

# Auson AB: ИСТОРИЯ ИЗ ПЕРВЫХ РУК

*Наш журнал регулярно пишет о шведских антикоррозионных материалах Noxudol. Тема нам импонирует: эти препараты не содержат растворителя, а значит, находятся на переднем крае борьбы за чистоту окружающей среды. Но в любом тематическом цикле наступает момент, когда хочется воскликнуть: «Автора, автора!» Что ж, пора вывести на сцену шведский химический концерн Auson AB.*

*Рассказать об истории концерна Auson AB согласился его управляющий, внук основателя компании ЭРИК УДЕСЕН, за что ему огромное спасибо. Также выражаем благодарность специалисту по бизнес-коммуникациям НАТАЛИИ ТОРОПОВОЙ. Без нее эта публикация была бы невозможной. А сейчас слово Эрику Удесену.*

**М**ой дед Артур Удесен, основатель концерна Auson AB, родился в 1896 году. Переехав в Швецию из Дании (г. Копенгаген), он начал трудовую деятельность в качестве управляющего Датской нефтяной компанией.

Компания вынашивала честолюбивые планы создания в Гетеборге офиса для обслуживания

шведского рынка. Однако судьба распорядилась иначе: фирма довольно быстро обанкротилась, и дед был вынужден искать другие способы существования. К счастью, к моменту банкротства ему удалось создать многочисленные связи в нефтяном бизнесе. Поэтому в 1928 году он решился открыть собственное дело, связанное со смазочными материалами.



На первом этапе у деда был партнер, однако он довольно быстро отстранился от дел, и Артур Удесен стал управлять фирмой один. Он продавал минеральные масла для двигателей и другие нефтепродукты, и бизнес понемногу пошел в гору. К тому времени у деда уже было двое детей: мой отец Лиф Удесен (родился в 1923 году) и моя тетя Лиз Удесен. Забегая вперед, отмечу, что Артур Удесен был из бедной семьи и не мог рассчитывать на помощь родственников в условиях многочисленных неурядиц и кризисов. Однако моя мама происходила из более обеспеченной семьи — именно это и помогло деду выстоять в суровые экономические времена.

После Второй мировой войны рынок потребовал от химической индустрии мирную продукцию: смазочные материалы, защитные консервационные препараты, декоративные покрытия... Мой дедушка имел хорошие связи и большой опыт: он стал поставлять заказчикам не только масла, но и химические составы для деревообработки, компоненты для производства асфальта и, что самое интересное, антикоррозионные материалы.

Наша первая фабрика находилась в самом центре Гетеборга. В то время на производстве не было строгих правил техники безопасности, например, рабочие могли выпивать и курить на рабочем месте. В результате произошло несколько несчастных случаев, а однажды вспыхнул пожар. И когда бочки (а они были деревянные) загорелись, прогремел взрыв и фабрика взлетела на воздух.

Пожарная команда получила отличную возможность для совершенствования мастерства, но муниципальные власти этого не оценили: после нескольких подобных случаев они потребовали переезда за пределы города. Дед нашел подходящую площадку в местечке Кунгсбака,

в 35 км от Гетеборга. Раньше там располагалось производство рубероида и толя, к тому моменту закрытое. Туда-то мы и переехали в середине 1950 года.

Вскоре мой отец Лиф Удесен, химик по образованию, занялся семейным бизнесом, и настолько активно, что в 1966 году возглавил компанию. Именно он разрабатывал линейку наших препаратов. Первой ласточкой в области антикоррозионной защиты стал Auto-Plaston, который мы начали поставлять на станции технического обслуживания совместно с насосами высокого давления.

Спрос на антикоррозионные услуги рос, соответственно, росли и объемы поставок наших материалов. Ежегодно мы производили все больше и больше, причем шли в ногу со временем: когда Свен Лурин, основатель ML-метода, создал технологию и препарат для обработки скрытых полостей, мы тут же начали производить ML-препараты.

