

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**



ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ И МИРОВОЙ ЛИДЕР

Такой же день, как и сегодня

Michelin и четыре основателя

Под брезентом в дождь

Виттория – Мекка производителей

Без грантов к развитию бизнеса

Наши награды

Дорогу Фаскоснимателю!

Плоды далеких маршрутов.

Адаптация – залог успеха

Лидерские планы – это будущее

Такой же день, как и сегодня

*«После сорока, Вы несете ответственность за свое лицо»
(Чезаре Павезе)*

Каждым утром, пока город Алава на севере Испании и индустриальная зона на окраине города Бетоньо еще спокойно спят, автомат, регулирующий температуру в помещениях компании CEVISA включается в 5 часов утра.

Каждый день, ровно через час после включения термостата, работник охраны компании отключает сигнализацию и систему охраны дверей, чтобы другие сотрудники могли войти на предприятие и занять свои рабочие места. После 60 минут работы теплового регулятора, в помещении цеха устанавливается комфортная температура 19 °С.

Эта ежедневная операция предшествует началу движения. Начинают шуметь станки, инструмент врезается в стальную заготовку, как будто она сделана из масла, все начинает крутиться и двигаться.... А механизм компании крутится благодаря людям, которые здесь работают. Начался день, такой же день, как и сегодня.

В 8 часов утра на завод приходят остальные сотрудники. В это время начинается рабочий день для администрации, работников технических отделов, менеджеров среднего звена и рабочих сдельщиков. А что будем делать? Это все сильно зависит от наших заказов. И это ужасно сложно, когда не только один или два, а все станки заняты. Производство требует тщательного планирования для того чтобы быть рентабельным. Однако все процессы замыкаются на один приоритет: «Продукция должна быть поставлена точно в срок». Это главная идея всей работы, и ни в коем случае нельзя это упускать из виду или пренебрегать этим.



Департамент исследований развития и инноваций

Сегодня, вчера или завтра, в любой день, когда бы ни приехали, заказчики, поставщики или дистрибьюторы – все увидят чистоту, порядок, а также строго отлаженную и четко спланированную работу предприятия. Мы это делаем с Понедельника по Пятницу как в офисах, так и на производстве компании CEVISA. Продолжая путешествие по нашему предприятию, мы покажем следующее ключевой момент – это переход от старых кульманов к новым высокопроизводительным компьютерам с CAD-CAM программным обеспечением. Для получения представления о наших достижениях, вы увидите фотографии двигателя танка, в изготовлении которого мы приняли участие, это наша особая гордость. Можно увидеть изображения корвета, в строительстве которого мы также поучаствовали и продолжаем сотрудничать с верфями на протяжении 30 лет. Задача предприятия не останавливаться и продолжать развиваться («...т.к. двигатели постоянно модернизируются»).

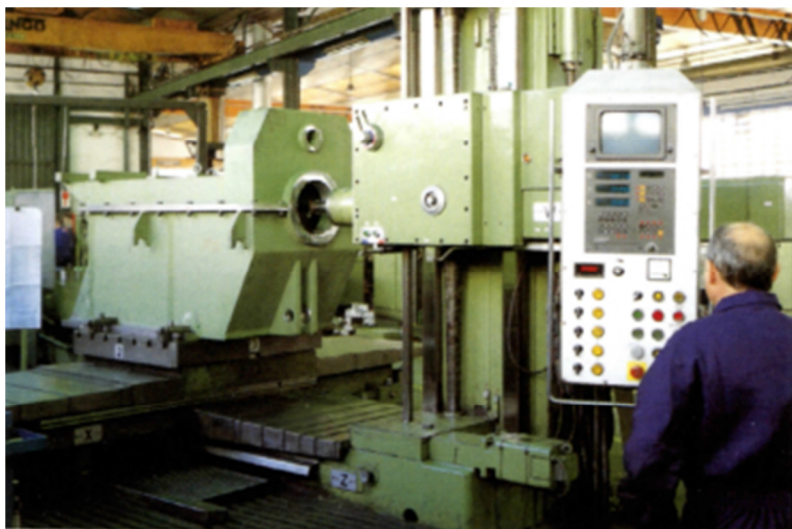
Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Или мы можем зайти в Отдел Качества, где традиционные средства измерения находятся по соседству с современными измерительными комплексами. Современное контрольно-измерительное оборудование работает у нас в постоянном режиме, конечно, это дорогое оборудование, и не все малые и средние предприятия могут позволить себе такую «роскошь». Вообще это довольно необычный случай, что предприятие малого бизнеса с персоналом в 30 человек стало мировым лидером в производстве и продаже таких специфических станков, и кроме этого осуществляет устойчивый и непрерывный экспорт в более чем 60 стран.

При посещении предприятия в любой день можно увидеть, неизменные на протяжении сорока лет, высокий уровень организации, чистоту и порядок на рабочих местах компании CEVISA. Цеха просторны и хорошо освещены, после реконструкции, проведенной в начале весны этого года. Станочное оборудование ведущих мировых производителей установлено или ожидается в поставке на заранее обустроенные фундаменты. Этот год ознаменуется презентацией нового оборудования, что останется в памяти и это очень кстати для празднования круглой даты и организации большего праздника.

Расстановка фрезерных, зубо-фрезерных, сверлильных, токарных станков и инструментальных шкафов (резцы, сверла, развертки, фрезы и вставки для фрез) определена технологическим процессом. «Рынок постоянно сообщает нам, что нужно в данный момент...» Поставщики отправляют свои каталоги в Виторию, индустриальный центр Бетоньо и в офис CEVISA. После изучения и анализа каталогов, оборудование входит в спецификацию поставщиков компании.

Складское помещение было значительно увеличено 30 лет назад. Цеха имеют два широких выхода для обеспечения маневра погрузчиков. Во дворе складировается металлолом, отливки, заготовки и специальная тара...



Участок расточных станков

Компания CEVISA это царство компьютерного контроля. При помощи компьютеров осуществляется окончательный контроль качества. После этого осуществляется упаковка и отправка продукции по земле, воздуху и воде. Таким же путем на сборку поступают исходные материалы и комплектующие. Новые задачи заставляют организовывать новые работы в быстро меняющейся внешней среде. Готовая продукция отправляется на склад, где выстраивается подобно маленькой армии в ожидании приказа. Запрос на экспортируемую продукцию запускает четко отлаженную процедуру: выставление счета-проформы, подготовка продукта, отгрузка. График отгрузки на экспорт - это первостепенная задача для склада каждый день. Постоянно происходит так, что только что прошли переговоры с Китаем, а вчера с Россией и Бразилией. Запросы приходят со скоростью света, обычно на Английском или Французском языках, по телефону, факсу или по электронной почте.

Компания активно принимает участие в торгово-промышленных выставках. Мы постоянно сотрудничаем с региональными дистрибьюторами, которые стараются зарезервировать наиболее подходящие стенды. Головная компания энергично поддерживает различных дистрибьюторов для достижения успеха на локальных ярмарках, каждый раз признавая, затраты на участие. Не смотря на то что компания не большая, продавцы работают круглые сутки, «потому что в Витории может быть полночь, когда в США

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

рабочее время, а в Азии 3 часа ночи ..., а мы должны быть всегда на связи для оперативного решения вопросов , поэтому мы не часто высыпаемся. Экспортные поставки не позволяют нам закончить рабочий день вовремя. И дистрибьюторы, и заказчики, говорят, что это очень необычно для такой маленькой компании, как наша, но в то же время ценят это. Мы даже работаем в Рождественские каникулы. В любом случае, мы всегда доступны на мобильном телефоне». Порой приходится приспосабливаться и помнить, что в Израиле и Арабских странах Воскресенье это рабочий день.

Дневная смена заканчивается в 14-00. Рабочие сдельщики покидают здание 8 по улице Калье Консьехо , и возвращаются в 15-00, чтобы отработать еще 180 минут. Дневная смена начинается в 14-00 и заканчивается в 22-00. Завод прекращает работу, включаются охранные системы и камеры наблюдения. И так продолжается с Понедельника до Пятницы. Один раз в месяц проводится день контроля качества. Также важное событие – собрание совета директоров предприятия. Часто бывает так, что оно совпадает с приездом на предприятие дистрибьюторов, поставщиков и заказчиков. Для гостей, прибывших из других городов, стран и континентов ветераны завода проводят экскурсии по помещениям, улице Калье Консьехо и району Бетоньо далее гости приглашаются в Старый Собор или в Арментию, или в фешенебельный ресторан. Или все вывозятся на обед в центр города для общения в непринужденной обстановке. Встреча и проводы гостей проводятся с большими почестями. После такого гостеприимства, после показов и презентаций «гости всегда уезжают удовлетворенными и даже удивленными».



