



**СОВМЕСТНЫХ  
ДОСТИЖЕНИЙ**

## УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЁРЫ!

Вышел новый номер журнала «Планета ТБМ».

На первых страницах журнала мы предлагаем вашему вниманию технологическую карту развития Компании ТБМ.

На ней мы отразили основные достижения Компании за последние 30 лет. Стоит отметить, что здесь вы найдете только крупные ключевые проекты, но помните, что за каждым из них стоит еще много-много второстепенных и подготовительных, и колоссальный труд каждого сотрудника из нашей сплоченной команды.

В этом году мы отмечаем важный юбилей – 30 лет Компании ТБМ. За эти годы мы прошли долгий путь, испытывая трудности и совершая ошибки, радуясь успехам и делимся новыми знаниями, но всегда стремясь к развитию и новым проектам.

В этом выпуске журнала вы также узнаете о том, каким был этот путь и чего нам удалось достичь!

Мы расскажем вам, как через политику ценностей мы ведем бизнес, какие проекты реализуем и как выстраиваем отношения с клиентами и сотрудниками.

Мы продолжаем идти в ногу со временем и следим за технологическими новинками, чтобы предложить нашим клиентам лучшие решения и услуги. Мы гордимся тем, что наша команда стала единой и сплоченной, благодаря чему мы смогли реализовать множество значимых проектов.

Мы благодарим всех за труд и веру в успех, за то, что мы стали одной большой семьей, где каждый член команды имеет свой вклад в общее дело. Поздравляем всех с этим знаменательным событием и желаем нам дальнейших успехов и развития!

Приятного вам и полезного чтения!

# ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ ТБМ

## I ДЕСЯТИЛЕТИЕ

**1993**

- \* Начало работы Компании ТБМ

**1994**

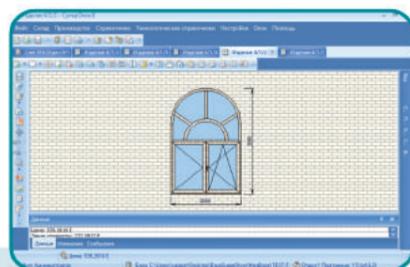
- \* Первая выставка в Сокольниках, послужившая толчком к старту продаж оконной фурнитуры

**1995**

- \* Разработана собственная программа по складскому учету и выписке счетов
- \* Создание службы выездных менеджеров
- \* Разработана собственная программа (Centro-100) по автоматизированному подбору фурнитуры Roto
- \* Открытие первого зарубежного филиала в Минске
- \* Открытие первого российского филиала в Самаре

**1997**

- \* Начало сотрудничества с КСТ-Софт и продаж программы «СуперОкна»



**1998**

- \* Начало сотрудничества с Институтом Тренинга из Санкт-Петербурга
- \* Переезд в новый офис на Котляковской ул., д. 6 (офис и склад в одной локации)
- \* Организация работы службы доставки



**1999**

- \* Запуск сайта www.tbm.ru
- \* Внедрена программа Favorit по подбору фурнитуры Siegenia

**2000**

- \* Разработана и запатентована технология производства окон Старт

**2001**

- \* Вывод на рынок продуктов под брендом Alustart
- \* Открытие деревообрабатывающего комбината в Бронницах



**2002**

- \* Выпущена программа «Навигатор ТБМ» для подбора оконных и дверных фурнитур
- \* Формулирование Миссии ценностей Компании ТБМ



**2003**

- \* Управление складом на основе WMS-Solvo
- \* Внедрение системы прогнозирования продаж
- \* Начало выхода корпоративного журнала «Планета ТБМ»
- \* Открытие первого офисно-логистического комплекса в Мытищах площадью 27000 м<sup>2</sup>

# ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ ТБМ

## II ДЕСЯТИЛЕТИЕ

### 2004

- \* Открытие совместного предприятия по производству подоконников moeller
- \* Введение системы мотивации сотрудников – награждение золотым знаком «За добросовестный труд»
- \* Открытие первого оффлайн розничного магазина ТБМ-Маркет (МКАД, ТЦ Молл)
- \* Организация системы транзитных поставок через Центральный склад

### 2005

- \* Открытие совместного предприятия по производству уплотнителей Deventer
- \* Открытие регионального распределительного центра в Ростове-на-Дону



### 2006

- \* Участие в создании ассоциации продавцов и производителей фурнитуры
- \* Открытие логистического центра в Новосибирске
- \* Открытие логистического центра в Варшаве



### 2007

- \* Внедрение программы работы с поставщиками ТБМ-Logicon
- \* Открытие логистического центра в Астане

### 2008

- \* Запуск системы электронной торговли ТБМ-Онлайн для B2B Клиентов
- \* Начало работы с Кайдзен институтом для внедрения принципов бережливого производства
- \* Начало работы ассоциации «Защитим Байкал вместе»

### 2009

- \* Запуск нескольких сайтов по рынкам (mebel, msm)
- \* Начало выхода журнала «Окно в ТБМ»
- \* Открытие Корпоративного университета ТБМ

### 2010

- \* Внедрение системы персонификации товарных запасов (ПТЗ)
- \* Внедрение системы Dedactor
- \* Создание системы управления складскими процессами на основе системы штрих-кодирования

### 2011

- \* Проведение первой в отрасли конференции по бережливым технологиям
- \* Открытие первого интернет-магазина ТБМ-Маркет
- \* Начало выпуска газеты «Кайдзен-вестник»
- \* Открытие испытательного центра Эксперион
- \* Введение системы предварительной сборки заказов Клиентов с целью сокращения сроков поставки
- \* Открытие представительства в Китае
- \* Создание аукционной площадки для выбора Поставщиков услуг

### 2012

- \* Запуск сайта www.tbmmarket.ru
- \* Запуск сайта отраслевой энциклопедии ВикиПро
- \* Старт благотворительной акции «Доброе окошко»



### 2013

- \* Формулирование новой редакции Миссии и ценностей Компании ТБМ



# ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ ТБМ

## III ДЕСЯТИЛЕТИЕ

### 2014

- \* Создание Участка нестандартных товаров (УНТ)
- \* Открытие собственной кориметрической лаборатории
- \* Открытие собственного офисно-логистического центра в Фаниполе (Минск)

### 2015

- \* Участие в создании ассоциации «Национальный оконный союз»
- \* Внедрение CRM-системы
- \* Проведение отраслевой конференции по бережливому производству с участием Герардо Аулингера
- \* Подготовка Ката Коучей ТБМ. Внедрение системы Ката Совершенствования
- \* Покупка контрольного пакета акций Компании VBH
- \* Начало работы производства фасадов «ТБМ-ЛЮКС»

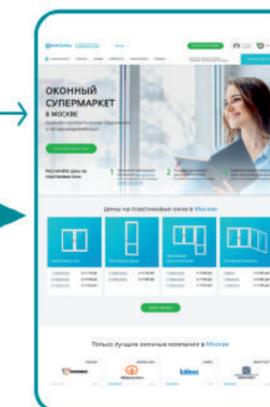


### 2016

- \* Внедрение системы 5С на складах Компании
- \* Запуск системы маршрутизации доставки с Центрального склада

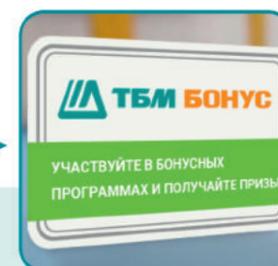
### 2017

- \* Запуск программы распродажи сверхнормативных запасов «Горячий понедельник»
- \* Запуск агрегатора заказа окон ОкнаТрейд
- \* Запуск программы автоматической поэтапной уценки сверхнормативных запасов по товарам, выводимым из торговой программы Компании
- \* Создание виртуального Склада централизованного хранения (СЦХ) для распределения товаров с нерегулярным спросом
- \* Введение системы применения дифференцированных наценок при отгрузке товара с Центрального склада
- \* Введение сервиса ПТЗ Клиентов
- \* Создание системы WMS с обственной разработки



