

Новый конкурс от JCB.
Народный
тест-драйв.

с.4

Новая рубрика
«Клиенты
рекомендуют».

с.11

Интервью
с генеральным директором
JCB Россия
Марко Берселлини.

с.21

Открытие нового филиала
ЗАО «ЛОНМАДИ» на востоке
столицы.

с.24

LONMADI RE:VIEW

ТЕМА НОМЕРА:

Мини-погрузчики с бортовым поворотом

№3 сентябрь | 2014



ТЕХНИКА JCB

2013-го и более ранних годов выпуска

на выгодных условиях!

- 1** Покупайте любую технику JCB 2013 и более ранних годов выпуска.
- 2** Вступайте в программу лояльности «ЛОНМАДИ Бонус».
- 3** Получайте начисление баллов с **ПЕРВОЙ** машины в **ДВОЙНОМ** размере!
- 4** Накапливайте баллы и тратьте их на приобретение запчастей и другие услуги компании.

Предложение действительно до **31.10.2014 г.**

Привилегии программы лояльности «ЛОНМАДИ Бонус»

🏆 Standard		🏆 Gold		🏆 Platinum	
Лизинг JCB выгодно и проще не бывает!		Лизинг JCB выгодно и проще не бывает!		Лизинг JCB выгодно и проще не бывает!	
- % Скидка на запасные части**		- 7 % Скидка на запасные части и расходные материалы		- 10 % Скидка на запасные части и расходные материалы	
📣 Спецпредложения		👕 Фирменный комбинезон и мини-модель техники		👕 Фирменные часы и куртка в подарок	
🔒 LIVELINK***		🔒 LIVELINK***		🔒 LIVELINK***	
📊 накопление баллов в размере 0,3 % от стоимости машины		📊 накопление баллов в размере 0,5 % от стоимости машины		📊 накопление баллов в размере 0,75 % от стоимости машины	

* При сумме заказа не менее 15 000 руб (с НДС)

** 7% при покупке запчастей на сумму свыше 250 000 рублей и 10% при покупке запчастей на сумму свыше 500 000 рублей. Скидка является накопительной.

*** Программное обеспечение, которое позволяет службе сервиса, а также владельцам машин JCB контролировать и управлять своими машинами удаленно

➤ СОДЕРЖАНИЕ

Новости компании JCB

Конкурс от JCB «НАРОДНЫЙ ТЕСТ-ДРАЙВ» _____	4
JCB на Красной площади _____	4
Экскаватор-погрузчик JCB бьет мировые рекорды _____	5
JCB обновила экскаватор-погрузчик 1СХ _____	5

Обзор техники

Обзор мини-погрузчиков JCB _____	6
----------------------------------	---

Клиенты рекомендуют

Интервью с директором по строительству компании «Монолитпроектмонтаж» _____	11
Интервью с начальником транспортного отдела ООО «СолидСтройГрупп» _____	13
Запуск Sennebogen 870R Special (Кондопога) _____	14
Terex Washing Systems — еще одна ступень к качественному строительству _____	15

Новости компаний «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»

«ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» на СТТ-2014 _____	17
Интервью с генеральным директором JCB Russia & CIS, Марко Берселлини _____	21
Открытие третьего технического центра «ЛОНМАДИ» в Москве _____	24
Дневник строительства _____	25
Дилерское соглашение с MITSUBUSHI HITACHI POWER SYSTEMS _____	26
Открытие новых складов в Новороссийске и Пятигорске _____	27
Конкурс профессионального мастерства в Ростове-на-Дону _____	28
Офис «ЛОНМАДИ Кубань» _____	29
Презентация экскаватора-погрузчика 5СХ в «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» _____	32
Корпоративное лето в «ЛОНМАДИ» _____	33
Поездка в Дом ребенка «СОЛНЫШКО» _____	34
Кроссворд _____	35

Техника с наработкой

Trade-in в компании «ЛОНМАДИ» _____	36
Актуальные предложения по б/у технике _____	37

Мнение эксперта

Холода не за горами _____	38
---------------------------	----

Акции и новинки компании

Новые предложения от службы сервиса «ЛОНМАДИ» _____	39
Дополнительные привилегии по программе лояльности! _____	40

➤ НОВОСТИ КОМПАНИИ JCB

Конкурс!

НАРОДНЫЙ ТЕСТ-ДРАЙВ!

СНИМИ ВИДЕО ➤ ПОЛУЧИ ПРИЗ

**МОДЕЛЬ JCB
КАЖДОМУ АВТОРУ РОЛИКА!**

— Снимите видеоролик о любой машине JCB, в котором будет рассказано про ее применение, особенности и преимущества!

— Загрузите видео на сайт JCBblog.ru, и вы гарантированно получите фирменную модель JCB!

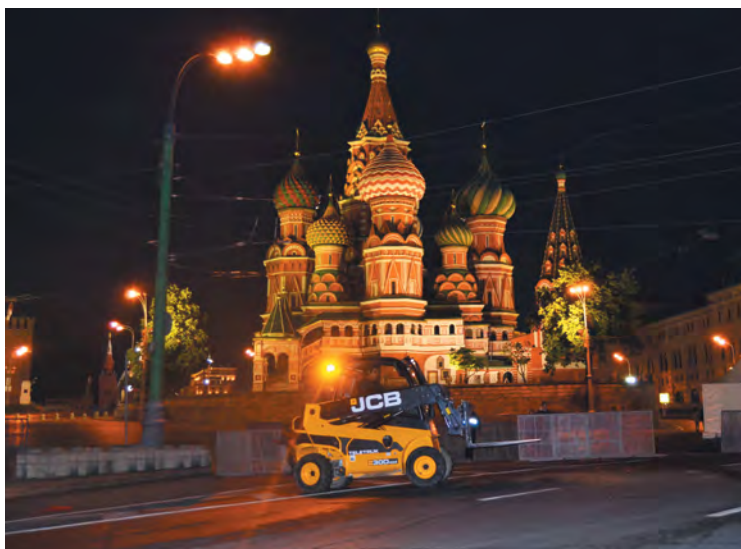
— Самые интересные ролики обязательно будут отмечены дополнительными призами от JCB!

Требования к видео максимально просты:

1. Продолжительность не менее 40 секунд.
2. Звук — вас должно быть слышно.
3. Картинка от 640*360 пикселей — можете снимать даже на камеру мобильного телефона!

Ждем ваши контакты для связи и комментарии к роликам на russia@jcb.com.
Креатив и оригинальность приветствуются!

