

# История группы компаний Moehring авт. Майкл Боэль

## 1947

Вернувшись после окончания войны в свой родной город Зальцведель, К. Хейнц Мёринг решил покинуть территорию, оккупированную русскими, и отправился со своей женой, первым ребенком Сильвией и 2 800 м2 шпона в Гамбург.

Он открыл свой первый офис совместно с Хинрихом Классеном на Альстерглацис в деловом центре Гамбурга. Здесь он впервые встретил мисс Эверт, которая в последствие станет его главным бухгалтером на целых 20 лет. Здесь же он познакомился и с мистером Лебушером, позднее ставшим исполнительным вице-президентом знаменитой фабрики по производству шпона – фабрики Марселя Мигета в Париже, Франция.

Мистер Мёринг начинает свой бизнес по оптовой продаже шпона в арендованных помещениях на ул. Венден в Гамбурге. Его первым партнером был Карл-Эмиль Вессел, предоставивший стартовый капитал, тогда как Хенри Третто вошел в сотрудничество с зарегистрированной фирмой (В течение первых лет британской оккупации невозможно было зарегистрировать новую фирму).

В 1948 г. оба партнера получили дивиденды.

## 1948

21 июня 1948 г. наступила долгожданная денежная реформа, на смену старой рейхсмарки пришла немецкая марка. Вместе с ней пришла и постепенная либерализация внешней торговли. К. Хейнц Мёринг увидел хорошие перспективы, особенно в импорте шпона из Франции. Далее начались очень близкие отношения с парижским Марселем Мигетом и вскоре Мёринг стал крупнейшим импортером модного в то время французского шпона из орехового дерева в Германию.

Он расширил свою деятельность по сбыту за стены своего гамбургского склада и пришел в сердце мебельной промышленности, Вестфалию.

## 1950

Мёринг осознает, что он не сможет удовлетворить свои потребности в шпоне ни импортом, ни производством его на заказ у G.C.Bartels & Sons в Гамбурге.

Постепенно Мёринг пришел к мысли о строительстве собственной фабрики по производству шпона. Однако, прежде чем решиться на такое рискованное предприятие, он и его жена нанесли визит известному в то время конкуренту, мистеру Карлу Данзеру из Рейтлингена. Мёринг предложил эксклюзивное представительство Данзеровскому шпону в Вестфалии. Данзер отказался. Тогда Мёринг сказал ему: «Ты заставляешь меня строить собственную фабрику.» На что Данзер ответил: «Еще один шпоно-устойчивый в Вестфалии.»

## 1952

Это был год принятия важных решений:

на Гревенмарш в Лемго была приобретена собственность площадью примерно 20 000 м2, позднее эта территория выросла почти до 86 000 м2. Было выбрано близкое к клиентам расположение, в противовес другим фанерным фабрикам, которые всегда строились там, где есть сырье.

в это время Марсель Мигет из Парижа получил 50% акций фирмы.

в RFR в Гамбурге был заказан самый первый форматно-раскроечный станок наряду со всеми остальными необходимыми механизмами и оборудованием. Фанерная фабрика в

Лемго начала свою работу; как оказалось в дальнейшем, она стала крупнейшей фанерной фабрикой во всей Германии.

В первые годы работы фабрики здесь резались в основном немецкие и африканские породы дерева, другие сорта дерева пришли позже.

### 1953-1956

Это был период восстановления в Германии и Европе и Мёринг принимал участие в удовлетворении возросшего спроса на фанеру, главным образом в мебельной промышленности.

Помимо резки фанеры в Лемго Мёринг использовал почти 60% объема производства G.C.Bartels & Sons в Гамбурге.

В этот период Мёринг занялся редкой для того времени деятельностью. Через свои близкие отношения с гамбургской фирмой J.F.Mueller & Son, крупнейшим импортером бревна, он мог обеспечить себе контракт с парижским Office du Bois, который контролировал тогда все передвижения бревна из бывших французских колоний, на чрезвычайно большое количество бревна Occume – 100 000 м3. Его особое положение в гамбургском Vereinsbank сделало сделку возможной благодаря полученному от банка финансированию.