Участок токарной обработки

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

В конференц-зале гостей знакомят с организационной структурой компании CEVISA, включающей в себя: Руководство и Администрацию, Отдел продаж, Отдел анализа производственных рисков и качества, Технический и Отдел контроля качества в состав которого входит Комиссия по качеству, Производство, включающее в себя производственный цех, инструментальный участок и склад.

Стены украшают виды Тревино и Старого Города, награды и дипломы, в частности Диплом палаты по промышленности и торговле Алавы «За достижения в экспорте и вклад в развитие экономики Алавы».

Многие другие подобные знаки отличия украшают стены этого солнечного, строгого и даже спартанского зала, способствующего созданию рабочей атмосферы. На видном месте находятся награда, полученная Хосе Мария Корта от Правительства Страны Басков. Энджел Абальос был награжден за «образцовую профессиональную карьеру». Абальос Кортазар также является учредителем Союза Работников Алавы и Демократического Союза Работников Алавы. На стене находится подписанный Меморандум Союза Работников. В 2007 году Кортазар был награжден золотой медалью этого союза «За образцовую профессиональную карьеру».

Также на стенах расположены Сертификаты Стандарта ISO 9001-2000, полученные нами в 1999 году, Сертификат Стандарта Испании AENOR, кроме этого Сертификаты соответствия Европейским стандартам, Обязательства компании CEVISA в области политики качества. Все стены в офисах в Альве и Бетоньо украшены наградами, сертификатами и благодарственными письмами.

Michelin и четыре основателя

*«Только поверьте, что вы можете сделать что-то, и вы уже на полпути,
и очень близко к победе.»*
(Джон Бэйнс)

8 февраля 1969 г. - день подписания учредительного договора и нотариальной регистрации компании CEVESA, со следующими учредителями: Кастельянос, Эчеварья, Фернандес и Абальос. Два бизнесмена были из Мадрида, один из Бургоса и один из Сан Себастьяна. Как теперь видно, подтверждением дальновидности четырех профессионалов, заложивших фундамент предприятия, является 40-ка летний юбилей,

Идея исходила от Альберто Кастельяноса Переса, уроженца Бургоса, проживавшего в Сан Себастьяне и его партнера Хулиана Эчеварья Зубья, коренного жителя Сан-Себастьяна. В это время они входили в состав руководства одной компании в Пасахасе и как многие их коллеги по Гипускоа думали о расширении бизнеса в Витории. Этот город в то время, хоть и робко, но начинал показывать миру свой индустриальный потенциал. Этой теме мы коснемся, в следующих главах. Однако вскоре после внимательного рассмотрения перспектив, они решили зарегистрировать новую торговую марку под названием Castellianos y Echevarria-Vitoria. Было решено привлечь третьего участника для увеличения капитала компании: Энджела Фернандеса Фернандеса, родившегося и жившего в Мадриде. Команда была дополнена еще одним Энджелом: Абальосом Кортазаром, бизнесменом, родившемся в Мадриде, а живущем в Витории.

Партнеры учредители поставили перед собой задачу нахождения предпринимателя со знанием специфики деловой активности в Витории, который смог бы раскрутить компанию. И как это бывает, после знакомства они подружились с Энджелом Абальосом.

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**



Памятные фотографии г-на Кастьяноса и г-на Эчевьяры в конференц зале



*Айнджел Фернандес
Фернандес*



*Действующий
председатель
совета директоров
Сантос Эчевьяра
Эчеберра*



*Айнджел Абальос
Кортазар*

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

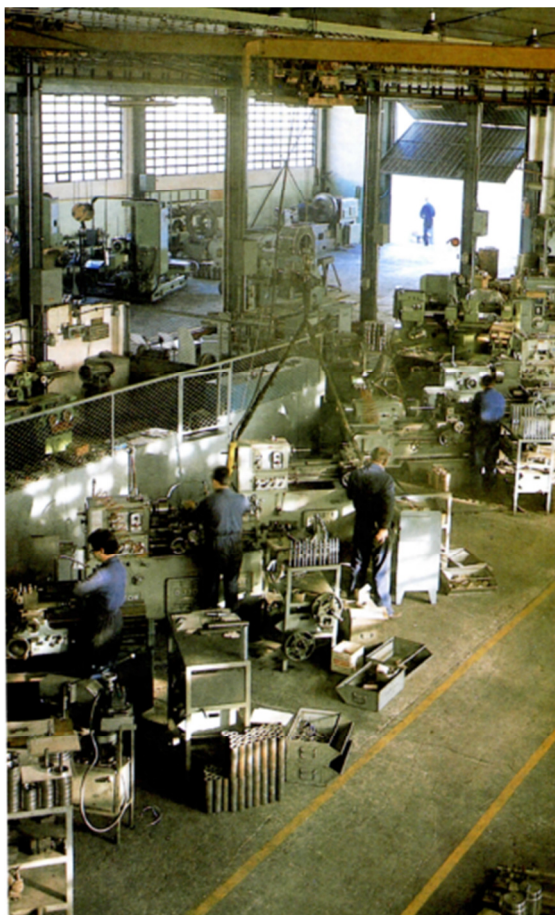
Энджел Абальос Кортазар родился в Мадриде во время войны. Он был в первом наборе Технического Колледжа при Университете Страны Басков и по окончании получил специальность инженера-механика. В дальнейшем в возрасте 29 лет работал в должности начальника цеха в некоторых компаниях. Во время работы он продолжал получать дополнительное образование. Работал начальником производства на предприятии с численностью 120 человек. Таким образом, к началу работы на Механическом Заводе Алавесы, у него уже был солидный послужной список работы в разных компаниях. Двум предпринимателям, только приехавшим из Гипускоа, Альбадос высказал только одну просьбу: он готов к ним присоединиться... но только как соучредитель.» Естественно соглашение было достигнуто. И это был правильный выбор для всех.

Через три месяца после этих событий, сорок лет назад, началось строительство завода на улице муниципалитета в промышленной зоне Бетоньо. Всего в двух шагах от Арены Фернандо Буэса и от «легких города» - парка у озера Сальбуруа. Эти помещения компания CEVISA никогда не покидала. Предприятие занимает большую часть треугольника между улицей Ларрагана, проспектом Зурбано и каналом Рио-Алегррия. Оценив ситуацию свежим взглядом Абальос Кортазар взялся за дело: разбор грунта, обустройство фундаментов, строительство, оборудование, станки... ну и , естественно, наем персонала для работы, что являлось самым важным в общем перечне дел. Так компания CEVISA стартовала.

Дебютом компании было проведение специальных работ. Не без оснований, первым заказчиком компании стал бесспорный лидер отрасли: компания Michelin. Нам удалось убедить менеджеров транснационального производителя шин, что поставки из Пасахеса (CEVISA) пойдут на пользу проекту Michelin, стартовавшему в 1963 г. в Альве. Они считали достаточным качество поставок с заводов в Валадолиде и Аранде. Как ни странно, бывшие поставщики отказывались предоставлять дополнительные услуги, и CEVISA обоснованно выиграла контракт на поставку для Michelin в Альве. Это укрепило уверенность двух предпринимателей из Сан Себастьяна и Бургоса и было принято решение об открытии филиала в Альве. Было решено построить новое производство в паре километров от корпусов Michelin - Витория. «Можно сказать, что рождение нашей компании произошло во многом благодаря Michelin., и партнерские и коммерческие отношения

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

между нами продолжают по сей день. Для нас показательно то, что комплектация Michelin оборудованием из Франции осталась в прошлом...»



В результате новое предприятие получило гарантированные заказы, что помогло пережить трудности начального периода. (Один факт: портфель заказов на специальное оборудование для Мишлена комплектовался более трех лет.) Новая компания производила практически все механические детали для оборудования Michelin в Витории и в последствии в Валаболиде. Michelin размещал большое количество заказов, но Абальос имел и других заказчиков, которые знали его по предыдущей работе. Это были Форхас Алавесас, Фруехауф, некоторые инжиниринговые компании. Абальос расставлял работы в соответствии с заказами, распределяя станки, оснастку, материалы и инструменты. Для примера,

порой бывало так, что в одно и тоже время на Michelin мы поставляли детали для проволочного оборудования: волочильных станков, крутильных машин и обмоточных станков; Для Форхеса Алавеса фрезы и детали вальцовочных станков; Для Фруехауфа детали для полуприцепа; Для инжиниринговых компаний детали промышленного назначения...