JCB на Красной площади



На три дня с 10 по 12 июля сердце Москвы превратилось в площадку настоящего гоночного фестиваля! В самом центре столицы состоялось самое мощное и самое яркое событие лета – Moscow City Racing 2014.

В шестой раз зрители насладились выступлениями команд Формулы 1, DTM и чемпионата мира по ралли WRC, героев ралли-рейда «ДАКАР» — команды «КАМАЗ-мастер», экстремальным шоу Терри Гранта — одного из лучших каскадеров в мире и рекордсмена Книги рекордов Гиннеса. В подготовке этого масштабного мероприятия приняли участие и желтые красавцы: погрузчик JCB Teletruk TL30D и телескопический погрузчик JCB 540-170.

JCB HOW TO...

Целая серия обучающих видеороликов от компании JCB стала доступна для просмотра на youtube.com. Качественные видеоуроки рассказывают, как правильно эксплуатировать экскаваторы-погрузчики JCB, менять навесное оборудование, использовать систему LiveLink.

Экскаватор-погрузчик JCB бьет мировые рекорды

Экскаватор-погрузчик JCB GT направляется в Австралию, где под управлением водителя-профессионала, он постарается побить новый мировой рекорд, чтобы окончательно стать самым быстрым средством передвижения из разряда строительной техники!

Оснащенный 8-цилиндровым двигателем Chevrolet, 820 л.с., который позволяет машине достигать скорости до 100 миль в час, экскаватор-погрузчик совершит турне по четырем городам Австралии в октябре, включая мероприятия Deni Ute Muster и 2014 Supercheap Auto Bathurst 1000, где, предположительно, и будет побит мировой рекорд.

Мы с нетерпением будем следить за развитием событий и желаем коллегам из Австралии осуществить задуманное!



«Малыш» растет! JCB обновила экскаватор-погрузчик 1СХ

В ассортименте компании JCB 1СХ занимает особую позицию, являясь самой компактной моделью экскаватора-погрузчика. Недавно производитель завершил модернизацию данной машины и представил потребителям улучшенную модель. Среди обновлений присутствует увеличение длины стрелы погрузчика на 10 см. Также у клиентов теперь имеется возможность заказать версию экскаватора-погрузчика с глубиной копания до 3 метров. Была установлена система контроля частоты вращения двигателя, она автоматически уменьшает количество оборотов двигателя во время проведения экскаваторных работ и увеличивает частоту оборотов при движении машины.



МИНИ-ПОГРУЗЧИКОВ JCB

Мини-погрузчик как класс спецтехники появился в 50-е годы прошлого века. За очень короткий срок эти машины стали популярными по всему миру. Мини-погрузчик с бортовым поворотом (англ. Skid Steer Loader) — универсальная компактная, обладающая высокой проходимостью техника на пневмо- или гусеничном ходу, предназначенная для работы в ограниченных пространствах, таких как узкие городские улицы, заводские цеха, склады, доки, палубы судов и т.д. Благодаря тому, что колеса левого и правого бортов машины приводятся в движение отдельными гидромоторами и способны работать в режиме противовращения, мини-погрузчик может разворачиваться практически на одном месте. Большое значение в работе с мини-погрузчиками имеет наличие более 150 видов быстросъемного навесного оборудования. Таким образом, погрузчик становится многофункциональной машиной и способен выполнять различные работы, такие как грейдерные и планировочные работы, подъем грузов, экскаваторные работы, бурение, рыхление, уборка и очистка дорожных покрытий, складирование грузов с помощью паллетных вилок, уборка снега (до 85 тонн в час), выравнивание грунтовых поверхностей. Перечень навесного оборудования дополняется различными видами режущего оборудования и захватов. За счет имеющегося широкого ассортимента навесного оборудования оператор современного мини-погрузчика в течение одной смены может решать самые разнообразные задачи. История мини-погрузчиков JCB берёт начало в 1993 году, когда была создана машина с революционным для стро-



ительной индустрии дизайном однобалочной стрелы, обеспечивающая непревзойденный обзор и безопасность для оператора. Однако история машин с однобалочной стрелой ведет нас назад в 1977 год, когда британцами был выпущен уникальный телескопический погрузчик для работы с грузами. Дизайн новинки позволил оператору иметь исключительный круговой обзор из машины по сравнению с традиционными машинами с двухбалочной стрелой. Дополнительным преимуществом являлся тот факт, что оператор мог входить в оснащенную однобалочной стрелой машину через боковую дверь, что невозможно на машинах с двухбалочной стрелой, где, чтобы попасть в машину, необходимо пройти

под поднятой стрелой. Компания JCB не только создала машину, специально сбалансированную для работы с однобалочной стрелой, но и добилась непревзойденной производительности на рабочей площадке. С годами модельный ряд вырос до восьми машин с пятью колёсными и тремя гусеничными вариантами. Все они обеспечивают радиальную схему подъема стрелы и способны поднимать грузы весом до 1100 кг. В конце 2008 г. разработка и производство новых моделей были перенесены в США. Модельный ряд нового поколения мини-погрузчиков включает 17 машин грузоподъемностью 600-1500 кг для колёсных машин и грузоподъемностью 600-1450 кг для машин на гусеничном ходу.

➤ ПОГРУЗЧИКИ JCB НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

1. Это самый безопасный в мире мини-погрузчик.

Боковой вход.

— Позволяет оператору безопасно входить и выходить из машины. Подход со здравым смыслом!

— Дизайн машины позволяет открыть дверь при любом положении стрелы и навесного оборудования, что позволяет безопасно покинуть машину в экстренной ситуации.

— Дверь в среднем в два раза больше, чем у аналогичной модели конкурентов, что позволяет комфортно работать операторам разных размеров.

— Погрузчик JCB имеет самую низкую точку входа в машину, что обеспечивает дополнительную безопасность при входе и выходе из машины.

— Боковой вход позволяет использовать лобовое стекло в качестве аварийного выхода. Вход, в свою очередь, также в среднем в два раза больше по размерам, чем у конкурентов. Это поможет выбраться из машины даже самым крупным операторам.

Наилучший обзор в классе

— Обзор лучше на 60%, чем у среднестатистической машины с двойной стрелой (270° против 165° у конкурентов).

— Дизайн стрелы с низкой подвеской обеспечивает наилучшую обзорность с правой стороны.

— Дизайн машин с вертикальным подъемом позволил избавиться от заднего связующего элемента, максимально улучшив обзорность.

— На боковых окнах нет решеток, что улучшает видимость и обзор.

— Благодаря дизайну стрелы Power Boom, с левой стороны кабины нет никаких видимых препятствий.