До этого никто и никогда не договаривался о поставке такого большого объема бревна, но Мёринг со своим нюхом на особые возможности, организовал транспорт из Port Gentil, Габон, в Европу, зафрахтовав суда. Помимо того, что большую часть этих поставок он использовал на фабрике в Лемго, он также стал главным поставщиком для многих покупателей по всей Европе.

Точно также Мёринг стал крупнейшим импортером бревна серого вяза из Канады. Его поставщиком был Isidor Elefant of General Woods and Veneer из Монреаля.

Продажи фирмы Мёринга росли быстро. Здесь была и собственная продукция с фабрики в Лемго, и резаная по заказу фанера из Гамбурга, а также импортированная фанера из Франции и позднее кое-что из США.

За эти годы он образовал несколько партнерских компаний, в которых имел контрольный пакет акций, так называемые «сателлиты». Их функцией было распространение фанеры Moehring (Он всегда любил говорить: не каждому нравится король, поэтому нам нужны разные рынки сбыта).

Wilhelm Moehring & Co. GmbH  
Klepzig, Ott & Co. GmbH  
Tietjen & Co. GmbH  
Terwesten & Co. GmbH  
Singer & Co. GmbH  
Ciro, Garnier et Cie, Lte

Но существовала также CONTIMBA – организация, через которую проходил канал импорта африканского бревна для нужд Лемго, а также для многих других клиентов в Европе. Филиалы, закупочные офисы, работали в Кот-д'Ивуар, Гане, Габоне, Конго и Нигерии – все они были укомплектованы персоналом Moehring.

На протяжении всех этих лет склады были построены

в Seevetal/Rammelsloh недалеко от Гамбурга  
на Wendenstrasse в Гамбурге, главный склад  
в Gaertringen недалеко от Штутгарта  
в Wuerzburg  
в Brake недалеко от Лемго

## 1957

Этот год станет ключевым для всей группы компаний Moehring:

Как уже упоминалось ранее, Мёринг импортировал немалые количества бруса вяза из Монреаля. Однако, он осознавал, что ему нужна собственная поставочная база. Так, в апреле 1957 года он впервые летит из Дюссельдорфа в Лондон.

Для того, чтобы обеспечить постоянные надежные поставки бревна вяза, Мёринг нашел хорошее место в Онтарио. Он приобрел ферму всего в 100 милях к северу от Торонто и во время своей второй поездки в Канаду основал Maple Leaf Veneer, Co. Ltd.

В 1957 году немецким фирмам не было свойственно создание заграничных филиалов фирмы. Все еще существовали ограничения при ведении дел в иностранной валюте, множество формальностей при импорте и не последнюю роль играли различия в языке и обычаях. Это был смелый шаг для 35-летнего торговца фанерой из городка Зальцведель, который всего десять лет назад сменил оккупированную русскими Германию на британскую зону Гамбурга.

## 1958-1967

Вскоре Мёринг решил начать строительство фанерного завода на фермерской земле, которую он приобрел годом ранее. Сначала он установил луцильное оборудование, затем добавил оборудование для раскроя фанеры в размер и установку для производства шпона. В 1960 году добавились форматно-раскроечные станки и на завод прибыло груженое бревном красного дерева зафрахтованное судно, которое шло от Виктора Баллея из Agboville, Кот-д'Ивуар через только что открытый морской путь до Торонто.

За эти годы Мёринг стал крупнейшим экспортером бревна серого и красного вяза, а также бревна орехового дерева, которые предназначались для раскройки на заказ в Гамбурге.

Пока в Канаде шло расширение деятельности, Мёринг вместе с тем вел также активную деятельность на другом континенте в другой сфере. В Либерии, Африка, был приобретен участок леса возле порта Cape Palmas. Maryland Logging Corp., Inc. стал главным поставщиком бревна в Лемго, а также клиентам по всей Европе. Он лично следил за работой этой системы и боролся с трудностями, естественными для этой части мира. В 1963 году участок был продан фирме Brandler & Rylke в Лагосе, Нигерия.

В 1961 году к сотрудничеству присоединилась новая группа, представленная др. Тадденем.