К концу 1969 года в компании работало двадцать пять сотрудников. Два года спустя персонал практически удвоился, дойдя до значения сорок девять человек. Все они в то время работали, как и вся компания, в режиме ежедневного выживания, но это были страстные фанатики производства. Кортазар вспоминает: «Эта страсть зародилась во мне на Tallers Garbizu, в которую я пришел работать в 1965-м, когда мне было 16 лет. И в Forte Hispania, где я работал начальником цеха, и мы производили первый в Испании ленточнопильный станок. Это и Fabril Mecanica Alavesa, в которой я был товарным менеджером.»

Энджел Абальос Кортазар определяет себя как « энергичный и беспокойный человек». Он начинал с самых низов, и в возрасте 18 лет уже был старшим



квалифицированным рабочим. Он работал, учился и еще занимался велоспортом. Он начал продвигаться вверх по карьерной лестнице «стараясь оставлять хороший след везде, где работал». И от Tallers Garbizu в Сан Себастьяне до Armentia y corres в Витории, и в Forte Hispania, где был значительный скачек в карьере - он стал начальником цеха.. везде он изучал бизнес процессы, организацию и тайм менеджмент. Постоянно в движении, не выбирая «награда или наказание», доработал до самой пенсии.

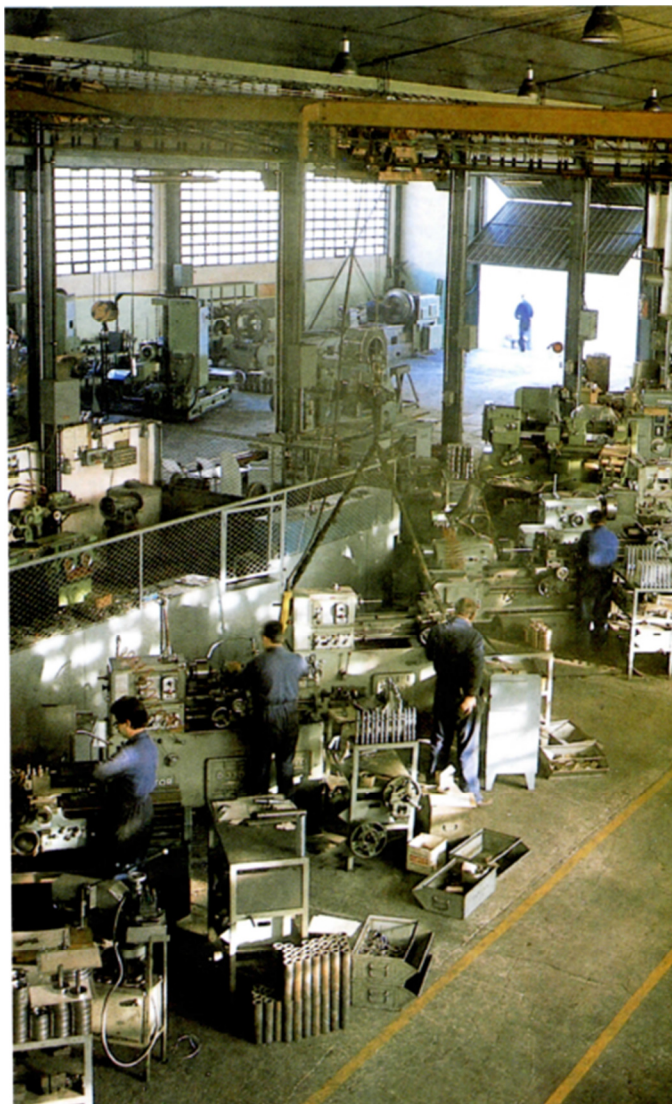
В то время начинаний, когда мы находились во всепоглощающей тени

компании Michelin, менеджер Абальос обеспокоился о том, «что такая компания как наша, с персоналом 50 человек работает только для трех заказчиков. Это бесспорно риск, и следовательно, задача – развить продуктовую линейку». На промышленной выставке Италии он договорился о выпуске по лицензии редукторов для компании Zambello. Однако звездный час для компании наступил только в 1984 году, когда нам удалось запустить в производство фаскосниматель, «Станок для улучшения подготовки свариваемых деталей, снятия фасок и как результат- улучшения качества сварного шва.»

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Сорок лет спустя, на маленькой улице Консьехо можно вспомнить этапы, изобретения, кризисы, провалы...., успехи. Как и для человека после сорока, наличие шрамов, подтверждает опыт и твердость характера, так и для компании CEVISA опыт приобретался в результате неудач и потрясений, которыми изобильно умящена ухабистая дорога бизнеса. Но сорокалетие - это зрелый возраст с появляющейся сединой, с накопленным опытом и гордостью за пройденный путь.

На этом пути Абальос разрешал многие стремительно наваливающиеся задачи: гибкая система адаптации к внешним факторам, пересмотр продуктовой линейки и восстановление после уничтожающих кризисов, таких как кризис 1975, 1982, 1991, когда выжила только каждая десятая из компаний, таких как наша. Поставки деталей двигателей для Базана и новые решения при поставке редукторов для грузовых кранов, все это позволило нам выжить в то трудное время. Изменения внешней ситуации привело к усилению компании и поиску новых рынков. Производство по стабильным



ценам – это не достаточно. Соответствие изменениям современных требований требует постоянного проведения научно-исследовательских разработок, инноваций и маркетинговых исследований, изучения внешнего и внутреннего рынков. Пересмотрели структуру организации и провели анализ конкурентов. В результате была сформирована цель компании: Лучшее качество по меньшей цене! Наша задача не только выживать, но и продолжить исследования для снижения рисков и повышения устойчивости компании.

Под брезентом в дождь

«То, что мы сделали, должно было научить нас, что невозможного нет. Ведь то, что казалось невозможным вчера, стало возможным сегодня. И поэтому ничто не покажется нам невозможным завтра.»

(Фидель Кастро)

Проблемы возникают постоянно, но они должны быть всегда разрешены, вот единственно возможный путь для компании, желающей стать лучшей.



Начало работы компании – это испытание красными ленточками ограничений и волокиты, а также изобилие различных проблем. И только энтузиазм основателей в сочетании с профессионализмом менеджеров и постоянным обучением всей команды приведут к победе.

«Вся работа еще не была завершена, - вспоминает Абальос Кортазар, когда уже были получены станки. Здание еще не было достроено и многие участки крыши на тот момент просто отсутствовали.... И мы использовали брезент!

Michelen ждал исполнения

своего заказа, который был очень важен для нас. Мы понимали важность соблюдения сроков поставки. И в то же время мы еще принимали на работу операторов станков.

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Старый «Журнал Промышленной безопасности и учета» который сейчас мы имеем возможность увидеть, свидетельствует о том непрерываемом авторитете, который был у Министерства Промышленности Испании. В журнале приведен Приказ Министерства №1935, который гласит: « Собственники, руководители и другие ответственные лица на предприятиях и в цехах обязаны обеспечить беспрепятственный доступ инспекторов Местных комитетов по промышленности для проведения контроля состояния станочного парка, оборудования, рабочих мест и соблюдения правил охраны труда». Журнал новой компании CEVISA был зарегистрирован 20-го Сентября 1969 года. Примечательно, что журнал оформил сам Мэр города Мануэль-Мария Лехаррете Альенде и замечания от Мэрии были по всем пунктам журнала. Луис-Мария Масльвер, главный инженер Департамента промышленной политики при внесении нашего предприятия в реестр производителей присвоил №3353. Но спустя девять месяцев (в Июне 1970-го) при проверке проведенной Рафаэлем Пипаоном была внесена запись «замечаний нет». Также без замечаний прошли проверки в Сентябре 1972-го и в последующих периодах.



В Мае 1969 г., после уплаты 6 385 Песет, как пошлины за оформление, нами было получено свидетельство о регистрации

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

промышленного предприятия 3353-902345. Начальная стоимость предприятия составляла 7 500 000 Песет (в ценах того времени). Активы: Механический цех и Машиностроительный завод. Дата регистрации 22 Мая 1969 г. Ввод в эксплуатацию 12 Сентября. Инвестиции в начальный капитал(тыс. Песет): земельный участок, 946; промышленные здания,4000; остальные сооружения, 757; станки отечественного производства и промышленное оборудование,6327; модернизация станков и оборудования 0; прочие инвестиции, 238. Суммарная стоимость активов в сегодняшних ценах 12 268 000 Евро. Земельные участки 4 600 кв. м., Крытые помещения 1 300 кв. м.