### 2018

- \* Запуск бонусной программы для стимулирования клиентов GetBonus (ТБМ Бонус)
- \* Открытие логистического центра в Хабаровске



### 2019

- \* Введение системы этикетирования на каждую отгружаемую позицию
- \* Создание системы электронной интеграции с Клиентами (TBM connect)

### 2020

- \* Объединение Центрального и Московского логистических комплексов в Мытищах

### 2022

- \* Открытие Мебельного центра в Мытищах
- \* Запуск продаж через маркетплейсы: Yandex, Ozon, Wildberries



### 2023

- \* Начало перехода с КИС-Интегратор 1.0 на КИС-Интегратор 2.0

# СОДЕРЖАНИЕ

- 2** Технологическое развитие Компании ТБМ
- 10** Мы достигаем результата в команде  
Рейтинг дивизионов 2022
- 18** Довольный сотрудник = довольный клиент
- 22** Бережливый проект для «Любимой кухни»
- 27** Компания ТБМ на выставке MosBuild 2023
- 30** Интервью с Сергеем Петренко,  
победителем в номинации  
«За инициативность и креативность»



Стр. 22



Стр. 46

- 35** Мы создаем и укрепляем взаимное доверие – так звучит одна из ценностей Компании «ТБМ»
- 38** Мы обеспечиваем качество во всем: новая собственная торговая марка Colorain
- 43** «Мы заботимся о сохранении окружающей среды...»
- 46** Праздничное мероприятие с партнёрами, приуроченное к 30-летию ТБМ



Стр. 10



Стр. 35



# МЫ ДОСТИГАЕМ РЕЗУЛЬТАТА В КОМАНДЕ РЕЙТИНГ ДИВИЗИОНОВ 2022

*2 марта 2022 года в загородном отеле «Ареал» состоялась ежегодная торжественная церемония награждения лучших филиалов и дивизионов по итогам работы в 2022 году.*

*Коллеги со всех уголков страны с радостью посещают данное мероприятие, ведь это прекрасная возможность встретиться, обменяться опытом, поздравить победителей, почувствовать себя частью одной большой команды ТБМ.*

*Позади остался сложный и противоречивый год, который Компании ТБМ удалось пройти на высоком и профессиональном уровне. Совместными усилиями все сотрудники смогли подтвердить свои лидерские позиции и показать свою гибкость и готовность развиваться, несмотря на различные не всегда благоприятные обстоятельства.*



## **Лидерами 2022 в продуктовых направлениях стали:**

«Лидер по продвижению мебельных комплектующих» среди дивизионов: ТБМ-Север  
«Лидер по продвижению мебельной фурнитуры» среди филиалов: ТБМ-Пермь  
«Лидер по продвижению мебельных фасадов» среди филиалов: ТБМ-Тюмень

В этом году среди филиалов была дополнительная номинация по продвижению фасадов ТБМ-ЛЮКС, кроме диплома победители получили подарочный сертификат в магазин техники Эльдорадо.

Лидер по продаже фасадов ТБМ-ЛЮКС от 500 кв. м. ТБМ-ВОРОНЕЖ  
Лидер по продаже фасадов ТБМ-ЛЮКС от 200 до 499 кв. м. ТБМ-ТЮМЕНЬ  
Лидер по продаже фасадов ТБМ-ЛЮКС от 100 до 199 кв. м. ТБМ-НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ  
«Лидер по продвижению плитных материалов» среди филиалов: ТБМ-Санкт-Петербург  
«Лидер по продвижению столешниц» среди филиалов: ТБМ-Иркутск

## **Номинации в секторе ЛКМ и клеевых материалов**

«Лидер по продвижению комплектующих для деревянных конструкций» среди дивизионов: ТБМ-Сибирь  
«Лидер по продвижению фасадной краски» среди филиалов: ТБМ-Пермь и ТБМ-Ростов-на-Дону  
«Лидер по продвижению клеевых материалов» среди филиалов: ТБМ-Пенза  
«Лидер по продвижению комплектующих для деревянных дверей»: ТБМ-Воронеж  
«Лидер по продвижению оконной фурнитуры» среди дивизионов: ТБМ-Казахстан  
«Лидер по продвижению комплектующих для стеклопакетов» среди филиалов: ТБМ-Екатеринбург  
«Лидер по продвижению комплектующих для монтажа» среди дивизионов: ТБМ-Сибирь  
«Лидер по продвижению комплектующих для монтажа» среди филиалов: ТБМ-Благовещенск  
«Лидер по продвижению фурнитуры для ПВХ-дверей» среди филиалов: ТБМ-Пермь  
«Лидер по продвижению крепежа» среди филиалов: ТБМ-Калининград  
«Лидер по продвижению оконных ручек» среди филиалов: ТБМ-Пенза  
«Лидер по продвижению раздвижных систем» среди филиалов: ТБМ-Челябинск  
«Лидер по продвижению оконной фурнитуры Internika» среди филиалов: ТБМ-Новосибирск  
«Лидер по продвижению товарного направления детской безопасности в секторе ПВХ» среди филиалов: ТБМ-Благовещенск  
«Лидер по продвижению уплотнителей в секторе ПВХ» среди филиалов: ТБМ-Хабаровск  
«Лидер по продвижению подоконников Moeller» среди филиалов: ТБМ-Екатеринбург  
«Лидер по продвижению фурнитуры для окон» среди филиалов: ТБМ-Пенза и ТБМ-Алматы

#### Блок комплектующих для алюминиевых конструкций

«Лидер по продвижению комплектующих для алюминиевых конструкций» среди дивизионов: ТБМ-Казахстан  
 «Лидер по продвижению строительных алюминиевых систем ALUMARK» среди филиалов: ТБМ-Симферополь  
 «Лидер по продвижению комплектующих для алюминиевых окон и дверей» среди филиалов: ТБМ-Пятигорск  
 «Лидер по продвижению приточной вентиляции» среди филиалов: ТБМ-Киров и ТБМ-Благовещенск

#### По итогам 2022 были утверждены еще две спецноминации

«Лидер по подключению Клиентов к агрегатору ОкнаТрейд» среди филиалов: ТБМ-Саратов  
 «Лидер по привлечению новых Клиентов на комплектацию в ТБМ» среди филиалов: ТБМ-Алматы

#### Блок награждения по управленческим показателям

«Лидер по блоку «Финансы» среди дивизионов»: ТБМ-Сибирь  
 «Лидер по блоку «Финансы» среди филиалов»: ТБМ-Калининград  
 Звание «Лидер по логистике среди дивизионов»: ТБМ-Казахстан  
 «Лидер по логистике среди филиалов»: ТБМ-Алматы  
 «Лидер по продажам среди дивизионов»: ТБМ-Урал  
 «Лидер по продажам среди филиалов»: ТБМ-Калининград  
 «Самый эффективный интернет-магазин»: ТБМ-Москва  
 «Самый быстрорастущий розничный магазин»: ТБМ-Ярославль

Каждый год Корпоративный университет ТБМ проводит большую работу по оценке менеджеров по продажам на основании прослушивания телефонных звонков.

По итогам этой оценки были выбраны самые клиентоориентированные менеджеры и самые клиентоориентированные филиалы, сотрудники которых набрали наибольшее количество баллов по результатам оценки телефонных звонков.

Лидером по уровню сервиса по входящим телефонным звонкам стал филиал ТБМ-Иркутск.

