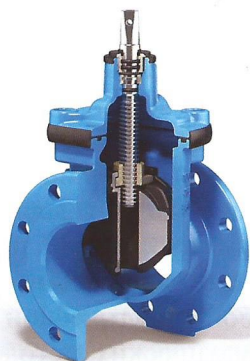


Группа «ПОЛИПЛАСТИК» и Группа «ТАЛИС» объявили о намерениях открыть сервисный центр и производственную линию в России

В 2016 г. группы «ПОЛИПЛАСТИК» и «ТАЛИС» планируют перейти на новый уровень стратегического партнерства в России – создать сервисный центр и открыть производственную линию трубопроводной арматуры.



На первом этапе планируется запуск линии по производству наиболее востребованной продукции – задвижек с обрезиненным клином конструкции последнего поколения, представленной на рынке с 2014 г. Данная конструкция удовлетворяет всем современным требованиям в области арматуростроения и содержит ряд запатентованных конструктивных решений.

Сервисный центр по продукции «ТАЛИС», созданный на базе производственных мощностей Группы «ПОЛИПЛАСТИК», позволит проводить диагностику оборудования с выявлением причин неисправности, осуществлять сервисное обслуживание и замену изнашиваемых деталей.

Президент компании «ТАЛИС Менеджмент Холдинг» д-р Ансгар Нонн комментирует планы по расширению присутствия группы в России: «Мы работаем на российском рынке уже более 15 лет и рассматриваем его как один из наиболее перспективных рынков, несмотря на меняющуюся экономическую ситуацию. Планы по открытию сервисного центра и производственной линии в России направлены на повышение уровня послепродажного обслуживания клиентов и адаптацию к стратегической политике российской экономики на импортозамещение».

Президент Группы «ПОЛИПЛАСТИК» Мирон Горюловский отметил: «Предприятия Группы «ПОЛИПЛАСТИК» имеют многолетний опыт локализации производства востребованной на российском рынке импортной продукции. И хотя до недавних пор этот опыт ограничивался полимерными трубами и фитингами, сотрудничество с группой «ТАЛИС» по поставкам запорно-регулирующей арматуры оказалось успешным, и мы заинтересованы в диверсификации производственных возможностей группы и закреплении своих позиций на рынке трубопроводной арматуры».

Локализация производства – это не только снижение затрат на импорт и сокращение сроков поставки, но и расширение производственных мощностей и повышение адаптивности продукции под реалии российского рынка.

Стратегический альянс предприятий нацелен на выстраивание новых моделей долгосрочных и эффективных взаимоотношений с водоканалами России и стран СНГ.

В настоящее время, когда выбор поставщика определяют не только бренд, цена и качество, но и сроки поставки и максимальная адаптивность под условия рынка, высококачественные зарубежные разработки российского производства пользуются огромным спросом у заказчиков на территории России.