Эти цифры могут показаться сухими, но, тем не менее, они характеризуют компанию на тот момент. Кроме того надо понимать, что мы планировали остальные затраты. Это – и энергоснабжение от электросетей Витории и закупка различного материала (стали, углеродистые стали, нержавеющей стали, отливки, профили и цветные металлы). Штатное расписание на тот момент составляло: 3 менеджера. 2 технических специалиста, 2 административных работника и 30 рабочих. Режим работы 48-ми часовая рабочая неделя, 300 рабочих дней в году. Производимая номенклатура: детали для резино-технической промышленности, детали для редукторов и коробок передач, детали станков и запасные части.

наряду с оценкой стоимости оборудования на 1969 год документ содержит подробные характеристики двадцати трех станков: сверлильные, опилочные, заточные, шлифовальные, пилы, фрезерные станки, токарные, строгальные, долбежные, расточные станки. На 12 –е Сентября оборудование было оценено в 6 327 000 Песет. Через 3 квартала 24-го Июня 1970-го года Промышленный Комитет выдал сертификат с учетом регистрации токарного станка и двух кран-балочных кранов , доведя стоимость оборудования до 7 247 000 Песет. Следующая переоценка была проведена 18 Сентября 1972 года, и включала приобретение радиально-расточного, двух расточных и двух токарных станков. Стоимость оборудования дошла до значения 9 929 000 Песет.

Также мы столкнулись с необходимостью оплаты счетов строительной компании AGROMAN, выполнявшей работы в цехах и офисном здании на улице Консьехо. Поскольку мы являлись добросовестными заемщиками, оплата была произведена за счет средств, предоставленных Банками Banco

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Bilbao и Banco Guipuzcoano. Благодаря использованию кредитных средств производилась оплата земляных работ, бетонных и каменных работ, а также возведения металлоконструкций.

Вот еще замечательные документы среди сохраненных в CEVISA, датированные 1970-м годом. Это ведомость заработной платы за день, за две недели, за переработку, премии, а также любые удержания из заработной платы за опоздание (Первое опоздание прощалось...). Или система премирования. Использовались прямые и косвенные методы оценки работы: премии за качество или за интенсивность работы. И еще расчет стоимости потребительской корзины, утвержденный Палатой Промышленности и Коммерции города Альвы.

Также найден среди записей документ о первой эмиссии акций 6-го Марта 1969 года, зарегистрированной публичным нотариусом города Сан Себастьяна, господином Каликсо Доваль Амарелле. Запись 001100 (замечательный симметричный номер) содержит данные, что акционерный капитал, в размере 7 500 000 Песет распределяется на 1 500 акций, стоимостью 5 000 Песет каждая. Все они подписаны Президентом компании г-ном Кастельяносом и Членом совета директоров г-ном Эчеварья.

Витория – Мекка производителей

*«Надежда – это сон для тех, кто бодрствует»
(Карл Великий)*

Это было седьмое десятилетие двадцатого века, когда предприниматели Кастельянос и Эчеваррья после успеха в Пасакесе решили, продвинуть новую компанию в Витории после нескольких лет энтузиазма и, в последствии, окончательного паломничества туда. Это была настоящая Мекка для большей части бизнесменов Гипускоа, которые искали недорогие земли для производства. Это было время трудовой эмиграции, развития рынка недвижимости..., В общем время исторического подъема Алавии, как результата промышленного развития.

Как определил профессор Хавер Угарте: промышленное потребление электроэнергии в Витории было едва заметно до начала роста. Увеличилось количество зарегистрированных автомобилей. С начала века произошло девятикратное увеличение числа жителей городка Льюдио. Витория разрасталась в соответствии с Генеральным Планом Строительства города, утвержденному в 1954 году. В свете этих событий Мэр города Гонзало Лакалье Лелоуп определил город как канал движения индустриального импульса. Он обозначил приоритетом «выделение земель для предпринимателей, во избежание развития спекулятивных схем с участками и для предотвращения смещения индустриального подъема в другие провинции». В Генеральный План Строительства города были включены улучшения городских коммуникаций и развитие социально-культурно-бытового комплекса, следующий Мэр Луис Ибарра Ландетте утвердил в Региональном Правительстве проект расширения дорог и реконструкции канала реки Рио Санта Томас.

Ключевым моментом роста индустриализации было появление в этих краях компании Michelin в 1963 году. Michelin приехал не один, а привез собой такие компании как: Forjas Alavesas, Iriondo, Movesa, Areitij, Cil, Imosa... Продолжающийся поток мигрантов из Кастильи-Леона, Эстремадуры,

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Кастилии, Галисии и Андалусии требовал расселения новых рабочих кадров и Витория разрасталась «макроцефалом», что, кстати, продолжается до сих пор. В 1975-м 80% всего населения Алавы находилось в Витории. В результате стали появляться рабочие районы, такие как: Эррекатор, Адурза, Абечуко, Зарамаха, Аризнабарра, Эль Пилар, Арана и т.д. Сформировались промышленные зоны Гамарра и Бетоньо, Арриага, Али-гобе, Оларизу, Уритиасолу....



Сейчас уже не так мало машин припарковано в это время у предприятия..

Рабочая миграция в Виторию поддерживалась руководством компаний, поскольку обеспечивало их новыми рабочими кадрами, приводило к увеличению количества новых предприятий, а на новые предприятия прибывали новые и новые люди. Так что часто случалось так, что приезжавшие брали билет только в одну сторону. Эта Мекка бурно развивалась еще и благодаря тому, что в соответствии с Экономическим Соглашением Правительства Испании и Правительства Алавы предпринимателям на территории этой провинции предоставлялось освобождение от налогов. Эти налоговые льготы были сильно расширены Правительством Алавы, в следствие законов принятых в период с 1946 по 1951 гг.

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Надо отметить, что и компания CEVISA начала развивать свой бизнес в этом месте в конце 60-х., в период бурного роста населения в Алаве и Витории, вызванного скачком развития промышленности и экономики этого региона.

Как было ранее сказано, CEVISA была создана в бурно расцветающем городе Витория - Гастез 8-го февраля 1969 г. Это была Суббота, но если мы вспомним, то в то время, суббота являлась рабочим днем и Кантора публичного адвоката работала.

Сохранился отчет метеослужбы того периода. Температура воздуха в тот день была 3 °С влажность 83%, на кануне была 6 °С, а в понедельник 10-го упала до 0.

Интерес представляют сохранившиеся заголовки местной вечерней газеты «Norte Express». В этот день, 8-го февраля на передовицах: « Парламент утвердил инвестиционную программу на 1969 год.»; « Франко встретился с министром иностранных дел Франции Мишелем Дебре»; «Англия обеспокоена этим сближением» Испания активно выходила на Общеввропейский рынок, а Франция имела плотные связи с Англией. Другая передовица: « Мадрид: 51 телефон на 1000 домохозяйств»; вот еще из Нью-Йорка: «Предполагаемый сообщник в убийстве Президента Кеннеди отрицает связь с Освальдом.»

Также можно найти в местных новостях следующее: « Рано или поздно, Испания выйдет на Объединенный Европейский Рынок, и когда это произойдет, мы должны перестроить аграрную экономику Алавы.» Когда CEVISA была создана, еще некоторые события произошли в городе: «Компания по производству вакцин праздновала явление Марии в Лудресе».

Местный кинотеатр показывал экранизацию «Наши отношения»(Толстый и тонкий) с участием Стана Лурье и Оливера Харди и примьерный показ фильма «Погоня» с Марлоном Брандо в главной роли. По телевидению выходили передачи: «Корзина и вопросы», «Субботний наряд».

Но в то же время в вечерних газетах оставалось место для таких объявлений: «Вакансия: в индустриальную зону Бетоньо требуется мастер цеха, квалифицированные операторы фрезерных станков, формовщик и резчик на литейное алюминиевое производство». «Потребительские товары: SEAT 850, без пробега, 75 900 Песет; Пятикомнатные апартаменты в Коронасьоне

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

400 000 Песет; Кролос Суперматик Евро стиральная машина, «Стирает на пяти языках»; или Авиакомпания Avianca: «Южная Америка с нами ближе»; ну еще два объявления: «Ресторан Живаго: фиксированный счет 60 Песет; Отдых и развлечения: Шоу с участием Джованны в ночном клубе Кокетка»,...

Воскресенье 9-го был праздничный день и газеты не выходили, а 10-го в спортивных новостях: Спортклуб Алавы выиграл у Майорки 4:0. И вот этот день, Понедельник - был первый день работы компании CEVISA.