**Самыми клиентоориентированными филиалами были признаны:** ТБМ-Ярославль, ТБМ-Иркутск, ТБМ-Пятигорск.



#### Самые клиентоориентированные сотрудники, набравшие максимальные баллы по результатам оценки телефонных звонков:

1. Жданова Елена Геннадьевна, ведущий офис-менеджер, ТБМ-Воронеж
2. Сулейманова Кристина Ринатовна, менеджер по продажам отдела розничных продаж, ТБМ-Иркутск
3. Литвинова Анна Геннадьевна, офис-менеджер, ТБМ-Иркутск
4. Хамитова Ангелина Геннадьевна, менеджер отдела розничных продаж, ТБМ-Волгоград
5. Нехорошева Ольга Филипповна, старший региональный менеджер по продажам, ТБМ-Киров
6. Мотовилов Евгений Анатольевич, менеджер по продажам отдела розничных продаж, ТБМ-Киров
7. Хабарова Ольга Леонидовна, офис-продукт менеджер, ТБМ-Тюмень
8. Семенова Олеся Владимировна, офис-менеджер, ТБМ-Ставрополь

#### И сотрудники, которые стабильно, из года в год, занимают верхние строчки рейтинга по клиентоориентированности:

Орехова Ольга Юрьевна, руководитель отдела розничных продаж, ТБМ-Воронеж;  
 Андришкин Сергей Валентинович, руководитель отдела розничных продаж, ТБМ-Пятигорск.

Также на церемонии отметили и поблагодарили одного из сотрудников за его инициативность и креативность, который проявляет высокую внутреннюю клиентоориентированность: Петренко Сергей Валерьевич, офис-продукт менеджер по мебельным комплектующим, ТБМ-Ставрополь.

Самого клиентоориентированного сотрудника выбирали коллеги из филиалов среди сотрудников Управляющей Компании.

#### Звания «Самых клиентоориентированных сотрудников УК» удостоились:

Юлия Биджева, директор департамента персонала;  
 Лариса Шарок, директор корпоративного университета;  
 Елена Рожкова, заместитель директора департамента персонала;  
 Мария Титова, ведущий менеджер по персоналу.



**Самым клиентоориентированным подразделением 2022 года стал Департамент персонала.**

«Лидер по управлению персоналом среди дивизионов»: ТБМ-Урал и ТБМ-Север.  
В номинации «Лидер по управлению персоналом среди филиалов» победителем стал ТБМ-Павлодар.

**Специальные номинации от департамента персонала. Номинация «Прорыв года»:**

Алексей Неборачек, директор филиала ТБМ-Пятигорск и Руслан Скерчук, директор филиала ТБМ-Новосибирск.

**Номинация «Самые вовлеченные и лояльные сотрудники»**

Оценивался филиал, имеющий наивысший уровень удовлетворенности и лояльности сотрудников по итогам оценки 2022 г. Руководитель этого филиала – Сергей Бешлиу, директор ТБМ-Сочи.

**И самым долгожданным блоком награждения стал финальный блок с лидерами года.**

В номинации «Лидер года среди филиалов» 3 место занял филиал ТБМ-Астана.

Второе место в этой же номинации – филиал ТБМ-Калининград. 1 место в номинации «Лидер года» среди филиалов занял ТБМ-Барнаул.

«Лидер года среди дивизионов». В 2022 году третье место занимает дивизион ТБМ-Казахстан.

Второе место в этой же номинации «Лидер года среди дивизионов» присуждается дивизиону ТБМ-Приволжье.

Победителем итогового годового рейтинга Компании ТБМ за 2022 год в номинации «Лидер года» стал дивизион ТБМ-Сибирь.



Сплоченность команды, позитивный настрой, энергичность – ребята приняли победу под бурные овации коллег!

Мы поздравляем победителей и желаем всем удачи в новых достижениях!



КОМПАНИЯ ТБМ  
НА МЕЖДУНАРОДНОЙ  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ  
ВЫСТАВКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ,  
ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ  
И ТЕХНОЛОГИЙ – ROSBUILD 2023

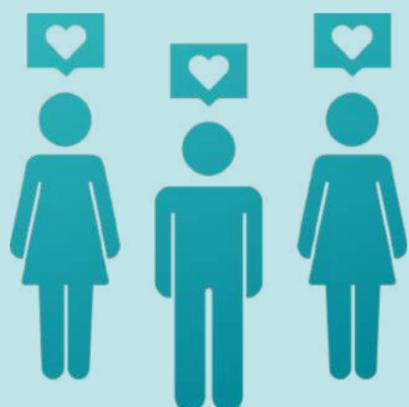
С 28 февраля по 3 марта в Москве прошла Международная выставка Rosbuild-2023, где компания ТБМ представила свои инновационные решения на базе алюминиевых систем Alumark. На стенде компании были представлены образцы, которые отличаются высоким уровнем комфорта и безопасности, что является важным аспектом в современном остеклении.



Одним из ключевых преимуществ комплексных решений на базе алюминиевой системы Alumark является их гибкость в проектировании светопрозрачных конструкций. Компания предложила образцы, обеспечивающие удаленный контроль доступа в помещения, защиту от взлома, быструю эвакуацию при пожаре, защиту детей от выпадения, вентиляцию при закрытых створках, дистанционное управление и системы дымоудаления. Эти решения позволяют создавать комфортные и безопасные условия проживания и работы для людей.

В рамках деловой программы выставки также прошла конференция «Малоэтажная Россия-2023», где эксперты строительной отрасли обсуждали актуальные вопросы малоэтажного домостроения. Одним из спикеров на конференции был руководитель департамента по проектной работе компании ТБМ – Мякоткин Артем Аркадьевич. В своем выступлении он поделился опытом и кейсами эффективных решений для светопрозрачных конструкций. Это позволило участникам конференции получить ценные знания и информацию о последних тенденциях в области остекления и строительства.

# ДОВОЛЬНЫЙ СОТРУДНИК = ДОВОЛЬНЫЙ КЛИЕНТ



*У каждого из нас есть свои цели, интересы, ценности, свой жизненный путь, свое прошлое и будущее. Но в настоящем всех нас связывает то, что мы – сотрудники Компании ТБМ.*

*Наша компания – это один большой живой организм, успешная жизнедеятельность которого зависит от работы каждого.*

*Мы ценим и уважаем личность каждого сотрудника – так звучит одна из ценностей Компании. Сотрудникам важно знать, что их ценят – как за профессиональные достижения, так и за личные качества.*

*Признание достижений действительно окупает себя, повышает производительность до 50% и общую эффективность бизнеса на 20%. Профессиональный мотивированный персонал – залог высококлассного обслуживания клиентов. Редакция Планеты ТБМ встретила с Юлией Биджевой, директором департамента персонала, и пообщалась, о том, почему важно поддерживать уровень удовлетворенности персонала и как в Компании выстроена система лояльности.*

**- Юлия, расскажите, пожалуйста, почему на ваш взгляд важно поддерживать уровень лояльности сотрудников?**

Лояльность сотрудников – это поддержка политики компании, гордость за нее. Лояльность персонала не менее важна, чем лояльность Клиентов. Здесь действует формула: довольный сотрудник = довольный Клиент. Лояльный персонал работает с самоотдачей, инициативен, нацелен на достижение общих целей, развитие рабочих процессов и самой Компании, что положительно сказывается и на Клиентах Компании. Счастливые и довольные сотрудники делают счастливыми и довольными Клиентов – это и есть залог выживаемости компании.



**- Какие основные проблемы решает грамотно выстроенная политика лояльности?**

Во-первых, это прежде всего забота Компании о сотрудниках. Сейчас мы активно включаем дополнительные программы поддержания здоровья – как физического, так и психологического, а также поддержку сотрудников в трудных жизненных ситуациях. Во-вторых, лояльность повышает вовлеченность персонала, то есть сотрудник старается лучше выполнять свою работу, достигать больших результатов, что приводит к росту производительности. В-третьих, это инструмент привлечения и сохранения персонала, что с учетом текущей ситуации является существенным фактором сохранения преимуществ Компании на рынке.