— Стандартное зеркало заднего вида улучшает обзорность.



— Продуктивность работы увеличивается благодаря самой лучшей обзорности в классе, достигнутой новейшими разработками.

2. Самые комфортабельные

Больше свободного места для оператора (намного больше, чем у других производителей)

— Унифицированная кабина с объемом на 33% больше, чем у стандартных машин.

— Небывалая ширина кабины, много места для ног и очень широкое удобное кресло оператора.

Абсолютный комфорт

— Кабина герметичная для предотвращения попадания пыли, минимизации перемены температур, понижения уровня шумов, обеспечен максимальный комфорт для работы.

— Заводом-изготовителем в машине могут быть установлены отопление и кондиционер, что позволяет поддерживать максимально комфортную для оператора температуру в салоне при самых тяжелых погодных условиях.

— Стандартная механическая подвеска кресла или опциональная воздушная подвеска кресла смягчают движение, увеличивая точность управления техникой.

— Сдвижное окно с левой стороны улучшает вентиляцию.

— Уровень внутреннего шума 76 дБ — позволяет комфортно работать.

Простота в управлении

— Гидравлический сервопривод упрощает управление, обеспечивая максимальную продуктивность (тем, что оператору надо предпринимать меньше усилий).

— Все элементы управления находятся в районе непосредственного доступа и обзора оператора.

— Электронный регулятор ручного газа на правой контрольной панели обеспечивает точную настройку оборотов двигателя.

— Регулируемые рычаги позволяют настроить кабину под оператора любого размера.

— По желанию заказчика может быть установлен тип управления джойстиком, как на погрузчиках Bobcat, Case и др.

Максимальный комфорт для оператора

— Система компенсации колебаний ковша обеспечивает стабилизацию движения машины во время передвижения с загруженным ковшом, что в свою очередь обеспечивает меньшее рассыпание материала и максимизирует продуктивность.

— Доступна опция дополнительного разъема для подключения MP3 плеера в левом ящике для хранения вещей.

— Кресло оператора оснащено подогревом и пневматической системой амортизации, что обеспечивает дополнительный комфорт.

— 3 варианта кабины: крыша, кабина с отоплением и кабина с отоплением и кондиционером.

— Многофункциональные джойстики (7-позиционные) позволяют управлять широким спектром навесного оборудования.

3. Высочайшее удобство в эксплуатации в классе

Доступ через задний капот

— Удобный для сервиса доступ через заднюю дверь и верхний капот.

— Обеспечивает быстрый и простой доступ для проведения ежедневных проверок.

— Создает беспрепятственный доступ к аккумулятору и фильтрам, что ускоряет обслуживание.

— Радиаторы поднимаются для обеспечения лучшего доступа к двигателю и радиаторам.

Пневматическая распорка используется для наклона кабины

— Открутив две гайки, один человек может просто откинуть кабину и получить полный доступ ко всем гидравлическим компонентам.

Минимизация времени простоя

— Торцовые уплотнительные кольца установлены на всех гидравлических фитингах.

— Везде, где можно было заменить резину, использованы металлические трубки для обеспечения максимальной надежности.

— Расположение шлангов и компонентов оптимизирует простоту сервиса.

— Использование быстрого подключения сервоприводов, обеспечение пра-



вильности каждого подключения.

— Количество компонентов в погрузчике уменьшено на 38%, что помогает оптимизации ремонта и уменьшения времени простоя.

Аудит доступности к сервису Обществом Автомобильных Инженеров (SAE)

— Это официальный метод оценки простоты сервиса за промежуток времени; — Согласно этому аудиту, погрузчики JCB в среднем на 24% лучше средней машины в классе;

— На 30% меньше точек смазки, чем у других производителей;

— 50-часовые интервалы смазки минимизируют время, необходимое для осуществления ежедневных проверок;

— Интервал смены масла двигателя — 500 часов.

Вентилятор с регулируемой скоростью вращения и гидроприводом

— Прост в обслуживании.

— Помогает минимизировать внутренний и внешний шум.

— Требуется минимальное количество мощности, улучшая топливную экономичность.

— Безопасное и удобное расположение над двигателем минимизирует длительность простоя.

4. Наилучшая производительность

Универсальность

— Более 150 типов навесного оборудования на выбор.

— Многофункциональный джойстик позволяет работать с навесным оборудованием без применения дополнительного управления.

— Опциональная вспомогательная гидравлика высокого потока позволяет расширить диапазон гидравлического навесного оборудования до такого как — снегометатель, траншекопатель, дорожная фреза, распиловщик деревьев, машина для измельчения пней и многих других.

— Стандартная универсальная быстросъемная каретка (подходит для навесного оборудования Bobcat, Case и др.) обеспечивает быструю смену навесного оборудования; а опциональная гидравлическая быстросъемная каретка ускоряет смену навесного оборудования и позволяет делать это, не выходя из комфортной кабины.

Производительность

— Мощность гидравлики в среднем на 6% выше, чем у аналогов, обеспечивает возможность работать с самым энергозатратным навесным оборудованием.



— Геометрия вертикального подъема позволяет увеличить вылет стрелы для более эффективной работы.

— Оператору требуется совершить на 24% меньше действий для запуска машины, чем у аналогов, что позволяет быстрее начинать работу.

— Наличие бокового входа увеличивает производительность в среднем на 17% при необходимости часто покидать технику, например, на некоторых сельскохозяйственных работах.

— Опциональная двухскоростная коробка передач позволяет оператору попасть из пункта А в пункт Б намного быстрее, повышая продуктивность.

Продуктивность

— Продуктивность на 21% выше, чем у конкурентов.

— Продуктивность также повышается тем, что оператор увереннее и быстрее совершает действия благодаря повышенному визуальному обзору.

— Условия повышенного комфорта в машине позволяют оператору меньше уставать, что увеличивает продуктивность.

— Высокая оценка SAE гарантирует более быструю и простую доступность в обслуживании, что понижает стои-

мость сервисного обслуживания.

— Уменьшено количество сервисных проверок и увеличено время между дозаправкой и сменой масла.

5. Исключительная ценность

Стоимость владения и управления

— Расход топлива на 16% ниже, чем у конкурентов.

— Понижены риски при работе на технике, следовательно страховка будет обходиться дешевле.

— Понижена стоимость обслуживания.

Качество

— На 20% больше количество стали, чем у конкурентов, задействовано при производстве стрелы PowerBoom.

— Пожизненная гарантия на стрелу.