Без поддержки, без грантов

*«Судьба дает нам шанс, и мы играем в карты»
(Шопенгауэр)*

Первые тысячи и тысячи дней... Но первый день это день, когда цель, и миссия предприятия « за счет наивысшего технологического уровня, получить непревзойденные результаты», начинает воплощаться в жизнь. Первый день - это день когда начали свою работу производственные участки: фрезерный, токарный, зубо-фрезерный, шлифовальный, резьбонарезной, заготовительный, сборочный, начали движение мостовые краны. Мощный станочный парк, постоянно обслуживался, модернизировался и соответственно эксплуатировался в полную мощность, что и позволило компании CEVISA постоянно выполнять заказы в срок, соблюдая требования заказчика по качеству и цене.

Так прошли первые годы в тяжелом труде и преданности своему делу. Как рассказывалось три главы назад, Итальянская компания Zambello передала нам патент на право производства редукторов. К 1972-му году к этим изделиям добавились другие работы. Однако предприниматели с улицы Калье Консехо понимали всю важность и необходимость создания изделия своей разработки, изделия полностью своего. Эта проблема обострилась после открытия рынков и кризиса 1980-го года, когда редукторы стали унифицированы и стандартизированы. Результатом явилось то, что крупные компании начали монополизировать рынок. В итоге мы потеряли этот рынок и начали производить более мощные редукторы, используя современные технологии, также удалось оптимизировать цены. Эти редукторы мы производили для портовых кранов, прокатных станов, судостроения и канатных дорог... Мы перестраивались, поскольку предыдущий рынок был утрачен. Как малое предприятие, мы должны были перейти на новую номенклатуру. И так мы перешли от производства Итальянских редукторов к разработке собственного изделия. Естественно, мы продолжали выполнять работы для наших различных заказчиков.

В 1984 год можно с уверенностью назвать золотым временем для компании CEVISA. Компания была одержимая одной единственной идеей – иметь свой продукт. И этот продукт был наконец-таки создан. Это был фаскосниматель. О том как мы его продвигали на рынок и как мы стали мировым лидером будет рассказано позже, но сейчас позвольте сказать несколько слов об этом

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

замечательном событии. Первой моделью стал станок СНР-10. Его мы производили вплоть до 1997 года. На смену ему пришел станок новой модели СНР-12, полностью соответствующий стандартам безопасности ЕЕС. В



последующем мы создали и вывели 7 более сложных моделей станков.

Во время этих славных событий, уже к 90-м годом компания столкнулась с новой объективной проблемой: реструктуризацией и спадом в судостроительном секторе. Перед лицом новой волны хаоса, мы пришли к однозначному выводу, что большие редукторы морально устарели. После анализа ситуации, нами было принято решение – вставать на новый путь:

« Мы начали внедрять новые технологии, передовые технические системы и переучивать наш персонал в соответствии с новыми требованиями 21-го века». То падая то поднимаясь, компания маневрируя прошла через самый тяжелый кризис 1993 года. Компания была практически нокаутирована отсутствием заказов. Но мы прошли и через это.

Благодаря Инвестиционному Плану 1998-2000 компании удалось провести модернизацию цехов. Этот и все последующие планы (последний план 2009) были направлены на решение следующих задач: увеличение

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

производительности, снижение производственных затрат и поднятие уровня качества, благодаря применению нового оборудования. Вместе с приобретением трех фрезерных и одного расточного станков, была внедрена система автоматического проектирования с включением в общую компьютерную сеть производства и управления Система CAD-CAM-CAE.



Во второй главе мы коснулись вопроса о том как, большинство компаний малого и среднего бизнеса прекратили свое существование за последние сорок лет. Однако малое предприятие CEVISA работало не только на выживание, но и стала блестящим мировым лидером. В нашем случае это неопишное чудо есть ни что иное, как, выполнение работы не за счет количества работников, а за счет оптимизации структуры управления предприятием. И, что характерно, во время перехода от количества персонала к его качеству не пролилось ни одной капли крови.

Оборудование цеха в соответствии с требованиями 21-го века.

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Из беседы с советом директоров: «Мы добились этого, мы сделали это, - медленно но верно. И сделали без фатальных потерь. Сделали без какой либо финансовой поддержки... Той поддержки, которая удивительным образом всегда достается крупному бизнесу. Такие достижения малого предприятия бесспорно заслуживают похвалы. Не так ли?»

Наши награды

*« Весь мир отступает перед человеком, который знает куда идет»
(Антуан де Сент-Экзюпери)*

Семейное предприятие малого бизнеса из города Альвы,- так описывает себя компания CEVISA в информационном досье. Так и есть, и на протяжении сорока лет существования компании это определение характеризует весь ее деловой путь. Сейчас, если задуматься над этим, то становится понятно, что работа этого малого предприятия в те непростые времена и в наше время сейчас является результатом не только усилий потраченных на разработку, производство и инжиниринг, но и постоянной и последовательной работы совета директоров, прокладывающего путь предприятию через тернистые времена.

Совет Директоров с момента создания предприятия, четырьмя основателями, исходил из того, что у руководителей должны быть свободные руки, чтобы управлять повседневной работой. Если руководство компании знает и может создать эффективную команду, с этой задачей должны справиться и приемники, назначенные Членами Совета в периоды неизбежных потерь



2003г. Награда Хосе Мари Корта вручается Анджелу Абальосу от Правительства Страны Басков

Вот один факт, показывающий принципы преемственности в компании: За эти сорок лет изменения в составе Совета Директоров происходили пять раз. Через девять лет после создания, 25-го Мая 1978-го года в состав вошел Энджел-Игнасио Фернандес Лопес, сменивший своего отца Энджела Фернандеса Фернандеса. Через тринадцать лет 15-го Мая 1991-го года после ухода Альберто Кастельяноса Переса, его место занял Альберто Кастельянос Гарсия. Через десять лет 16-го Января 2001-го на смену Хуану Эчевьяра Зубия пришел его сын Сантос Эчевьяра Эчеберра. А позже его кресло было занято его шурином Антонио Агуерра Франко.

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

На собрании Совета Директоров, прошедшем 25-го Июня 2008 года был определен следующий состав: Председатель Совета - Сантос Эчевьяра Эчеберра; Заместитель Председателя - Энджел-Игнасио Фернандес Лопес; Секретарь – Энджел Абальос Кортазар; Представитель Семьи Кастельяносов (только с представительской функцией) Антонио Агуерра Франко.

Снова и снова нынешние и предыдущие члены Совета Директоров компании CEVISA имеют возможность гордиться своими достижениями. Это и качество продукции завода на улице Калье Консехо, которая продается в более чем шестьдесят стран по всему миру, и умение находить выходы из безжалостных кризисов, и достижения по преодолению ударов стихии, и, конечно же то количество наград и дипломов, которые украшают стены кабинетов и офисов.

Среди наград есть Диплом Лучшего Экспортера Альвы 2003 года, полученный компанией CEVISA в феврале от Главы Комитета по Промышленности и Коммерции Алавы. Награждение совпало со столетним юбилеем комиссии по поддержке промышленников и предпринимателей. Особая гордость – это награда украшенная рубинами от представительства компании Michelin в Испании и Португалии. Есть здесь и Диплом за «Достижения в экспорте, благодаря различным производственным и коммерческим решениями за достижения в освоении новых рынков». Следующий предмет нашей гордости произошел в Марте 2006г, когда Энджел Абальос был избран в Члены Палаты под председательством Романа Кнорра. Также компания CEVISA является членом Совета Союза Работодателей Альвы и Ассоциации Производителей и Экспортеров Станков Испании.

Абальос как член Совета Союза Работодателей также был награжден за свои заслуги в честь 25-ти летнего юбилея этой организации. Компания CEVISA являлись первыми членами управляющего совета Союза Работодателей Альвы и были награждены золотой медалью в 2007 году.



Награждение Абальоса Кортазара в честь 25-ти летнего юбилея Союза Работодателей Альвы

В Декабре того же года было проведено награждение учредителей за самую продолжительную работу компании и под девизом за «признание исторических заслуг в предпринимательстве». В ответной речи Энджел Абальос поблагодарил всех своих коллег, без которых компания никогда бы не добилась этих результатов и признания, какие есть сегодня.

Также в 2003 году Правительство Страны Басков признало заслуги Абальоса и наградило его за личные заслуги Памятным знаком Хосе Мари Корты. При награждении были отмечены его личные качества. Для него характерны непревзойденное трудолюбие и отличные лидерские качества. Он является примером для подражания в области решения задач по нахождению преимуществ в любых сложнейших ситуациях, и по выходу из них

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

победителем. «Я глубоко благодарен за признание моих заслуг, и то что у меня была возможность реализовать себя на протяжении пятидесяти лет трудовой деятельности», - сказал в ответной речи Кортазар.