**- Как выстроена система лояльности в ТБМ? Какие программы существуют? Насколько предложенные программы пользуются популярностью у сотрудников?**

В ТБМ система лояльности выстроена программами обязательного социального пакета, которые описаны в нормативе № 2, а также дополнительным социальным пакетом. Обязательный социальный пакет предполагает, что программа доступна для сотрудников всех подразделений и решения по льготам, которые туда входят, определяются на уровне генерального директора. Сюда входят: добровольное медицинское страхование, выплаты на день рождения и юбилей сотрудника, материальная помощь при рождении детей, страхование от несчастных случаев определенных категорий сотрудников, обеспечение питания и пр. В прошлом году мы добавили возможность компенсации за покупку годового абонемента в фитнес-клуб/бассейн. Мы даже не ожидали, насколько востребована эта услуга будет среди наших сотрудников. В 2023 году рост составил более чем в 2 раза (в 2022 году спорт компенсировали 8 % сотрудников, в 2023 году – 19 %). Также в этом году был запущен пилотный проект по заключению договоров напрямую с ЛПУ (альтернатива ДМС) – Москва и Ярославль, то есть сотрудник может выбрать любую клинику, заключить годовой контракт и получить компенсацию от Компании. Услуга оказалась востребована, т. к. ей воспользовалось 33 человека. В 2024 году эта опция будет доступна для всех сотрудников Компании.

**- Я слышала о том, что не так давно были введены welcome-наборы для новых сотрудников? Что они в себя включают?**

Welcome-наборы предназначены для новых сотрудников. Они являются элементом адаптации сотрудника и символом того, что сотрудник стал членом нашей команды. В него входит блокнот, ручка, чашка с символикой ТБМ. Думаю, всегда приятно в первый рабочий день получить подарок.



**- Расскажите, пожалуйста, подробнее о золотых значках ТБМ, кому они предназначаются, какие критерии, сколько человек в этом году получат награду?**

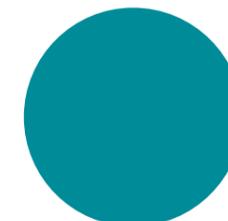
Почетный знак ТБМ является высшей формой поощрения за выдающиеся результаты в работе и внесение личного вклада в развитие Компании. Им могут быть награждены сотрудники, отработавшие не менее 5 лет. Кандидатов на золотой знак представляет руководитель исходя из результатов сотрудника, его деловой репутации, авторитета среди сотрудников и Клиентов компании, а также лояльности. Решение принимает генеральный директор на основании утвержденных квот по количеству. В этом году золотой знак получают 142 сотрудника.

**- Какая из программ, на ваш взгляд, самая эффективная, почему?**

Как говорит Виктор Феликсович, качество всегда определяет Клиент. В данном случае нашим Клиентом является сотрудник. Для каждого интересна своя программа – кому-то ДМС, кому-то спорт, кто-то хочет больше корпоративных мероприятий. Наша задача – охватить как можно больше потребностей нашего персонала, чтобы каждый мог выбрать для себя то, что ему сейчас важно. Поэтому мы планируем на будущее расширить возможности не только обязательного социального пакета, но и дополнительного.

**- Есть ли какие-то новые проекты по программам лояльности, если да, то какие?**

Да, в планах такие проекты есть. Сейчас у нас работает группа по итогам оценки удовлетворенности, которая уже внесла ряд предложений. К сожалению, пока не могу озвучить, так как любая идея должна быть одобрена руководством, утверждена и подкреплена соответствующим бюджетом. Также открыт проект, связанный с привлечением и удержанием персонала, где разрабатывается комплекс инструментов для повышения лояльности сотрудников.





◀ **Михаил Кудрявцев**, соучредитель компании «Любимая Кухня» (г. Екатеринбург)



## БЕРЕЖЛИВЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ «ЛЮБИМОЙ КУХНИ»

*В 2019 году руководство дивизиона ТБМ-Урал и филиала г. Екатеринбург приняли решение о развитии взаимоотношений с мебельными компаниями, предоставляя им услуги по проведению проектов по бережливому производству. Одной из компаний Клиентов, кому была предложена данная услуга стала компания «Любимая Кухня». Собственники «Любимой Кухни» после презентации оценили потенциал и возможности развития своего производства и приняли решение о необходимости проведения проекта. Каких результатов удалось добиться, рассказывают Владислав Кравчук, кайдзен-менеджер ТБМ-Казахстан, и Михаил Кудрявцев, соучредитель компании «Любимая Кухня» (г. Екатеринбург).*



▲ Кайдзен менеджер **Владислав Кравчук** (второй слева) с сотрудниками «Любимой Кухни»

### **Владислав Кравчук**

Меня пригласили в командировку в г. Екатеринбург для проведения презентаций и предложения проектов по бережливому производству для Клиентов. И уже в 2019 году мы организовали нашу первую кайдзен-сессию с «Любимой Кухней» в цехе фасадов, а также провели аудит всего производства для выявления потенциала развития.

После того, как был получен положительный эффект от перестройки процессов в цехе фасадов, мы приступили к следующему этапу и провели следующую сессию в цехе корпусов. Этот проект мы проводили в 2020 году, поэтому из-за пандемических ограничений нам пришлось работать удаленно, по видеосвязи. Конечно, это несколько усложнило работу, но, несмотря на все препятствия, сессия также показала хорошие результаты, и в 2022 году мы вышли на внедрение системы 5С на всем производстве.

### **Михаил Кудрявцев**

Не могу сказать, что к моменту проведения бережливого проекта мы видели какие-либо серьезные проблемы на производстве, просто, когда ученик ищет учителя – он приходит!

Мы были вдохновлены идеями кайдзен, о которых читали в книжках, но самостоятельно не решались проводить таких глобальных проектов, затрагивающих все производственные процессы. Но после первой беседы с консультантом из ТБМ мы почувствовали, что многому можем научиться у ребят, и что они могут нам помочь на практике!

Пришло чувство: «Надо брать, мы на все согласны!»



- ввели подготовку заданий на участок пиления;
- проработали и внедрили, так называемые, сеты: это почасовые выравнивающие порции заказов которые необходимо делать на всех участках в один определённый промежуток времени – рабочий час. Тем самым получили выравнивание потока движения деталей между производственными участками;
- много было сделано работ по 5С. Навели порядок на рабочих местах, создали стандарты и инструкции.

Сразу после сессии – в течение трёх месяцев – удалось добиться повышения производительности труда на 40 % в одном из цехов. Далее мы продолжили увеличивать этот показатель. Появилось понимание, почему межоперационные запасы – признак слабости или узкого места участка, и существенно сократили их, добившись увеличения производительности труда в первую очередь именно на таких участках.

Изменили логистику движения заказов и деталей - получили порядок на рабочих местах и стандарты работы.

**Владислав Кравчук**

Главное, к чему мы стремились в большинстве сессий – это выстраивание поточности производства, сокращение запасов незавершенного производства и выравнивание нагрузки. Рассчитав нагрузку на каждом участке, обозначив время такта, а также изменив компоновку оборудования и устранив межоперационные запасы, мы смогли наглядными примерами улучшений сменить парадигму мышления персонала и перевести процессы от метода партий и очередей к поточному производству.

**Михаил Кудрявцев**

Важным результатом также считаю осознание, что работать на производстве необходимо прежде всего с цифрами и планами, отслеживать результаты и их отклонения от плана. Не все и всегда бывает гладко, случается, что и трясет нас серьезно, но цель ясна, и с ней проще идти по пути постоянных каждодневных улучшений.

**Владислав Кравчук**

Безусловно, кайдзен-менеджеры Компании ТБМ обладают методикой внедрения бережливых проектов и при наличии сложностей на производстве всегда готовы помочь нашим Клиентам в совершенствовании их процессов.

Однако самым сложным этапом при внедрении кайдзен-проектов является не применение той или иной методики, а смена мышления персонала, отвечающего за производственные процессы. Тут важно иметь поддержку руководства, его доверие и его ответственность как гарантию успешного результата.