— При сборке применяется система 'UVXPOSE'. Благодаря добавке специального красителя в гидравлическое масло, выявляются все утечки при помощи ультрафиолетового освещения.

— Используется торцовое уплотнительное кольцо на всех гидравлических фитингах.

— Соответствие самым высоким требованиям к электрике (IP69).

Рентабельность и стоимость владения

— Производительность на 21% выше, больше циклов за данный рабочий период.

— Понижена стоимость обслуживания. — Пониженный расход топлива и экономия на страховке увеличивают общий доход.

— Стоимость владения понижена на 16% — цифра основана на расходе топлива, оценке SAE и стоимости запчастей.

Мини-погрузчики JCB уже успели рекомендовать себя на российском рынке и являются одними из лидеров мирового рынка. Многочисленные положительные отзывы наших клиентов еще раз подтверждают целесообразность их покупки и эксплуатации.

> НАВЕСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

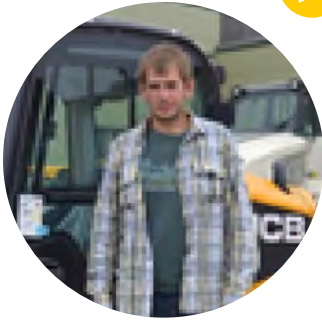
Компания «ЛОНМАДИ» предлагает огромный спектр навесного оборудования для мини-погрузчиков JCB. Приемлемые цены и большой выбор оборудования в наличии.

Одна машина — «МИЛЛИОН» возможностей!

<p>ЯМБУРЫ</p> 	<p>ГИДРОМОЛОТЫ</p> 	<p>ЩЕТКИ, ПОДБОРНЫЕ ЩЕТКИ</p> 	<p>НАКЛОННЫЕ ЩЕТКИ</p> 	<p>КУСТОРЕЗЫ</p> 
<p>КОВШИ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ</p> 	<p>ЛАНДШАФТНЫЕ КОВШИ</p> 	<p>КОВШИ ДЛЯ ЛЕГКИХ МАТЕРИАЛОВ</p> 	<p>СНЕГОУБОРОЧНЫЕ КОВШИ</p> 	<p>ПЛАНИРОВОЧНЫЕ ФРЕЗЫ</p> 
<p>ВИЛОЧНЫЕ ЗАХВАТЫ</p> 	<p>НАВОЗНЫЕ ВИЛЫ</p> 	<p>ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЕ РЕЖУЩИЕ ГОЛОВКИ</p> 	<p>ЗАХВАТЫ ЩЕТКИ</p> 	<p>ЗАХВАТЫ ДЛЯ МУСОРА</p> 
<p>АВТОМАТИЧЕСКИЕ ГРАБЛИ</p> 	<p>ЛАНДШАФТНЫЕ ГРАБЛИ</p> 	<p>ГРАБЛИ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ГРУНТА</p> 	<p>КАМЕНОТЕСНЫЕ ПЛИТЫ</p> 	<p>ФРЕЗЫ ДЛЯ ВЫЕМКИ СИЛОСА</p> 
<p>СНЕГООЧИСТИТЕЛИ</p> 	<p>МАШИНЫ ДЛЯ ИЗМЕЛЬЧЕНИЯ ПНЕЙ</p> 	<p>КУЛЬТИВАТОРЫ</p> 	<p>МАШИНЫ ДЛЯ ПЕРЕСАДКИ ДЕРЕВЬЕВ</p> 	<p>ТРАНШЕЕКОПАТЕЛИ</p> 
<p>МНОГОЦЕЛЕВЫЕ КОВШИ «ШЕСТЬ В ОДНОМ»</p> 	<p>БУЛЬДОЗЕРНЫЕ ОТВАЛЫ</p> 	<p>ВИЛОЧНЫЕ ЗАХВАТЫ ДЛЯ МУСОРА</p> 	<p>СНЕГОУБОРОЧНЫЕ ОТВАЛЫ</p> 	<p>ВИБРАЦИОННЫЕ КАТКИ</p> 

За более подробной информацией обращайтесь в отдел продаж: +7 (495) 916 60 90

> КЛИЕНТЫ РЕКОМЕНДУЮТ:



Интервью с Юрпиком Ярославом, директором по строительству компании «Монолитпроектмонтаж»

— **Расскажите в двух словах о вашей компании.**

— Компания «Монолитпроектмонтаж» на строительном рынке уже более 10 лет. Наша специализация — это полный цикл малоэтажного строительства, до трех этажей, по площади от двухсот до полутора тысяч квадратных метров. Работаем под ключ, т.е. от нулевого цикла до отделочных работ.

— **Какой парк техники JCB в вашей компании? Сразу ли остановили выбор на нашей технике? Почему?**

— В нашем парке имеется на текущий момент 2 единицы техники JCB: мини-экскаватор 8030 и мини-погрузчик с бортовым поворотом 175.

Перед покупкой мини-погрузчика очень тщательно подходили к выбору техники. Сравнивали с 4 конкурентами, собирали рекомендации. Мини-погрузчик JCB зарекомендовал себя лучше всех, а решающим фактором стала боковая конструкция двери: удобно, большой обзор, более современная техника, комфорт оператора в кабине. Это очень сильно влияет на производительность машины. Я сам иногда сажусь управлять машиной, поэтому на себе прочувствовал все преимущества техники JCB.

Мини-экскаватор приобрели, потому что уже была одна единица техники JCB, также потому что удобно им управлять, и с первого раза понятно, что это «твоя» машина. Производительность очень хорошая.

— **С каким навесным оборудованием приобрели технику?**

— Планировочная рама — не JCB, т.к. JCB такие не выпускает, к сожалению. А также вилы и ковш JCB. Кстати, вилы и ковш шли в стандартной комплектации к данному мини-погрузчику, что также повлияло на наш выбор в пользу техники JCB.

— **Какие в основном работы выполняются на технике JCB в вашей компании?**

— Планировка земли, разгрузка материалов, уборка территории в зимнее время, загрузка грунта в машину. Длины стрелы вполне хватает. Хотя с ростом объемов начинаем задумываться о приобретении телескопического погрузчика JCB, у которого вылет стрелы больше 9 м. Нам бы хватило на первое время.

— **Довольны ли вы тем, как справляется техника JCB со своими задачами?**

— За год использования никаких нареканий, никаких сбоев — это один из аргументов в пользу вашей техники. Рекомендации от операторов и арендных компаний только



> КЛИЕНТЫ РЕКОМЕНДУЮТ:

самые лучшие, собственно, поэтому и остановили свой выбор на JCB.