В газете была статья об этом награждении. Был описан трудовой путь Абальоса и размещены интервью с его коллегами и знакомыми. Также была освещена спортивная часть его биографии. На протяжении многих лет он активно занимался велосипедным спортом, плаванием и кроме этого был главой Федерации Тенниса Алавы. «Разве может компания находится в отличной форме, когда руководитель не в лучшей форме?»



Глава Палаты Промышленности и Коммерции Алавы награждает компанию CEVISA за успехи в экспортной деятельности

Дорогу Фаскоснимателю!

*« Глупо из раза в раз делать одно и то же и каждый раз надеяться на новый результат»
(Альберт Эйнштейн)*

Вот несколько выдержек из недавних официальных публикаций о нашей компании:

- CEVISA – малое предприятие, расположенное в г. Альва, специализируется на металлообработке в области изготовления деталей высокого качества по чертежам заказчика, изготовлении деталей и комплектующих для станкостроения, судовых двигателей, железнодорожного транспорта, шинной промышленности, текстильной отрасли и изготовителей резино-технических изделий. Кроме того, компания с 1984-го года является экспортером своего уникального станка – фаскоснимателя. Этот станок разработан, запатентован и производится CEVISA предназначен для подготовки материала перед сваркой, чтобы обеспечить надежный и прочный шов.

Станок используется во многих отраслях для подготовки к сварке деталей металлоконструкций, баков и емкостей, листов и т.д. Также станок находит применение при изготовлении башен ветрогенераторных турбин. Такие башни достигают высоты в 75 метров и изготавливаются из тонкостенных элементов, собранных и сваренных с перекрытием. Работают такие



установки в горных районах и на равнинах, где дуют сильные ветры, и поэтому к конструкции предъявляются особые требования по прочности....

... Конечно, никто не объяснит это лучше сотрудников компании из Витории. Многие знают, что такое фаска, но не все знают, что такое фаскосниматель и как

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

он работает. Это уникальный станок, созданный компанией CEVISA и в 2009 г. мы отметили четверть вековой юбилей вывода на рынок этого оборудования.

Мы уже рассмотрели путь компании на раннем этапе. С начала 1970-го года мы выполняли заказы по производству деталей для трех основных заказчиков. Изготовление сложных деталей по высокой цене, со значительным объемом добавленной стоимости, но с длительным, до четырех месяцев, технологическим циклом. Серийного выпуска деталей не было. И мы стали выходить на рынок редукторов, мотор-редукторов, преобразователей скорости и т.д., который, однако, начал снижаться после применения нормативов ЕСМ, когда все перешло в руки транснациональных компаний.

Мы проанализировали широкий спектр продукции компании CEVISA, от редукторов, до деталей специального назначения и сборочных единиц, изготавливаемых по чертежам заказчика и до производства цилиндров управления с грузоподъемностью до 25 кг. Вся, выпускаемая нами, номенклатура удовлетворяла потребности многих отраслей промышленности, таких как:

металлургия, станкостроение,
машиностроение, резинотехническая
промышленность, железнодорожный
транспорт, судостроение,
текстильная промышленность,
производство шин и другие отрасли...

Также просмотрели референт лист приоритетных VIP заказчиков: Michelin, Zayer, Sidenor, Talgo, Montefibre Hispania, Navantia-Motors (Государственная компания) ... , для всех компания CEVISA была проверенным поставщиком.



Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Все хорошо, но у компании до 1984-го года не было своего, исключительного продукта, для усиления позиций на рынке. С гордостью можем заметить, что последнюю четверть века мы ознаменовали выходом в свет нового станка: фаскоснимателя. И этот станок, созданный компания CEVISA стал мировым лидером. Были разработаны, запатентованы и выпущены семь передовых моделей. Производство этих станков занимает 65 % производственных мощностей. Станок поставляется на экспорт в более чем 60 стран на всех континентах. Создание



этого станка внесло большой вклад в имидж нашего малого предприятия.



В начале была создана модель СНР-10, которая после модернизации спустя 13 лет, получила индекс СНР-12. Далее были запущены в производство СНР-6 и СНР20. Цель всегда одна – «находить ответ постоянно меняющимся требованиям рынка». И как результат, мы вывели на рынок модели с функцией регулировки - СНР-12G и СНР-21G, которые позволяют производить регулирование снимаемой фаски в диапазоне 20° - 45° .



Это еще не все. Для пополнения модельного ряда компания CEVISA разработала еще ряд станков, учитывающих специфические требования заказчиков. Это такие станки как СНР-12 INV, СНР-12 REV В СНР-21 INV. Также были созданы комплектующие и запасные части оригинального производства. Эти удивительные станки были созданы для судостроительной отрасли, производств по созданию металлоконструкций, производства листового металла и других производств, связанных со сварочными

работами. И еще использование фаскоснимателей полностью избавляет вас от проблем, возникающих при традиционных (отрезные машинки, газорезка...) методах разделки листа, таких как деформация листа, локальный перегрев, пыль, шум и т.д. После применения фаскоснимателя вы получите высокую скорость обработки, низкую стоимость выполнения работ и конечно, безупречное качество.

В следующей главе мы обратим взгляд на впечатляющий успех экспортной деятельности нашей компании, который имел место благодаря этим станкам с широким сектором возможностей по снятию качественной фаски. Но для начала, мы попросим Эндела Абальоса поделиться с нами некоторой информацией. Кортазар рассказывает: «Мы прошли разные этапы: Морские двигатели для верфи Базана, кризис начала 80-х, когда много наших коллег были вынуждены прекратить деятельность, специальные редукторы для портовых кранов, которые «наделали много шума в тени контейнеров», и они же помогли нам выжить... но мы не могли решить к чему «прицепить» наши



Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

технологические возможности, и в итоге 25 лет назад, мы наконец-таки решились и запустили фаскосниматель, предназначенный для разделки фасок металлических деталей перед сваркой. Благодаря инновациям, станок получился такой революционный и удачный, что уже через 2 года его начали копировать в Канаде и Италии...»

Основатель продолжает: «Сперва это произошло в 1986-м в Канаде, а год спустя их примеру

последовали итальянцы. В обеих странах наши бывшие дистрибьюторы станка СНР-10 украли идею конструкции. Однако копии они сделали не удачные. Они вели агрессивные продажи, но производство было очень слабым. И как результат, - получился некачественный



продукт. Тем не менее эта угроза заставила нас реагировать. можно иметь самые лучшие продукты условия, что она остается дома. Три итальянские компании продолжали нас копировать. И мы погрязли в судебных тяжбах, что представляло значительные потери для нашего бизнеса. В настоящее время наша торговая марка CEVISA зарегистрирована даже в Китае. И кстати анекдот. Должен добавить, что мы заключили соглашение с платежной

системой VISA. Когда они регистрировали торговую марку E-VISA, они утверждали, что в нашей торговой марке трудно различить первую букву С и наши логотипы похожи. В 2007 году мы заключили соглашение, что мы не будем выходить на их рынок. Ну а мы и не собираемся выходить на рынок карт VISA!»



Плоды далеких маршрутов.

*« Каждой вещи свое место, каждому делу – свое время»
(Бенджамин Франклин)*

Действительно, как посевная, выглядели те поездки. Поездки были запланированные, важные и безусловно дорогие и трудные. Управляющий директор и секретарь совета директоров вспоминают те времена не без ностальгических ноток в голосе: « В 1985-м, после создания станка нашей разработки, я с переводчиком объездил весь мир в поисках рынка сбыта. После каждого возвращения, все выходные посвящал работе». Постоянная круговерть приездов и отъездов.

Однако в это крайне непростое время у нас появилась новая перспектива, под названием ANEXAL. Так называется Ассоциация Новых Экспортеров Алавы, созданная Комитетом Промышленности и Коммерции. Возглавляемая Лоренцо Бергарече Капа, ANEXAL только переехала в свою штаб-квартиру на улице Калье Дато. Задачей новой организации была поддержка новых инициатив в продвижении Экспорта. Приемник Бергаче, Андрес Озета Угарте хорошо помнит те инициативы: « Задача была оказывать поддержку бизнесу при совершении первых шагов на экспортный рынок, предоставление информации о внешних рынках и оценка экспортного потенциала».

