgas and this allows us to strengthen our partnership by making it simple, affordable and convenient for our customers to do business with Airgas.

We will be happy to come to your office and possibly take additional photos.

Thank you but I would like to mention that currently, Airgas does not have a branch in Moscow. Participation in this Weldex exhibition is the first step in introducing our Air Liquide/Airgas joint welding offering in Western Russia market place. As we continue to work together with Air Liquide, we expect to roll out a One-Stop-Shop product and service offering to the different market segments in the near future.