Наши задачи техника JCB очень облегчила. Раньше на некоторые виды работ уходил целый день, а теперь несколько часов: качественно и легко копает траншеи, котлованы, в узких местах (рядом с забором, например) легко проходит. К сожалению, сейчас культура производства такова, что мини-техника не пользуется большой популярностью в строительной сфере. Чаще всего компании предпочитают нанимать людей для выполнения некрупных проектов, хотя от этого страдает и качество, и сроки. Но глядя на нас, наши коллеги начинают задумываться о приобретении мини-техники.

— **Комментарии к работе дилера ЗАО «ЛОНМАДИ»?**

— Сегодня провели первое ТО на мини-погрузчике (500 моточасов). Работы были проведены быстро и в оговоренное время, сумма объявлена заранее, никакого навязывания дополнительных услуг. Также получил пару дельных советов по эксплуатации, поэтому ставлю положительный отзыв сервису.

— **Какие преимущества вы видите у своей компании перед другими компаниями-застройщиками на рынке в настоящее время? Что помогает вам качественно и быстро справляться с заказами?**

— Мы делаем работу качественно и в срок. Скорость работы нам помогает выдерживать собственная техника и опалубка. Мы не зависим от аренды и можем точнее планировать нагрузку.

— **В чем сложности и особенности вашего бизнеса? Как компании JCB и ЗАО «ЛОНМАДИ» могут помочь вам?**

— Зависимость от погодных условий и немного от сезонности. Однако для техники работа всегда находится. Когда грунт мерзлый, мы используем технику для очистки прилегающих территорий и погрузочно-разгрузочных работ. Что касается помощи «ЛОНМАДИ», даже не знаю. Техника JCB — это наш первый опыт приобретения спецтехники. Мы сами учились в ней разбираться и управлять.

— **Какие характеристики для вас наиболее важны при выборе техники (цена, качество, возможности сервиса и наличие запчастей, узнаваемость бренда, рекомендации друзей, другое)?**

— Все вышеперечисленное, но основное — это комфорт оператора и удобство эксплуатации. Удобство, наверное, — самое важное. Техника JCB покорила нас по этому параметру.



> КЛИЕНТЫ РЕКОМЕНДУЮТ:



Интервью с Начальником Транспортного отдела ООО «СолидСтройГрупп» Глуховым Вячеславом

— Из каких машин JCB состоит ваш парк техники?

— У нас порядка 40 единиц, из них JCB: 6 машин и 3 подстанции — дизельные генераторы. У нас работают 4 мини-погрузчика с бортовым поворотом, а недавно мы приобрели новый экскаватор-погрузчик ЗСХ. До этого мы работали на других погрузчиках. JCB выбрали из-за положительного опыта работы с мини-техникой JCB.

— На каких работах заняты мини-погрузчики?

— Из функциональных обязанностей мини-погрузчиков: уборка и благоустройство территорий, уборка снега, подвоз грунта, заливка бетона в гаражах под землю. Из навесного оборудования пока используем только ковши.

— Какие особенности вы отмечаете в работе на мини-погрузчиках JCB?

— Очень удобно! В мини-погрузчик можно по-человечески зайти через боковую дверь, а не перелезть через ковш, как в машинах других производителей. По производительности и экономичности — от первого до последнего погрузчика у нас — это JCB, нас все устраивает.

— Как вы оцениваете работу дилера ООО «ЛОНМАДИ на Пражской»?

— Сервисные услуги — абсолютно адекватные. Специалисты приезжают сразу же после подачи заявки. Очень удобно расположение нового офиса на Варшавском шоссе.

— В чем преимущество вашей компании перед другими игроками на рынке строительства жилой недвижимости?

— В первую очередь, наша компания является компанией полного цикла —



мы инвесторы, застройщики, подрядчики. Практически весь объем работ, начиная с нулевого цикла, мы выполняем самостоятельно.

— Какой у вашей компании самый крупный проект?

— Проект «Белая Дача» — длится уже более 10 лет. Это большой микрорайон, высотное строительство. Наша работа — от застройки до эксплуатации.

— В чем заключаются сложности вашего бизнеса?

— Решающую роль в нашем бизнесе играют время и деньги. JCB и «ЛОНМАДИ» поставляют нам надежную технику, которая экономит и то, и другое.

— Ключевые факторы, влияющие на принятие решения при выборе техники?

Прежде всего, важным фактором является то, что мы установили с ООО «ЛОНМАДИ на Пражской» долгосроч-

ные и доверительные отношения. В частности, отдел продаж и наш менеджер Дмитрий Бондаренко, а также служба сервиса всегда готовы помочь и проконсультировать. Фактор цены также играет не последнюю роль. Решение в нашей компании принимается совместно несколькими отделами, поэтому техника должна удовлетворять запросам всех участников.

Этим летом компания «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» осуществила большой проект по поставке уникального перегружателя в ОАО «Карелия Палп», г. Кондопога, в республике Карелия. «Карелия Палп» является градообразующим предприятием в Кондопоге, в котором сейчас проходит модернизация всего технического парка. В результате совместной работы ЗАО «КВИНТМАДИ» Москва и ООО «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» модернизация началась с ввода в эксплуатацию перегружателя SENNEBOGEN 870R Special. Уникальность машины заключается в комбинации ж/д портала и мощной крановой надстройки 870, что позволяет перегружателю разгружать баланс, щепу и грузить бумагу. Эта высокотехнологичная машина с легкостью заменяет несколько порталных кранов на рельсовом ходу старого поколения. При этом на нем работают два человека: оператор и его помощник, а не бригада такелажников, как на кранах. Перегружатель мобилен и способен при необходимости на своих гусеницах добраться до другого места работы. Универсальность и исключительная экономичность выводят SENNEBOGEN в мировые лидеры в этом классе портовых универсальных перегружателей нового поколения.

В компании ОАО «Карелия Палп» разработана целая программа модернизации всего производства. Одна из основных задач программы – перевооружение парка погрузочно-разгрузочной техники. О том, как она воплощается в жизнь, рассказывает генеральный директор «Карелия Палп» Павел Владимирович Калугин.

– Сегодня погрузочная техника на комбинате не просто изношена, она давно морально устарела, — говорит Павел Владимирович Калугин. — На такой технике нигде в мире уже не работают. Она имеет низкую эффективность, часто выходит из строя, ее обслуживание и ремонт обходятся дорого. В связи с этим нами было принято решение о покупке новой техники — перегружателя фирмы SENNEBOGEN 870R. На его примере мы посмотрим, как работает механизм проведения тендеров, привлечения мировых производителей к модернизации всей погрузочно-разгрузочной техники на комбинате. Сейчас средняя выгрузка судов с лесом занимает 11-12 часов. Перегружатель может разгрузить судно-«тысячник» в течение четырех часов. Если наши операторы быстро наберутся опыта, то справятся и за три часа.