Под эгидой этой ассоциации новых экспортеров Палата оказывала содействие предприятиям в организации поездок, в участии в международных выставках, в проведении маркетинговых исследований и в поиске зарубежных дистрибьюторов. Кроме CEVISA в ANEXAL приняли участие следующие компании: Limpesa, Talleres de Amurrio, Amenabar, Inaуха и Fiasa. Озета Угарте рассказывает: « В 1985-м мы запустили новый проект размещения дистрибьюторов в Германии, Франции и Великобритании, и особый акцент придали Кубинскому рынку. В рамках этого проекта содействие оказывалось всем бесплатно. Целью было упростить и удешевить первые шаги для предприятий выходящих на экспорт. Это был инструмент, позволяющий преодолеть ограничения предприятиям с малым опытом или совсем без опыта внешнеторговой деятельности, и не имеющим специального персонала для этой работы. Менеджмент ANEXAL совместно с

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Палатой Коммерции квалифицированно помогал предприятиям на этом пути.»

Абальос Картазар очень хорошо помнит те времена: « Мы шли наощупь , мы учились ходить, чтобы войти в Англию, Кубу, Францию, Турцию, Бельгию и т.д. Годы спустя, в 1996-м мы вступили в Испанскую Ассоциацию Производителей и Экспортеров Станочного оборудования (AFM), которая помогала нам стать участниками главных международных выставок. В результате мы успешно продвинули наши станки на рынки пяти континентов. Мы продолжаем искать лучших дистрибьюторов в станочном и сварочном сегментах для расширения возможности предлагать наши станки заказчикам.»

Мы хотим еще раз отметить тот факт, что CEVISA является мировым лидером в производстве и продаже фаскоснимателей с автоматической подачей. Компания занимает более 70% мирового объема продаж фаскоснимателей, и реализует станки в более чем 60-ти странах. На первом месте по продажам стоит Германия, занимающая 13% от экспортных объемов отделения в Витории, следом за ней по 8% занимают Турция и Португалия. Экзотические направления, такие как Индия, Австралия и Мексика занимают в общем объеме по 5% каждая. После начала в 1986-м году экспортной деятельности CEVISA показывает постоянный и устойчивый рост продаж на внешний рынок.

Сегодня наша коммерческая сеть покрывает все континенты и такие страны как Бразилия, Соединенные Штаты, Китай, Германия, Нидерланды, Польша, Румыния, Россия, Турция, Австралия и др. В последнее время нами проведены мероприятия по продвижению товара на рынки США и Китая, в настоящее время планируем усилить продвижение на рынки Индии, Кореи Японии. В 2006 году компания CEVISA приняла активное участие в трех главных выставках Китая: Шанхайской, Пекинской и в Гуанчжоу. Перед выставками нам дали понять: «Что мы должны приехать полностью подготовленными...», ... или мы получим пинка под зад. Следуя этим рекомендациям, мы отдали наши каталоги для перевода на Китайский Мандаринский. Когда мы увидели распечатанные экземпляры, мы воскликнули: «Как отлично!». Конечно..., нам не оставалось ничего другого... ведь мы ничего не понимали на Китайском языке ...! Позже в Шанхае один из посетителей вызывающе бесцеремонно схватил каталог. Позже он позвонил

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

нам в Виторию. Через два года Китай стал одним из трех наших основных рынков. Сейчас наш дистрибьютор в Китае имеет команду продавцов для продвижения наших станков.



西班牙希飒公司

1969年创立，位于西班牙北部城市维多利亚，二十年来一直专注于自动行进式坡口机的研发、制造。

该公司于1973年成功开发了第一台自动行进式坡口机，该机器最重要的产品系列：CHP-6、CHP-12、CHP-12G、CHP-12G 90°、CHP-21G、CHP-21G 90°A三个机型，90%的产品销往西班牙以外的五十多个国家，受到当地政府和客户的一致好评，连续被评为

自动行进式坡口机

用途：即插即用工作，精确可控的坡口加工。

工作方式：采用数控方式，加工进给的同时自动修整坡口并自动进给。

特点：

- 生产型设备 自动进给 速度快（可达1000mm/min），无人操作。
- 多加工方式 不受材料限制，各种规格，无限制修整。
- 经济型：使用范围广（可加工的板材，无论是材料规格或厚度或长度，通过调整刀架即可轻松应对）。

所加工坡口尺寸的范围如下：

- 加工、坡角、二次加工简单，一名操作者可同时操作多台设备。
- 适合加工碳钢、不锈钢、高碳钢、中碳钢、铝、铜、钛合金、铝合金等各种材料。



2

Страница из каталога для продвижения на Китайский рынок

Вот интересные эпизоды из экспортного опыта компании CEVISA... Во многих странах мира как правило наши дистрибьюторы – это маленькие компании,

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

однако в одной стране наш представитель, которого мы нашли через интернет, нанял на работу сто сотрудников... , и теперь это для нас оказался один из главных рынков. Есть такие случаи, что у тех с кем Абальос начинал работать, выросли дети, и сейчас мы работаем с их сыновьями. Был случай, когда один дистрибьютор так стремился улучшить работу и чтобы наладить с нами общение... выучил Испанский. Не перечислить того, с чем нам приходилось сталкиваться за эти последние сорок лет. И еще особый случай это Австралия в которую мы активно поставляем продукцию, на смотря на значительные риски, связанные с удаленностью этой страны.

Мы используем многие методы для увеличения количества экспертных специалистов компании CEVISA в мире. При работе с дистрибьюторами, нам приходилось сталкиваться с разными ситуациями. Это были дистрибьюторов, которых мы приглашали на свадьбы и семейные торжества (и мы в конечном итоге устанавливали очень близкие и длительные отношения), а также были и такие, как например в Северной Америке, которые бросали все станки, которые были у них на стенде и переходили работать к нам. Так, один дистрибьютор из США представлял на выставке 2005 года Итальянские станки. Однако он решил прекратить отношения с итальянским производителем и купил все станки, которые мы привезли на выставку. После этого в США компания Morgardshammar предложила нам произвести поставку прецизионных станков для прокатного стана по производству длинномерного сортамента, который предназначался для ее дочерней компании American Steel в Кентукки. Вы только начните, и про вас узнают все....



Стенд компании CEVISA на Пекинской выставке Сварка и Резка (Китай)

В общем, экспортная деятельность компании CEVISA имеет долгую историю, от времен, когда мы использовали телекс в Комитете Коммерции в Алаве и мы ходили и забирали приходящие заказы, когда нам сообщали об их поступлении. Следующим этапом было появление факсов, когда после получения сообщений мы отправляли их переводчикам. О переводчики! Они работали и там и здесь без усталости и дополнительных ресурсов, для того чтобы открывать мировые рынки и работать в более чем 30-ти странах в таких сложных условиях. В 1999 году компания наконец смогла самостоятельно вести внешнеторговую деятельность без зависимости от внешней поддержки, и решать вопросы на Английском также как и на Французском, Немецком, Каталонском и даже на Баскском языках. В настоящее время некоторые сотрудники компании находятся в командировках в среднем одну неделю в месяц. В основном это Европа,

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

занимающая 70% от наших зарубежных продаж. Но также сотрудники ездят в Китай, США, Бразилию и т.д.



Стенд компании CEVISA на выставке EuroBLECH (Германия)

Качество, сервис, а так же серьезная рекламная деятельность на промышленных выставках и широкая дистрибьюторская сеть. Секрет успеха прост: Отличный товар по конкурентоспособной цене. И в дополнение обязательный послепродажный сервис отличного качества.

Адаптация – залог успеха

«Людям недостает не силы, а воли»
(Виктор Гюго)

Бесспорно превыше всего для производителя это качество и сервис. Также необходимы особые качества для умения быстро реагировать на происходящие изменения. На протяжении всего своего пути компания CEVISA постоянно демонстрировала свои возможности перестроиться и адаптироваться. Для всех секрет, почему наши управленцы сохраняют спокойствие, когда все напуганы кризисом, перед которым и сейчас находимся, и так уже на протяжении 40-ка лет. Это секрет нашего блестящего будущего: Умение адаптироваться ко всем условиям.

Как известно, не легко адаптироваться к постоянно обновляющемуся современным технологиям. Относительно молодой, около сорока, средний возраст наших работников, позволяет относительно безболезненно, произвести переход от персонала старой формации к персоналу 21-го века. И соответственно, произвести переход от традиционного оборудования к

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

танкам нового поколения.