Если же говорить о конкретных этапах проведенного проекта в «Любимой Кухне», то можно выделить следующие шаги: в первую очередь мы обратили внимание на наличие запасов незавершенного производства перед обрабатываемыми участками. Наличие таких запасов означает несбалансированность мощности участков и нагрузки, выдаваемой в производство. Поэтому необходимо выявить причины такой несбалансированности и неравномерности, определить критерии измерения улучшений и наметить план изменения этой ситуации с целью приведения ее к сбалансированному и равномерному состоянию.

**Михаил Кудрявцев**

Было проведено несколько сессий по разным направлениям деятельности, я могу обозначить этапы широкими мазками:

- была проведена перестановка оборудования;
- убрали производственные петли;
- взяли дополнительный персонал на вспомогательные работы, разгрузив основной персонал, выполняющий работы, связанные с добавочной стоимостью;





# КОМПАНИЯ ТБМ НА ВЫСТАВКЕ MOSBUILD 2023



С 29 марта по 1 апреля прошла 29-я международная выставка MosBuild. Производители и поставщики строительных и отделочных материалов, руководители оптовых и розничных компаний, а также специалисты рынка собрались на выставке, чтобы обсудить актуальные проблемы индустрии, поделиться разработками, новыми коллекциями материалов и задать актуальные тенденции на предстоящий год.

Специалисты ТБМ совместно с сотрудниками компании AGT представили актуальные коллекции плитных материалов AGT, а также стеновые профили для декорирования и зонирования пространства.

Сотрудники ТБМ  
и представители AGT  
на выставке  
MosBuild 2023





▲ Не просто бизнес-партнеры, а друзья!

▼ Посетители MosVuil 2023 увидели новые декоры мебельных панелей и стеновых профилей AGT





“  
Друзья  
поддерживают  
инициативу под  
локти, а соперник  
бьет ее по рукам

Красовский В.



## ИНТЕРВЬЮ С СЕРГЕЕМ ПЕТРЕНКО, ПОБЕДИТЕЛЕМ В НОМИНАЦИИ «ЗА ИНИЦИАТИВНОСТЬ И КРЕАТИВНОСТЬ»

*В компаниях, где ценятся инициативность и активность сотрудников, люди работают более эффективно и заинтересованы в достижении положительных результатов. Такие компании легко привлекают и удерживают лучших сотрудников. Исследования подтверждают, что проактивные сотрудники, по сравнению с пассивными коллегами, достигают более высоких результатов, вносят более значительный вклад и предлагают больше инноваций.*

*Редакция Журнала Планета ТБМ пообщалась с Сергеем Петренко, коллегой из Ставрополя, чью жизненную позицию можно назвать активной. По итогам прошлого года Сергей стал победителем в номинации за инициативность и креативность.*

*Сергей, по итогам 2022 вы были награждены в специальной номинации от Корпоративного университета за инициативность и креативность, а также высокую внутреннюю клиентоориентированность. Расскажите, пожалуйста, подробнее о вашем хобби, которое вы так активно используете в своей работе.*



*Я всегда был творческим человеком. Давно еще в студенчестве писал электронную музыку и выпускался на лейблах, выступал на площадках как Dj. Музыка, кстати, можно послушать, она еще сохранилась на одном из сайтов, где я публиковался. Затем наступил новый период в жизни, появились другие обязательства, свободного времени стало значительно меньше и, к сожалению, на творчество времени не осталось.*

*А вновь открылся я здесь, в компании ТБМ. Выполняя свою ежедневную работу, я стал приходить к мысли, что к некоторым продуктам торговой программы отличным дополнительным бонусом для клиента были бы видеоролики, 2д и 3д анимации. Так я открыл для себя мир моушн-дизайна, digital-дизайна, дизайна по звуку (музыка).*

*В современном мире человек, который может сделать рекламный ролик с нуля, используя вышеперечисленные навыки, называется диджиталист. Моим новым увлечением стало создание 2D, 3D анимации, рекламных продуктов, текста для отображения на экранах современных устройств: компьютеров, смартфонов, планшетов.*

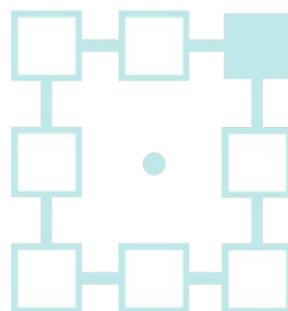
*Два года назад я на своем стареньком компьютере скачал бесплатную программу для видеомонтажа. И попробовал монтировать простые видеоролики из личного архива. Изучая данную простенькую программу для монтажа, я пришел к мысли, что мне этого мало, хотелось делать что-то из разряда: «Ух-ты!». Начал углубляться в моушн-дизайн: чем дышат, что делают.*

Установил определенный софт для 2D анимации и понял, что мой компьютер умрет, прежде чем хоть что-то сможет сделать из анимации. С большим трудом я сделал первую текстовую анимацию логотипа FIRMAX и название ящика SLIM LINE, показал его коллегам и руководству, на что получил положительную обратную связь. И... меня это зацепило, появился азарт.

Я выбросил старый компьютер, купил новый, по неопытности, правда, допустил ошибку и поставил слабый модуль, который играл одну из главных ролей в сборке ПК, это видеокарта. Но даже с данной видеокартой я уже мог учиться. Все курсы для себя я открывал на бесплатных платформах: YouTube, Рутуб, ВК, знакомился в тематических с дизайнерами, задавал им вопросы. Установил определенный софт для создания 3D и 2D анимации, пост-обработки, цвет-кора и т. д.

Вечерами после работы я садился в кресло и смотрел ролики, анимацию на творческих платформах, таких как Pinterest, Instagram (социальная сеть запрещена на территории РФ), и на просторах интернета. Многие идеи подсматривал у иностранных мастеров. Таких как Dore Motions (Индия), VideoSmile (Россия), Greyscalegorilla (США) и многих других крутых школ по обучению в сфере моушн-дизайна.

Когда у меня стало что-то получаться, я стал отслеживать подобные ролики у крупных компаний банковского сектора и других, в таких где работают целые команды по моушн-дизайну и рекламе. И я подумал, что было бы интересно внедрить нечто подобное и в ТБМ. Это было начало интеграции моего хобби в работу. Хочется выразить благодарность моей коллеге по мебельному направлению, Чукановой Татьяной, на тот момент она одна из первых, кто поддержал меня. Изначально мы вели страничку Instagram (социальная сеть, запрещенная на территории РФ), выкладывали там ролики, получали положительный отклик от наших клиентов. Ведь они стали узнавать о нашем продукте уже не просто в статичном изображении, но и в динамичном, подвижном, анимированном.



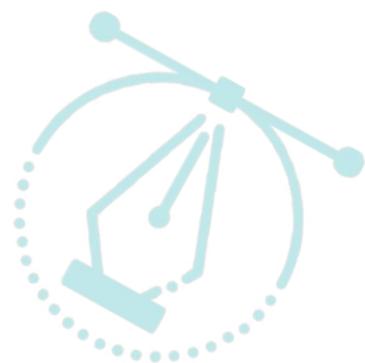
В конце 2021 года я сделал свой первый полноценный ролик для проекта «Кухни люкс». Поделился роликом в общей группе МК (мебельные комплектующие), его заметило руководство филиала, Дивизиона и Холдинга, я получил положительный отклик от руководства компании. Соответственно это еще больше замотивировало меня показывать и рассказывать о мебельных продуктах компании ТБМ клиентам. А также рассказывать о самой Компании ТБМ, о ее ценностях, и том, как классно быть частью нашей команды.