ПЕРВАЯ «ПАСТОУЧКА» ВЕЛИЧИННОЮ С ДОМ



Это позволит избежать простоя кораблей. А в «свободное» от судов время перегружатель займется выгрузкой леса из вагонов.

Мероприятия по запуску новой техники прошли на комбинате с большой помпой. Было приглашено много прессы и местное телевидение. Честь перерезать символическую ленточку выпала Павлу Владимировичу Калугину, «Карелия Палп», и Александру Аумюллеру, «Sennebogen». На торжестве также присутствовали сотрудники компании ЗАО «ЛОНМАДИ» и ЗАО «КВИНТМАДИ». Кроме желания разделить радость момента и поздравить своих клиентов, они выполняли важную миссию по обучению операторов работе на новом для них оборудовании. Двухнедельный курс обучения состоит из двух модулей: теоретического и практического. Как говорят «ученики», работать на новой технике интересно. Принцип работы несложный, такой же как на экскаваторе, поэтому основная задача — набраться опыта. Оператор из Архангельского ЦБК, который делится своим опытом во время обучения, Сергей Сухарев, работает на похожем перегружателе уже три года. Он уверяет, что это надежная машина, позволившая заменить сразу несколько кранов.

Компании «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» и «КВИНТМАДИ» желают «Карелия Палп» успехов и готовы и дальше оказывать ей всестороннюю поддержку и помощь в эксплуатации нового оборудования.

> Terex Washing Systems — Еще одна ступень к качественному строительству

Группа компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» при поддержке Terex Washing Systems (TWS) предлагает новые технические решения с целью улучшения качества инертных материалов используемых в российской строительной индустрии.

Для производства качественных бетонов и выполнения современных запросов генподрядных организаций поставщикам инертных материалов приходится все чаще удалять глину, органические включения, железные окислы и прочие загрязнения. Наиболее эффективным и низкзатратным способом являются технологии с применением воды.

Самым крупным производителем данного оборудования является специализирующееся на данных задачах подразделение крупнейшей машиностроительной корпорации «Терекс» — Terex Washing Systems (TWS). Предлагаемые нашим клиентам технологии и оборудование позволяет решать множество сложных задач, наиболее часто встречающихся в индустрии производства строительных материалов и горном деле, такие как:

1. Удаление пылевидной и комковой глины из песков.
2. Регулирование модуля крупности песков, получение песков разного модуля крупности, получение песков заданного модуля крупности.
3. Осушение песков.
4. Мойка и сортировка песчано-гравийных смесей, обогащение ПГС.
5. Мойка и сортировка щебня и отсевов дробления.



На фото: Начало смены, работы в ООО «Гермес-Кавказ».

6. Обогащение мытого песка отсевами дробления с целью повышения модуля крупности.

7. Отделение и удаление крупных кусков жирной налипшей на гравий глины.

Терекс предоставляет необходимые технические решения промывочного оборудования как в мобильном, так и в стационарном варианте исполнения.

Чистота инертных материалов очень часто является критическим фактором для сооружений, воспринимающих большие нагрузки. Наличие глины в бетонах приводит к уменьшению несущей способности и морозостойкости и усилению усадочных напряжений. Клиенты нашей компа-

нии, внедряющие оборудование TWS в свои технологические решения, получают конкурентное преимущество на рынке инертных материалов за счет чистоты продукта и возможности удовлетворить запрашиваемые спецификации инертных материалов самых требовательных заказчиков.

Профессиональные консультации, большая филиальная сеть по всей стране и сервисная поддержка позволяет группе компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» быть лидером в этом высокотехнологичном секторе.

Широко применяется оборудование TWS в регионах, где ведется большой объем строительства и существуют дополнительные требования к качеству инертных материалов, связанных

с высоко этажным и/или сейсмостойким строительством, а также строительством ответственных инфраструктурных сооружений, таких как взлетно-посадочные полосы, тоннели, мосты.

Одним из таких регионов является Краснодарский край. В этом регионе успешно работают два наших крупных клиента: ООО «Гермес-Кавказ» и ООО «Экспресс». Комментарии начальника департамента тяжелой техники ООО «ЛОНМАДИ Кубань» Дмитрия Михайлова:

ООО «Гермес-Кавказ» приобрел полностью мобильное решение для мойки и сортировки ПГС. Вся схема мобильная, дизель-гидравлическая и включает в себя моющий двухдековый грохот Chieftain 1400 с неснижаемой амплитудой грохочения на четырех подшипниковой схеме и осушающую восстанавливающую установку T150, которая работает за счет отбора мощности от гидропотока грохота. Данная комплектация позволяет в моющем режиме отсортировать гравий на две фракции и получать одну или две фракции песка с отделением пылевидной глины. Четырехподшипниковая схема неснижаемой амплитуды особенно эффективна и производительна при сортировке ПГС: в грохотах с обычным решением амплитуда при большой нагрузке падает, и эффективность грохочения понижается, соответственно, понижается качество разделения продукта. В данном карьере, где глиняное заражение песка не превышает 7%, применение M1400 и T150 позволяет эффективно снизить глиняное присутствие в песке и гравии до 0%. Это самое массовое и недорогое мобильное моющее решение в мире. При желании клиент может переформатировать установку для получения двух модулей крупности песка.

ООО «Экспресс» приобрел установку TWS FM120BW для интеграции ее в существующий стационарный дробильно-сортировочный завод. Предыдущая, морально устаревшая установка приводила к большим потерям песка в пруды-отстойники и, как следствие, к ухудшению фракци-



На фото окончание монтажа TWS FM120BW на действующем дробильно-сортировочном заводе ООО «Экспресс».

онности песка и большим затратам по очистке прудов и финансовым потерям. Установка Finemaster 120 BW позволила ООО «Экспресс» удалять глину и все частицы меньше 75 микрон, полностью улавливать весь песок свыше 75 микрон, осушать песок и, при необходимости, гарантированно делить песок на два модуля крупности, либо получать заданный модуль крупности. Благодаря данному оборудованию, ООО «Экспресс» стал одним из лучших поставщиков строительных песков Краснодарского края. Подобные технические решения позволяют очищать глиняное заражение песков при количественном содержании глины до 27%, работать с песками малого модуля крупности, при необходимости «срезать» глину на уровне 40 микрон, полностью улавливать мелкие пески, осушать пески до 12% влажности, гибко регулировать модуль крупности и получать мелкий и крупный песок отдельно.