3D Контрольно-измерительная машина

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Конечно, компания иногда расстается с сотрудниками, но это происходит только тогда, когда работник достигает пенсионного возраста. Бессмысленно даже рассматривать масштабные реструктуризации, когда речь заходит о предприятиях малого и среднего бизнеса, у которых два варианта, – «или двигаться вперед, или умереть». Менеджеры завода на улице Калье Консехо откровенно признались, что они никогда не рассматривали вопрос увольнения какого-либо работника, и продолжают придерживаться этой линии. К 2005-му появился надомный персонал-технологи, что явилось революцией. Приглашение посетить производственные помещения оставило приятное впечатление об организации условий труда, что, конечно, является редкостью для данного сектора.

Компания CEVISA имеет репутацию предприятия с малой, практически нулевой, текучестью кадров. Это фирма, которую покидают только по причине выхода на пенсию. Компания, в которой создана эта уникальная атмосфера, в наше время потрясений и неопределенности. Компания в которой в основном в соответствии с требованиями производятся очень дорогие, высокоточные и особо ответственные детали, оператор закрепляется не сразу за четыремя, а только за одним станком.

Через менеджеров среднего звена компании рабочие могут передать свои пожелания и предложения по улучшению условий труда, например, были предложения по покрытию стекол антибликовой краской, для защиты глаз от солнечных зайчиков, или были предложения по сокращению рабочего времени, для предотвращения переутомления. На предприятии постоянно проводится обучение и курсы по повышению мастерства, занятия проводятся как внутри предприятия, так и с привлечением внешнего образовательного ресурса. Высококвалифицированный технический персонал вовлечен в контроль качества выпускаемой продукции. Поскольку возврат по рекламации после отгрузки стоит и денег и репутации, мы проводим внутренний тотальный контроль качества. Надо заметить, что уровень брака у нас занимает менее 1 %, и наши потери по браку практически сведены к 0.

В как следствие, основная заповедь компании это качество. Во всех помещениях и на складах работа идет в строгом соответствии с документом под названием «Декларация в области политики качества компании CEVISA», которая провозглашает, что руководство должно исходить из принципа, соблюдения контроля качества, как фундаментального принципа работы

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

предприятия по достижению своих амбициозных планов». Как результат, «вовлечение всего персонала предприятия в систему контроля качества и проведение дней качества, на которых определяются принципы реализации контроля производственных процессов и разбираются проблемные вопросы для выработки превентивных мер».

Далее следует постановка годовых целевых ориентиров, которые выражаются в значениях различных индикаторов, в соответствии с которыми менеджмент постоянно определяет необходимые человеческие и материальные ресурсы и организует проведение учебы и подготовки кадров. Декларация датирована Январем 2001 года и является официальным подтверждением того, что компания гарантирует качество выпускаемой продукции, за счет соответствующей квалификации персонала, организации, системы и методов контроля производственных процессов. Стандарт UNE-EN-ISO 9001:2000 сертифицирует систему менеджмента качества предприятия, в соответствии с которым наше малое предприятие (30 профессионалов) постоянно инвестирует в Отдел Разработок и Исследований, а также в Отдел Контроля Качества. Вот уже 11 лет, как система менеджмента качества внедрена на заводе на улице Калье Консехо. Предприятие постоянно отвечает на, постоянно возрастающие требования рынка, по качеству продукции, послепродажному обслуживанию и поставке запасных частей. И это все для увеличения предложения по поставке нашего линейного ряда станков для снятия фасок с листа, трубы и для обработки кромки. С 1999 компания CEVISA была сертифицирована по UNE-EN-ISO 9001:2000 и стала одним из первых участников программы развития SEA/Алава.

Компания CEVISA постоянно работает в плотном контакте со своими заказчиками, чтобы удовлетворить их запросы в области качества и сервиса и в итоге создать продукт, отвечающий всем ожиданиям самых требовательных заказчиков. Стены офиса украшены благодарственными письмами заказчиков, удовлетворенных качеством продукции, сроком поставки и ценой. Кроме производства фаскоснимателей, вторым направлением работы компании является производство, деталей, узлов и сборочных единиц по чертежам заказчика. Для размещения заказа

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

предприятие открыто в режиме 24/7/365. Для основных заказчиков на складе всегда сформирован гарантийный запас.

Можно добавить еще пару примеров развития сервиса компании CEVISA. Создание фаскоснимателей исполнения REV и INV (с функцией поворота и перевернутая) было произведено в соответствии с задачами, которые встали перед заказчиками. А еще создатели фаскоснимателя смогли приспособить станок для работы в сегменте «ветрогенераторов». Станок удалось приспособить для применения в подготовке к сварке секций, из которых собираются колонны ветрогенераторов.

Еще один занятный эпизод, рассказанный Энджелом Абальосом. « До создания компании в 1969 году, я учился по программе MBA и изучал производственные процессы. Когда мы начали применять Стандарт ISO, нам практически нечего было улучшать, так как мы практически все делали в соответствии с этим стандартом. В отличие от других компаний стандарт не был для нас революцией. Мы уже имели, соответствующие стандарту, отлаженные процессы, нам оставалось их только задокументировать. Это все потому, что в 1969-м у нас уже был Технический Отдел, был внедрен Тайм Менеджмент и осуществлялся контроль процессов (MTSO). В MTSO разрабатываются процессы, с учетом необходимого времени в соответствии со спецификой задачи. Так создается качественный продукт.

Очень мало предприятий, и практически ни одно, из таких по размерам, как наше, не имеют в своем распоряжении Тайм Менеджмента и Контроля Процессов. Исходя из этого, мы как минимум, не хуже лучших поставщиков каждого из наших заказчиков».

И вот еще одно воспоминание: « Сегодня очень много говорится об инновациях, но все забывают один момент. Мой отец, Хосе Абальос Угарте был механиком и твердо вел меня по жизни. Он работал начальником цеха в компании Trosasa. Эта компания была пионером в области производства наборов инструментов. Однако она прекратила свое существование после того как не смогла адаптироваться к новым условиям работы...».

И не удивительно, что, сын Дона Хосе, выстроил траекторию бизнеса на основе постоянной готовности адаптироваться к изменениям. Он учел этот урок.

Лидерские планы – это будущее

*«Мне больше нравятся мечты о будущем, нежели истории о прошлом»
(Томас Джефферсон)*

Ну, вот и пришло время прощаться. Но перед этим, давайте еще раз посмотрим на компанию CEVISA, на то, как она продолжает свою ежедневную работу, чтобы понять, почему она уверенно смотрит в будущее, в свой завтрашний день и те дни, которые будут дальше.

...После такой нестабильности, можно ли нам уверенно смотреть в завтрашний день? Видимо да, с момента создания компании CEVISA в конце 60-х великого для всего человечества века, что может быть лучше? Позвольте еще раз напомнить: В дополнение к выполнению опытных, индивидуальных работ повышенной сложности компания CEVISA продолжает оставаться абсолютным лидером в производстве фаскоснимателей, с долей мирового рынка в 70% и занимая 90% Испанского рынка.

Миссия компании не оставляет места для сомнений: « Цель компании CEVISA – укрепление позиций мирового лидера производства фаскоснимателей, разработка новых образцов станков для металлообрабатывающей отрасли». В планах новые разработки, и новые модели увеличат количество позиций в наших каталогах, которых сейчас только семь. Необходимо снизить зависимость от Европы и укрепить связи с Азией и Америкой. Нужно продолжить продвижение нашего вебсайта, который является самым посещаемым в мире, среди пользователей в сегменте станков-фаскоснимателей....



Фрезерный станок с ЧПУ компании Zayer

Но самое главное, это, без демагогий заниматься такими вопросами, как: организация условий труда для маломобильного персонала, организация оплаты труда, которая выше средней по отрасли, обеспечить людям чистые и аккуратные помещения для работы, обеспечить эффективную производительность, мотивацию и награду за вклад в общее дело. Постоянный рост технологического уровня требует организации непрерывного обучения и повышения уровня знаний, что мы постоянно обеспечиваем.

В завершение мы должны ответить на вопрос: как малое предприятие с персоналом 34 человека стало бесспорным мировым лидером, и как оно, в отличие от разорившихся в кризисы коллег, сохранилось и не без гордости сейчас празднует свой сороковой юбилей.

Первые четыре десятилетия компании **CEVISA**

Хорошо, для удовлетворения Вашего любопытства, и может быть это кому-то поможет, мы откроем наш секрет. Эти четыре составляющих успеха называются:

- Организация.
- Технология.
- Качество.
- Высокая квалификация персонала.

Эти четыре составляющие – есть четыре десятилетия в нашем юбилее. И это залог нашей уверенности в завтрашнем дне нашего малого, но большего предприятия CEVISA.



Производственный цех сегодня