После блокировки Instagram (социальная сеть, запрещенная на территории РФ) мы стали исследовать новые возможности продвижения наших продуктов. Отлично сработали статусы в whats app, telegram: клиенты смотрят и часто реагируют на такие обновления, им нравится креатив. Мы получаем отзывы, что это круто, да и стоит отметить, что такой подачи у нас в Ставрополе больше никто не делает у конкурентов, мы были первые. Это помогало и помогает показывать наш продукт и продавать его, сопутствующе описывая преимущества или акцию, когда мы выставляем очередной ролик для показа клиентам. Моушн-дизайн показывает компанию уже с другой стороны, он придает ей современный вид, стиль и новый формат показать себя клиенту.

При создании роликов меня поддерживала моя мебельная команда, коллеги в офисе, ребята Южного Дивизиона, руководство, а после того, как об этом узнали и другие филиалы, поддержка стала проявляться и от коллег издалека. За что я им всем очень признателен, без такой поддержки мне было бы трудно раскрываться в творческом плане. Трудности заключались только во времени рендеринга, так как анимация состоит из поккадровой системы отображения видеоматериала, время на 1 кадр могло варьироваться от 1 до 5 минут и сцена всего в 3 секунды могла рендериться (создаваться) у меня от 12 до 20 часов. Это не считая времени на создание сценария, моделей, текстур и т. д.

Не так давно меня наградили подарочным сертификатом в ТБМ, и я смог осуществить свою мечту: обновил себе видеокарту, предварительно усилил мощность рабочего ПК. И теперь время рендеринга уменьшилось кардинально от 6 до 30 секунд на кадр, в зависимости от сцены. Что позволит создавать анимированные сцены быстрее, но новое оборудование требует и новых умений, чем собственно сейчас я и занимаюсь, изучаю его. Оттачиваю инструмент дизайнера, «насмотренность», штурмую новинки в подаче видеоматериала, новые фишки в анимации, все самое свежее и современное.

Идей у меня много, такому творчеству нет предела, и я планирую осуществлять их в еще более крутом формате и представлять нашу компанию среди конкурентов более современной и стильной на рынке! В Компании ТБМ более 18 000 товаров, думаю есть поле для того, чтобы разгуляться. Хочу по максимуму раскрутить бренд FIRMAX: ящики, петли, наполнение, профиль, плиты, столешницы, крепеж. У нас очень много интересных продуктов, которые я хочу оживить и показать. Думаю, все впереди. К стати, с моим творчеством можно ознакомиться в группе Вконтакте, буду рад новым подписчикам.





## МЫ СОЗДАЕМ И УКРЕПЛЯЕМ ВЗАИМНОЕ ДОВЕРИЕ – ТАК ЗВУЧИТ ОДНА ИЗ ЦЕННОСТЕЙ КОМПАНИИ «ТБМ»



*Она свидетельствует о том, какое большое значение Компания придает доверию как фундаментальной основе бизнеса.*

*Мы убеждены, что уважительные и доверительные отношения между партнерами – залог успешной работы и эффективного сотрудничества. Для того, чтобы развивать эту составляющую бизнеса, сотрудники компании на регулярной основе организуют бизнес-встречи с ключевыми поставщиками.*

*Одна из таких встреч в этом году была совмещена с крупнейшим международным профильным событием – China International Furniture Fair. После затяжного двухлетнего перерыва мероприятие имело колоссальный успех и абсолютный рекорд по посещаемости и вовлеченности участников.*



Программа поездки включила в себя не только посещение China International Furniture Fair, но и выезды на производственные площадки для переговоров со стратегическими партнерами ТБМ.

Наши коллеги посетили ряд современных производств, детально ознакомились с масштабностью и технологичностью выстроенных на них процессов. А также встретились за круглым столом с партнёрами, где с обсудили дальнейшие пути сотрудничества и развития взаимных торговых отношений.



Сотрудники Компании ТБМ вошли в число 166 регионов и стран мира, посетивших China International Furniture Fair.

Крупнейшие Китайские и международные бренды представили передовые и инновационные решения для обеспечения качества и оптимизации производственных процессов.

Гостям мероприятия были продемонстрированы широкий выбор готовых решений для мебельных производителей, оборудование для офиса и коммерческих и общественных учреждений, новейшие технологии, современное оборудование, сырье и компоненты для деревообрабатывающей и мебельной промышленности.



Со слов коллег, рабочая поездка прошла максимально насыщенно и успешно. За небольшой промежуток времени они окунулись в мир технологического прогресса и современных возможностей мебельной индустрии. Посетили ключевое событие отрасли и закрыли ряд деловых вопросов с партнёрами.



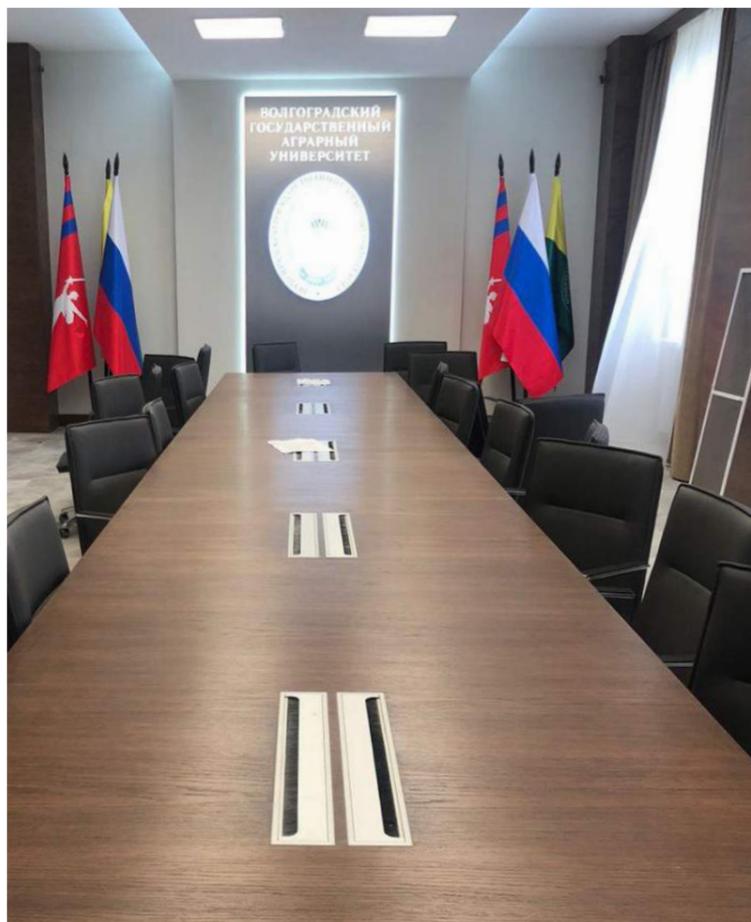
# МЫ ОБЕСПЕЧИВАЕМ КАЧЕСТВО ВО ВСЕМ: **НОВАЯ СОБСТВЕННАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА COLORAIN**

*В прошлом году Компания ТБМ предложила своим Клиентам новую линейку ЛКМ под собственным торговым брендом Colorain. О том, для кого создавался данный продукт, насколько актуален в текущей рыночной ситуации и как показал себя с момента старта продаж, редакции журнала Планета ТБМ рассказал Евгений Севастьянов, продукт-менеджер Департамента комплектующих для мебели и деревянных конструкций.*



**- Евгений, как сейчас обстоит ситуация на рынке ЛКМ, на сколько новый продукт в тренде и актуален?**

Сейчас вообще в тренде натуральные масла, клиент делает выбор в их пользу, поскольку этот материал без пленки, а все пленочные материалы рано или поздно начинают шелушиться. Плюс к этому ремонт проблематичный, трудозатратный и дорогостоящий, в отличие от масла. Каждый потребитель имеет свои предпочтения в выборе продукции той или иной торговой марки. Но почему-то большинство все-таки считает, что отечественной продукции еще далеко до качества импортных аналогов, и расставляет приоритеты в пользу последних, что на мой взгляд – неправильно. Все зарубежные производители или ушли с рынка РФ, или стоят 3–4 тыс за литр. Однако в последнее время на российском рынке появилось достаточно много известных и не очень отечественных производителей, которые уверенно завоевывают рынок лакокрасочных материалов. ЛКМ Colorain можно смело отнести к последним: цена масла ниже, а по качеству ничем не уступают.