Данные установки широко применяются нашими клиентами в различных регионах Российской Федерации.



На фото: пульпа и переливы внутри установки T150.

➤ «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» на

СТТ'2014

СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ

Строительная техника и технологии — это крупнейшая международная выставка строительной техники в Москве, которую ежегодно посещает свыше 35 тысяч человек. Компания «ЛОНМАДИ» традиционно приняла активное участие в выставке, прошедшей с 3 по 7 июня 2014 г. на территории МВЦ «Крокус Экспо».

В этом стенд JCB отличился году большим количеством демонстрируемой техники, линейка которой была представлена такими популярными моделями JCB, как:

- телескопический погрузчик 540-170,
- экскаваторы-погрузчики 5CX, 3CX и 1CX,
- гусеничные экскаваторы JS200NLC и JS360,
- колесный экскаватор JS160W,
- мини-экскаватор 8030,
- дизельный генератор G65QX,
- фронтальный погрузчик 456,
- мини-погрузчик с бортовым поворотом 175.



Каждый посетитель выставки имел возможность ознакомиться с новейшими разработками инженеров JCB, получить полную техническую информацию о легендарных машинах, задать вопросы по комплектации, стоимости, специальным предложениям и акциям. Помимо менеджеров по продажам, консультировавших всех желающих по особенностям спецтехники, на стенде работали ведущие специалисты «ЛОНМАДИ» по запасным

частям, технике б/у, навесному оборудованию, лизинговым программам, аренде и сервисному обслуживанию. Также на стенде JCB всем гостям предлагалось поучаствовать в программе «ЛОНМАДИ Бонус». Зарегистрированные компании получили двойное начисление бонусов на карты, которые позволят им в дальнейшем приобретать запасные части и проходить техническое обслуживание с 50% скидкой.

Большой интерес со стороны посетителей выставки вызвал стенд «КВИНТАДИ», представленный лидерами тяжелой техники:

— кранами Terex-Demag AC 100-4L, TEREX RC45 и SENNEBOGEN 613 M,

— дробильно-сортировочными установками POWERSCREEN PREMIERTRAK R400 и POWERSCREEN 1000 MAXTRAK,

— профилировщиком GOMACO 9500,

— сортировочной установкой CHIEFTAIN 1400,

— а также самосвалом TEREX TA300R.

На стенде «КВИНТАДИ» 4 и 5 июня был настолько большой поток клиентов, что с начала выставки и до ее закрытия были заняты все свободные места: две вместительные комфортабельные переговорные комнаты, снабженные системой климат-контроля, рассчитанные на 10 человек каждая, веранда на 25 посадочных мест, внутренний холл стенда, рассчитанный на 10 посадочных мест. Каждому клиенту было уделено максимальное внимание со стороны сотрудников компании.



➤ Мнение участников выставки СТТ-2014:



1. Соколова Лина Викторовна, председатель совета директоров ЗАО «ЛОНМАДИ»:

«Я отметила отсутствие безвкусовых выступлений, цирка шапито, которые любят привозить китайские производители. Радует хорошее качество заказчиков. Судя по интересу к технике, есть основания полагать, что скоро экономическая ситуация в стране стабилизируется, и спрос, подкрепленный деньгами, возобновится.»

2. Масленников Сергей Петрович, генеральный директор ЗАО «ЛОНМАДИ»:

«Жарко и по погоде, и по переговорам.»

3. Петров Андрей Анатольевич, исполнительный директор ЗАО «ЛОНМАДИ»:

«Выставка началась несколько вяло, в первый день было мало посетителей. Сегодня третий день работы выставки, мы видим, что она набрала обороты. Надо отметить большое количество посетителей, много заполненных на стенде анкет, есть определенный интерес к технике. Прогнозы позитивные.»

➤ Мнение участников выставки СТТ-2014:



4.

5.

4. Марко Берселлини,
генеральный директор JCB Russia:
«Выставка СТТ мне очень понравилась. С каждым годом СТТ становится больше и больше. Мы гордимся тем, что компания JCB принимает в ней участие. Это важно для нас: мы запускаем новые продукты, приглашаем своих клиентов. С точки зрения продвижения продукции СТТ – самое важное мероприятие, проводимое в России. Мы ожидаем большое количество сделок».

5. Коршунов Александр Александрович,
Директор обособленного подразделения г. Киров:
«В регионах выставки подобного масштаба проводятся не каждый день. Встретил здесь много своих клиентов. Они отметили хорошую организацию стендов «КВИНТМАДИ» и JCB. Представлено много техники, можно проконсультироваться со специалистами, что помогает клиентам сделать правильный выбор».



6.

6. Перушкин Алексей Викторович,
региональный директор:
«В принципе вчера день активный был. Нас посетило много клиентов, которых мы приглашали и ждали. Но появились и новые клиенты, особенно на стенде JCB. Большинство из них региональные. Можно отметить хорошую организацию стендов, и клиенты это видят. Будем надеяться, что наши усилия реализуются в сотрудничестве».



7.

8.

7. Юлия Котенко,
ведущий менеджер по продажам техники JCB:
«Очень много посетителей в этом году, по моим ощущениям, намного больше, чем в прошлом. Много региональных клиентов. Интересуются новой моделью 1СХ на гусеницах, многие рассматривают 5СХ и, конечно, габаритный экскаватор – вне конкуренции. Я думаю, что выставка удачная, появятся новые клиенты».

8. Елена Филиппова,
новый менеджер по продажам техники JCB:
«Очень много региональных клиентов, московских мало. Это моя первая выставка. Очень волновалась, но время пролетело незаметно. На улице очень жарко, но даже некогда об этом думать».



9. **Флорин Иойа,** Региональный менеджер по продажам оборудования Terex Washing Systems на территории Восточной Европы, Ближнего Востока и России:

«Я первый раз принял участие в выставке СТТ, поскольку начал работать в компании TWS в августе прошлого года. Россия является одним из основных рынков для нашей продукции. Подобные выставки помогают продвигать наши машины. Я ожидал, что будет больше посетителей, но, общеизвестно, что дела в Западной и Восточной Европе обстоят не очень хорошо, хотя замечен некоторый подъем. И посетители стенда демонстрировали явный интерес к нашей технике. Они точно знают, какое оборудование им необходимо, они знают применение и спецификации. Были серьезные клиенты, готовые инвестировать свои средства в проекты, что, несомненно, радует.»