Однако отец прекрасно знал, что ключ к настоящему успеху, масштабному увеличению объемов производства антикоррозионных препаратов — это поставки на конвейеры Volvo. Задача оказалась очень трудной. В течение

### ■ Когда Свен Лурин, основатель ML-метода, создал технологию и препарат для обработки скрытых полостей, мы тут же начали производить ML-препараты.

ряда лет отец и дед пытались пробиться на автозаводы, но, увы, безрезультатно.

Потом дело все же сдвинулось с мертвой точки. Произошло это так. Компания Volvo проводила обед в Альборге (Дания) и пригласила на него моего отца. А отец был пилотом, не в смысле автомобильным гонщиком, а летчиком. И у него был экзотический маленький аэроплан — на нем-то он и прилетел в Альборг, немало удивив и порадовав организаторов встречи.

После этого вояжа компания Volvo заключила первый контракт на поставку 200 тонн антикоррозионных материалов по цене 0,85 шведских крон за килограмм. На дворе стоял 1963 год. Мы считаем его началом новой эры для компании Auson. Ежедневно поставляли по 16 тонн препаратов для обработки днища. Тогда у нас не было



большегрузных автомобилей, поэтому приходилось отправлять два 8-тонных грузовика, забитых под завязку.

Со временем у концерна Auson появилось больше возможностей для развития бизнеса. Расширилась производственная база, начал развиваться экспорт препаратов. В конце 70-х годов муниципальные власти города Кунгсбака попросили нас переехать, поскольку производство располагалось слишком близко к жилым домам. Власти предложили место вблизи городской черты, на площадке, где раньше производились бетонные трубы. Этот вариант нас устроил, мы перебрались в 1983 году и начали внедрять в производство новые разработки.

Тогда же по заказу Volvo приступили к разработке термопластичного препарата для днища без содержания растворителей. Заказ был получен в результате длительной конкурентной борьбы с другими производителями антикоррозионных препаратов. К слову, в те времена мы инвестировали в новые разработки около 400 000 евро.

### ■ Наша первая станция в Швеции, использующая препараты без растворителей — Noxudol 300 и Noxudol 700, открылась в 1996 году. Получается, что Auson обладает 15-летним опытом работы в этой области.

Заказ стал важной вехой в биографии концерна, поскольку позволял продолжить разработки безрастворительных препаратов — как для обработки днища, так и для защиты внутренних полостей. Крупные поставки продолжались до конца 1990-го, когда компания Volvo приняла решение использовать ПВХ-препараты для антигравийной защиты и Noxudol 300 в качестве компонента комплексной защиты кузова.

Тем временем мы принялись развивать бизнес в Восточной Европе. В начале 1993 года открыли офис в Литве, в 1994-м впервые приняли участие в выставке в Санкт-Петербурге. В том же году получили свой первый заказ в России. А главное — активизировали деятель-



ность на рынке послепродажного сервисного обслуживания автомобилей

и начали разрабатывать метод нанесения наших препаратов без содержания растворителей в условиях СТОА.

Наша первая станция в Швеции, использующая препараты без растворителей — Noxudol 300 и Noxudol 700, открылась в 1996 году. Получается, что Auson обладает 15-летним опытом работы в этой области.

Вот еще несколько важных событий в истории нашей фирмы. В 2005-м управление концерном взяли на себя Пер и Эрик Удесены. В 2007 году Auson AB получил от компании Henkel Chemie (Германия) заказ на размещение производства всей линейки ее препаратов для обработки внутренних полостей. В 2009-м мы приобрели торговую марку Mercasol и антикоррозионный бизнес компании Geveko Industri AB.

В 2009 году оборот нашего концерна достиг 92 млн шведских крон, к концу 2010 года планируем увеличить его до 100 млн шведских крон и более. Надеемся, что российский рынок антикоррозионных услуг оценит наши безрастворительные препараты Noxudol по достоинству. **AEC**

См. информацию на с. 2.

Найди в этом номере

PPG вам такое покажет!