К 1963 году Maple Leaf Veneer Co., Ltd. стал крупнейшим клиентом фирмы Abitibi Power & Paper по древесно-стружечной плите на их заводе в Sturgeon Falls, Онтарио, что заставило Abitibi задуматься о приобретении завода Durham. Название завода сменили на Interforest и на сегодняшний день завод до сих пор действует под новым владельцем.

После продажи канадского дела Мёринг смог приобрести 1/3 акций у своего давнишнего партнера, Марселя Мигета из Парижа. В результате каждый из оставшихся партнеров, а именно Мёринг и Dr.v.Thadden-Group, имел по 50% акций компании.

Выполняя условие сделки с Abitibi, Мёринг вошел в соглашение о запрете конкуренции, которое касалось производства фанеры в Канаде. Однако, он мог покупать и продавать бревно на экспорт. Это произошло тогда же, когда была создана Trans-WorldWalnut Co.Ltd. с офисами на бульваре Шалмар в Торонто.

К концу 1963 года стало очевидным, что США наложит эмбарго на экспорт бревна для американского орехового дерева, которое возымеет эффект при Пете Петерсоне на посту министра торговли.

Moehring Group в Германии неожиданно осталась без поставок наиболее важной на тот момент породы дерева для облицовочного шпона. К марту 1964 года, после приобретения 100 акров земли под завод в Бьюфорде, Северная Каролина, недалеко от порта Morehead City, была создана Atlantic Veneer Corporation, и к концу того же года она начала производство.

Поначалу концепция была рассчитана на небольшой завод, максимум на два форматно-раскроечных станка. Но за последующие 10 лет завод стал крупнейшим в США производителем клееной фанеры и продукции из нее. Он резал фанеру, предназначенную для всех частей света, где название Atlantic Veneer стало известно как лидер индустрии.

## 1968

Наряду с фанерой из американских пород дерева в это время высоко ценилась бразильская фанера. Хитами продаж в мебельной промышленности были бразильское розовое дерево и настоящее красное дерево. У Мёринга был закупочный офис в Витории, Бразилия, расположенный в одном из традиционных экспортных портов, имевшим регулярное сообщение с Европой. Бревно, главным образом обтесанное, высушенное, отправлялось из Витории на завод Nadge&Neffen в Гамбурге. Кроме того, Мёринг стал крупнейшим заказчиком бразильской экспортной фанерной фабрики MASUL S.A. в Сан-Пауло, откуда он ежемесячно привозил большие количества обработанной фанеры.

Бразилия уже пыталась какое-то время увеличить объем экспорта путем выдачи разрешения на перевозку произведенной продукции по морю, увеличивая таким образом стоимость сырья. Как и предполагалось, 28 февраля 1968 года Бразилия наложила окончательное эмбарго на бревно, позволяя вывозить из страны лишь деревянную продукцию.

Опасаясь вступления в силу этих правил Мёринг и его жена Ильзе Мёринг находились в Витории в ожидании официальных сообщений и следя за тем, чтобы бревно, которое все еще находилось в доках Витории, было отправлено. Более того, давний соперник Мёринга Данзер находился со своими специалистами в Сан-Пауло на переговорах о приобретении фанерного завода MASUL, поставщика Мёринга.

В течение нескольких часов после официального сообщения о вступлении эмбарго в силу в ночь на 1 марта 1968 года Мёринг и его жена приняли решение о строительстве фанерного завода на месте, которое они присмотрели в 10 км от Витории, рядом с аэропортом.

Этот день должен был стать знаменательным в истории группы компаний Moehring!

Всего лишь за 106 дней была разрезана и высушена на воздухе первая фанера из розового дерева, так как сушильные аппараты для фанеры запаздывали. Никто и никогда ранее не пытался за такое короткое время обеспечить столь необходимую поставку такой драгоценной фанеры для Мёринга и его международных заказчиков по всему миру.

Последовавшие за этим года были годами тяжелой работы и вместе с тем успеха. С приобретением дополнительной собственности по соседству с первым заводом дело в Витории развивается и Atlantic Veneer do Brasil, S.A. становится в конечной стадии крупнейшим производителем облицовочного шпона во всем мире. В Виторию приезжают заказчики со всего мира и завод становится свидетельством того, на что способен предприниматель, такой как Мёринг и его жена. Учитывая совершенно другие обстоятельства, в которых находится производство подобных размеров в такой стране как Бразилия, можно лишь с большим уважением отнестись к достигнутому.