▲ Масло для столешницы Colorain



**- На кого в большей степени ориентированы ЛКМ Colorain? С момента ввода в торговую программу как себя показали, что говорят клиенты?**

Продукт ориентирован на все группы, от конечного покупателя, до дилеров и переработчиков. Продукт показал себя превосходно, большая линейка ассортимента масел, под любые задачи. Для наружных, внутренних работ, для террас и полов, для мебели и лестниц, для саун и бань, для столешниц и посуды и др. Если говорить об обратной связи, то прост в использовании, 100 % экологичен, не пахнет растворителями, в соотношении цена-качество доступен.

Клиенты довольны продуктом, главное правильно определиться именно с той линейкой ЛКМ, которая подойдет. Для того, чтобы ожидания соответствовали реальности, рекомендую ознакомиться со статьей по правильному подбору масла. Мы специально готовили ее для профильного портала Forum House, чтобы облегчить процесс выбора.

**Какие планы по дальнейшему развитию данного товарного направления?**

В планах расширение ассортимента по специальным маслам: тунговое масло (подходит для постоянного контакта с водой: купели, бассейны и др.), масло для торцов, растворитель для масла, специальный шампунь для фасадов для ухода за поверхностью.

Еще среди приоритетных целей ввод в торговую программу палитру цветного масла для филиалов ТБМ, где нет колеровочного оборудования.



▼ Статья по подбору масел на ForumHouse





## «Мы заботимся о сохранении окружающей среды» –

*под эгидой этой корпоративной ценности прошел последний месяц весны. Весь май в главном офисе Компании ТБМ, а также ее филиалах по всей России проводились мероприятия по озеленению прилегающих территорий. Предлагаем вашему вниманию пресс-релиз прошедших экологических акций ЭКО-ТБМ.*

Коллеги из г. Мытищи приняли участие в эколого-патриотической акции «Лес Победы». Сотни жителей Мытищ вышли в парки и скверы, чтобы посадить деревья и кустарники в память о погибших во время Великой Отечественной войны. Это эколого-патриотическое мероприятие проводится в Подмоскowie по инициативе губернатора с 2013 года.

Сотрудники ТБМ, участвовавшие в акции, отметили, что важность таких мероприятий трудно недооценить. В первую очередь, это патриотическое воспитание подрастающего поколения, именно поэтому многие пришли с семьями. Своим примером они показали детям, как важно помнить о подвигах их предков, хранить эти воспоминания и передавать новым поколениям. А также вторая сторона акции – экологическая, озеленение города и привитие бережного отношения к окружающей среде. Каждый из нас может внести свой вклад в окружающую среду, проявить заботу о Планете, сделать наш мир привлекательнее и приятнее для жизни.



◀ Посадка деревьев в Мытищах



▲ Высадка Аллеи ТБМ в офисно-логистическом центре (г. Мытищи)



Дружная команда Дивизиона Урал и филиала Екатеринбург приняла активное участие в озеленении территории рядом с Центром Детского Творчества в г. Березовский. Транспортная загруженность городов сильно сказывается на качестве воздуха, поэтому вопрос озеленения стоит достаточно остро.

Общими усилиями команды ТБМ возле ЦДТ были высажены кусты Сирени венгерской, которая уже следующей весной будет радовать пышным цветением юных посетителей Центра Творчества.

▼ Дружный коллектив ТБМ-Челябинск озеленил прилегающую к офису территорию



Солнечным майским утром порядка 27 сотрудников из различных подразделений вышли на посадку, экипировавшись перчатками, лопатами и черноземом. Поддержали инициативу и первые лица ТБМ: учредитель группы компаний ТБМ – Виктор Феликсович Тренёв и генеральный директор ООО ТБМ – Виталий Николаевич Витер. На пустынном пригорке на территории Компании ТБМ общими усилиями сотрудников теперь зеленеет 30 туй. Помимо этого, для благоустройства территории были высажены кусты спиреи и можжевельника.

Все участники получили заряд бодрости, положительные эмоции и удовольствие от совместной работы!



Дружный коллектив ТБМ-Челябинск озеленил прилегающую к офису территорию хвойными посадками. 31 мая на территории Компании были высажены голубые ели и можжевельник.

Данные растения выбрали неслучайно: они хорошо приживаются в Уральском климате и быстро растут. Теперь круглый год не теряющие своей окраски деревья будут радовать клиентов и сотрудников компании.

# МЫ ДОСТИГАЕМ РЕЗУЛЬТАТА В КОМАНДЕ



# ДЕНЬ ПОСТАВЩИКА

*Праздничное мероприятие с партнерами, приуроченное к 30-летию ТБМ*



*В первый день лета Компания ТБМ организовала ежегодную встречу с ключевыми партнерами компании, которую в силу эпидемиологической и политической ситуации не удавалось провести три последние года.*

*В этот раз встреча отличалась форматом, ведь она стала приуроченной к праздничной дате: 30-летию ТБМ. Более 100 участников и 50 компаний приняли участие в праздничном мероприятии.*

*Программа этого года состояла из двух блоков: спортивная часть, проходившая на регатах в яхт-клубе и поздравительная программа в ресторане на Северном речном вокзале в Москве.*



Легкий ветер и пробивающееся из-за облаков солнце, развивающиеся паруса и дружные команды: регата способна объединить и сплотить в единое целое самую различную аудиторию. Все участники спортивного соревнования получили заряд незабываемых эмоций и впечатлений, став на несколько часов настоящими покорителями водной стихии. Интрига результатов речной гонки сохранилась до праздничного банкета, на который гости проследовали после заплыва.



**Sebastian Lehmann,  
Dr. Hahn GmbH**

*Все было замечательно, душевно. Большая радость увидеться со всеми сотрудниками ТБМ и партнерами других компании. Регата тоже очень понравилась!*

◀ Партнеры из компании «Родники-Литье»



Поздравление от поставщиков из сектора алюминиевых конструкций: компании МАК и компании АЛТЕК

**ООО «ПЛАСТ-ЭКО»**

*Потрясающе! Юбилей, так юбилей! Отлично организованное и проведенное мероприятие! Необычное место проведения и формат мероприятия. Долгого плавания кораблю «ТБМ», здоровья его капитану Виктору Феликсовичу!*

Лаундж-зона ресторана Mooring на набережной Москвы-реки приветственно встретила гостей мероприятия, где они смогли перевести дух, обменяться впечатлениями и пообщаться перед праздничным банкетом в ресторане.



На правах рекламы



▲ Представители совместного производства ООО «ДЕВЕРТЕР-Рус»

**Никифорова Татьяна  
ООО «Суртеко»**

*Большое спасибо за бережное и внимательное отношение к своим партнёрам, поставщикам! Понравилась тёплая, душевная обстановка, возможность почувствовать себя частью большой сплочённой команды ТБМ. Было приятно провести с вами вечер!*



▲ Компания MASO желает ТБМ добиваться космических успехов!

**Tutti Hardware, Maggie King**

*Для нас большая честь участвовать в праздновании 30-летия ТБМ. В то же время для нас большая честь быть стратегическим партнером ТБМ. Во время мероприятия 1 июня нам было очень тепло и приятно: ТБМ уважает и ценит всех партнеров.*

*Мы очень благодарны за это мероприятие! Большое спасибо Виталию, Анатолию, Андрею, Наде, Марату и Юлии за заботу о нас.*

*Вся поездка очень понравилась!*

Любые достижения – это всегда результат совместных усилий команды. Вот уже 30 лет Компания ТБМ энергично развивается и ставит новые рекорды в отрасли, что было бы невозможно без продуктивного сотрудничества с партнерами. Именно такими словами открыл мероприятие учредитель группы компаний ТБМ – Виктор Феликсович Тренев. Он поблагодарил всех за многолетнее сотрудничество, доверие и возможность совместного развития на протяжении длительного времени.





Виталий Витер, генеральный директор ООО ТБМ, обращаясь к гостям мероприятия, отметил, что юбилейный год ТБМ стал годом ценностей, основных принципов, на которых Компания строит свой бизнес.

Создание и укрепление взаимного доверия, постоянное развитие и обеспечение качества во всем, честные и открытые бизнес-постулаты, которые были взяты за основу и которыми руководствуется каждый сотрудник.

**Рецеп Erdogan, Kayalar Kimya**

*Я был очарован гостеприимством. Все были скорее друзьями, чем деловыми партнерами. Спасибо всем, кто приложил усилия, чтобы собрать нас вместе!*

Все реализованные проекты, от коммерческих до благотворительных – это работа слаженной команды ТБМ и ее партнеров. Он поблагодарил каждого за доверие и поддержку в любых экономико-политических условиях.



▲ Компания Рото – один из первых партнеров Компании ТБМ



▲ Команды победителей регаты

В свою очередь партнеры поздравляли руководство компании с 30-летием, делились историями, которых за многолетний опыт совместной работы накопилось немало, и дарили памятные подарки в честь юбилея ТБМ.

Наши партнеры не перестают удивлять нас из года в год: космический спутник, как символ стремления к новым открытиям и достижениям, оригинальный выпуск газеты Известия, датированной 5 июля 1993 года, как символ памяти ко дню образования Компании, шахматы, выполненные из натурального камня, для принятия взвешенных и стратегических решений. Каждый из подарков – это часть истории ТБМ и ее партнеров, памятные подарки, которые обязательно займут почетное место в музее ТБМ и будут радовать гостей компании.



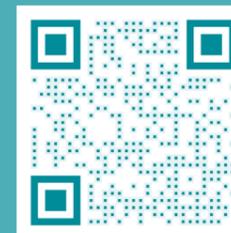
Зажигательные песни в исполнении обворожительной кавер-группы, приятная атмосфера и яркие эмоции гостей сделали этот вечер незабываемым. Компания ТБМ благодарит всех участников мероприятия и надеется на дальнейшее сохранение дружеских и партнерских взаимоотношений!



Программа лояльности  
для Клиентов ТБМ

# GETBONUS

Открой мир бонусов ТБМ  
[www.getbonus.online](http://www.getbonus.online)



# Большой вклад в подготовку этого номера внесли:

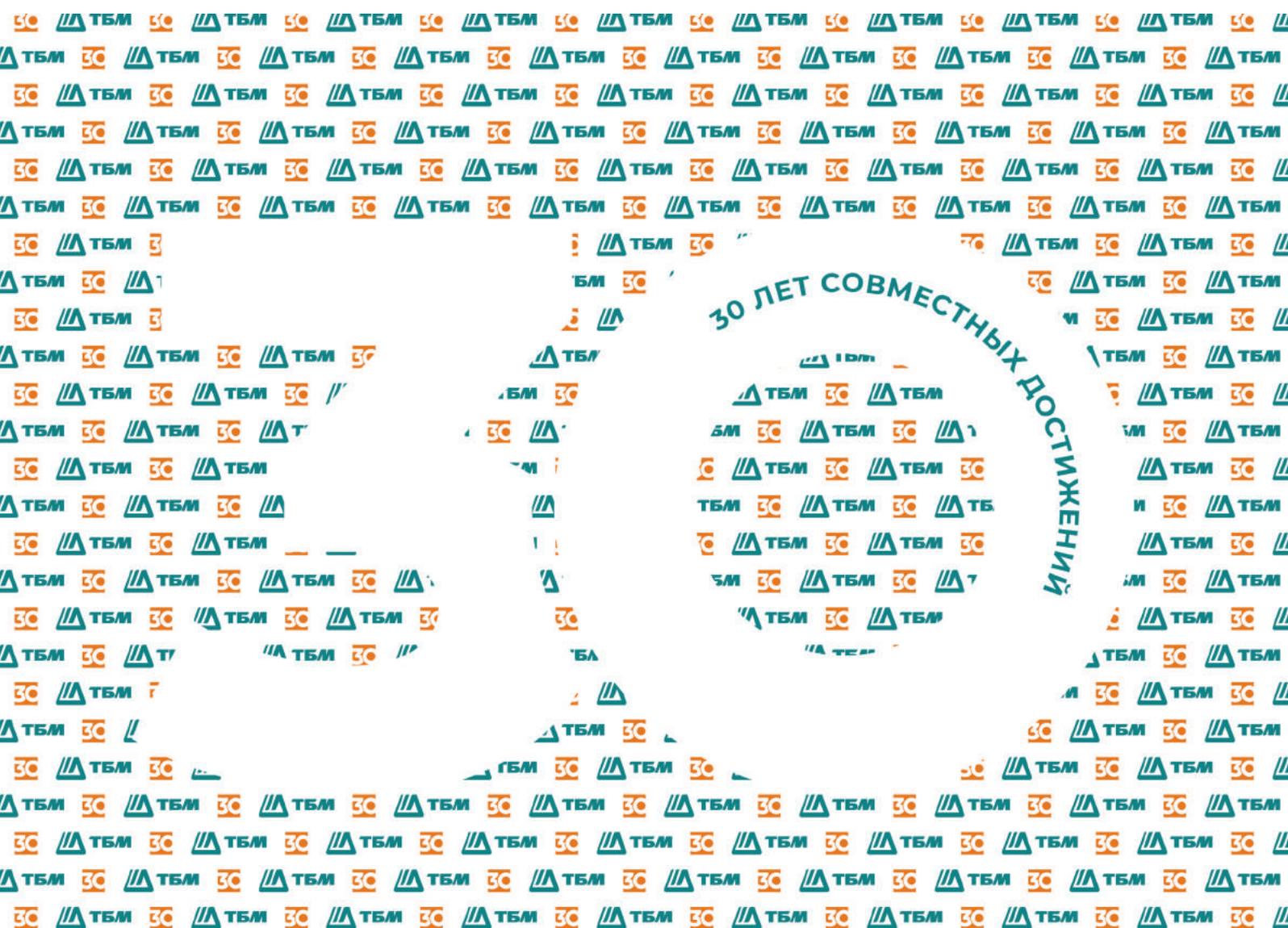
- **Людмила Аюпова**, ведущий менеджер группы проектных продаж
- **Юлия Биджева**, директор департамента персонала УК
- **Дарья Бызова**, офис-продукт менеджер ТБМ-Екатеринбург
- **Владислав Кравчук**, кайдзен-менеджер ТБМ-Казахстан
- **Сергей Петренко**, офис-продукт менеджер по мебельным комплектующим ТБМ-Ставрополь
- **Марат Сахатов**, продукт-менеджер департамента мебельных комплектующих
- **Евгений Севастьянов**, продукт-менеджер УК ТБМ
- **Григорий Терехин**, директор департамента мебельных комплектующих, ТБМ-Москва
- **Надежда Ткаченко**, заместитель директора дивизиона по продажам ТБМ-Урал
- **Мурат Шакиров**, первый заместитель генерального директора АО «ТБМ»

Редакторская группа: Маргарита Перфильева, Виктория Силкина.  
Дизайн и верстка: Елизавета Зубарева.



**ПЛАНЕТА ТБМ**

# ПЛАНЕТА ТБМ



30 ЛЕТ СОВМЕСТНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ

Мы достигаем  
результата в команде  
Рейтинг дивизионов 2022

Компания ТБМ на выставке  
MosBuild 2023

Мы обеспечиваем качество  
во всем: новая собственная  
торговая марка Colorain