В последующие года свою работу начали еще два завода, Itacoatiara на Амазонке, недалеко от Manaus, и в Cuiaba в штате Мату-Гросу. Кроме того офисы и склады действовали в Рио-де-Жанейро, в Сан-Пауло и Бело-Оризонте.

На пике деятельности в Moehring Group работало примерно 9 500 сотрудников по всему миру.

В 1977/1978 г. К. Хейнц Мёринг приобрел 50%-ую долю семьи Тадден и стал единоличным владельцем всех фирм и холдингов группы.

## 1989 и будущее

К. Хейнц Мёринг и его жена решили вернуться в США после того, как проработали в Бразилии почти 20 лет.

В Бьюфорде было достаточно дел. Завод был расширен и модернизирован, чтобы идти в ногу с меняющимся рынком. Все компании подверглись реконструкции, чтобы наилучшим образом подготовиться к грядущим временам.

В политическом плане мир менялся вместе с драматическим воссоединением Германии и открытием Восточной Европы. Мёринг видел новые возможности. В это же время менялся стиль и форма мебели, оборудование офисов и магазинов, появилось изобилие материалов и продукции. Азия стала новым рынком, но вместе с тем и новым конкурентом; светло окрашенное дерево пользовалось большим спросом, чем прежде.

С независимость Прибалтийских стран Мёринг начал подумывать о размещении новых производственных мощностей в Эстонии. Уже в 1992 году он и его ближайшие партнеры отправились в страну, которая 70 лет находилась под коммунистическим режимом. Угрозы со стороны России, прекращение поставок природного газа – все это означало, что время делать значительные инвестиции еще не пришло. Подходящая собственность была найдена за пределами столицы Эстонии, Таллинна. Ее приобретение стало в то время первой открытой продажей земли иностранному инвестору в стране, где право владения частной собственностью было запрещено на протяжении многих лет.

В 1997 году Мёринг продал свой фанерный завод на Амазонке хорошо известной инвесторской группе из Малазии. В августе того же года началось строительство нового фанерного завода в Эстонии, АО Балтийский Шпон в Куусалу. Всего через 8 месяцев было запущено производство, что означало, что строительство завода и установка оборудования велись в суровые зимние месяцы, естественные для этой части света.

Сегодня АО Балтийский Шпон, без сомнения, является одним из лучших представителей индустрии, специализирующийся на крупномасштабном производстве лущеного и строганого шпона из местного бруса.

Пока разрабатывался проект в Куусалу, был момент, когда многие из его близких партнеров говорили о том, что Мёрингу не следует взваливать на себя такую ношу и принимать дополнительные обязанности по новому предприятию, особенно в его преклонном возрасте. Но он и слышать ничего не хотел о возрасте, выслушивал чужие мнения и в конце концов сказал: «За свои деньги я решаю». Так он и делал. Он особенно гордился тем фактом, что расширение финансировалось из его собственных средств, без финансирования из вне.

Осенью 2003 года жизнь очень необычного человека оборвалась. Он долго болел, но хотел оставаться частью повседневных событий своих компаний до последнего дня.

Со смертью К. Хейнца Мёринга завершилась эпоха, эпоха истинных предпринимателей в индустрии, прошедшей через глобальные изменения. Он прожил свою жизнь, верный старым принципам: тяжелый труд и усердие, дисциплина и бережливость.

Его преемниками стали двое его внуков, Кристиан и Ханс Вейгольдт. Им было дано лучшее образование, но главное, они хорошо усвоили наставления своего деда, которые тот давал им с самых ранних лет.

Теперь это их задача – вести компании и предприятия в будущее, дать Moehring Group новое лицо и подготовить ее к предстоящим временам. Их поддерживает команда молодых и энергичных партнеров, твердо настроенных продолжать дело, начатое К. Хейнцем Мёрингом 60 лет назад.



П О К Р Ы В А Т Ь   М И Р   Т О В А Р А М И   И З   ц е н н о й   д р е в е с и н ы

EUROPE: +49 (0) 5261-2540   USA: +1 (252) 726-3169   [www.moehring-group.com](http://www.moehring-group.com)