> **Отзывы наших клиентов,** посетивших стенды «КВИНТМАДИ» и JCB

Иван Анатольевич,
компания «Стройдом»:

«У вас с каждым годом стенд все лучше и лучше. По моему мнению, вы первое место на выставке занимаете.»

Макаревич Сергей Владимирович,
генеральный директор «Мосстрой-17»:

«Отличный стенд. Я давно знаю вашу компанию, мне вы всегда очень нравитесь. Я всегда с удовольствием посещаю ваш стенд.»

Глухов Вячеслав Викторович,
начальник транспортного отдела
ООО «Солидстройгрупп»:

«Стенд очень хороший, как обычно. Знаю вашу компанию около 5 лет, вы всегда на высоте.»

Мусатов Михаил Сергеевич,
Главный инженер ЗАО «Ресурс»:

«На стенде присутствовала не вся ваша продукция, но вся ходовая номенклатура была представлена. Было интересно. На вашем стенде не просто статичная демонстрация техники, а организованы развлечения для посетителей.»

Мы благодарим всех, кто принял непосредственное участие в организации и подготовке стендов, а также всех гостей, партнеров и клиентов компании, посетивших и высоко оценивших наши стенды на выставке «СТТ-2014». Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество!





➤ ИНТЕРВЬЮ

С Марко Берселлини, генеральным директором JCB Russia & CIS, мы встретились на выставке «Строительные Техники и Технологии», которая проходила в июне 2014 года в выставочном центре «Крокус Экспо», Москва.

В прошлом году Марко Берселлини был назначен генеральным директором JCB Russia & CIS в соответствии с политикой компании JCB менять позиции высшего руководящего состава для более эффективной работы компании. Мы хотели узнать, как г-н Берселлини видит будущее развитие компании, ее партнерства и рабочих отношений с ЗАО «ЛОНМАДИ» и каково его восприятие текущего состояния рынка.

— Я могу сказать, что российский рынок не растет с такой скоростью, как наблюдалось раньше. Есть определенные экономические и политические факторы, предотвращающие его развитие. Все же я оптимист, и я делаю свою работу точно так же, как все сотрудники JCB, и наши дилеры выполняют свои обязанности. Мы сосредоточены на развитии доли рынка нескольких ключевых направлений, одним из которых являются телескопические погрузчики. Второе направление — это дальнейшее развитие рынка экскаваторов-погрузчиков, которые в сознании россиян уже давно ассоциируются с JCB.

— Как компания JCB осуществляет продвижение своей техники на рынке?

— СТТ — самое важное событие года в России. Выставка прошла очень успешно в этом году, СТТ продолжа-

ет привлекать все большее количество посетителей как среди новых, так и среди наших старых клиентов. И я уверен, что через несколько лет СТТ будет таким же значимым событием, как Bauma. Помимо участия в выставках, мы очень активны во многих других секторах. Мы размещаем информацию о JCB на ключевых веб-сайтах, таких как exkavator.ru, например, все наши акции и специальные предложения предлагаются через Yandex и другие поисковые системы. Мы посылаем статьи о новых продуктах в ведущие профессиональные и отраслевые издания. И, что более важно, мы собираем отклики клиентов, которые используют машины JCB. Положительный отзыв клиента о качественной работе техники — это самый мощный маркетинговый инструмент. Мы печатаем эти отклики в журналах, размещаем на веб-сайтах. Все это часть нашей глобальной маркетинговой стратегии.

— Конкуренция становится более сильной. По Вашему мнению, каковы ключевые особенности, отличающие технику компании JCB от конкурентов?

— Соглашусь, что конкуренты очень достойны, активны и представляют компании из разных частей света. Мы инновационная компания, и постоянное внедрение инновации — это наша отличительная черта. Мы никогда не останавливаемся на достигнутом и

постоянно совершенствуем свои модели техники. Каждый год мы проектируем что-то новое для машины: это может быть усовершенствованная кабина, которая обеспечивает комфорт оператора при выполнении работ, или любые другие технические решения. Большинство наших машин оснащены двигателем Dieselmax, который помогает владельцу сэкономить на расходе топлива до 15%. Возможно, в России это не столь важно, как в других странах, однако факт остается фактом: мы экономим деньги клиента.

И вторая особенность — производительность. Машины предназначены для работы в тяжелых условиях, они долговечны. Эти машины помогают нашим клиентам зарабатывать больше денег. Хотел бы обратить внимание на качество наших машин. Контроль качественной сборки машин мы уделяем огромное внимание, используется глобальная политика контроля качества производства. Поэтому вне зависимости от места производства машины, вся техника соответствует унифицированным стандартам качества JCB.

— Вы используете дилерскую сеть распространения. Как эта структура работает?

— Все верно, мы работаем с нашими дилерами. Мы развиваем партнерские отношения. Мы должны быть уверены, что разрабатываем и про-

изводим правильный продукт высшего качества с необходимыми техническими характеристиками. И моя работа в России состоит в том, чтобы удостовериться, что компания JCB Russia продвигает нашу продукцию и оказывает поддержку нашим дилерам. Мы должны предоставлять дилерам все необходимое, чтобы они стали успешными в своем деле.

С другой стороны, наши дилеры очень активны сами по себе. ЗАО «ЛОНМАДИ» строит самый большой в мире технический центр JCB на севере Москвы на Ленинградском шоссе.

Если бы я был клиентом, то с удовольствием бы работал с «ЛОНМАДИ», потому что они предлагают хорошую технику и качественное обслуживание. Большого я не прошу.

— Как обстоит дело с обучением дилеров?

— Обучение — огромная часть нашей деятельности. В этом году мы планируем организовать современный учебный центр. Под командой Нила Кинси будет трудиться целый ряд специалистов, которые будут предоставлять поддержку в виде тренингов. Знание продукта, умение донести это знание до клиента и предоставлять качественное обслуживание — залог успеха в покорении рынка. Обучение продукту и обслуживанию — ключ к развитию рынка. Менеджеры по продажам должны знать особенности и преимущества продукта, а также как его правильно продавать. Обучение в сфере послепродажного обслуживания также очень важно. Инженеры-механики должны знать, как обслуживать машину, проводить диагностику и, если есть необходимость, уметь произвести ремонт. Наши менеджеры по продажам запчастей и услуг технического обслуживания могут убедить клиента в необходимости использования оригинальных запчастей и важности прохождения технического обслуживания с установленными заводом-производителем интервалами. Именно эти две составляющие способствуют продолжительной эксплуатации машины и ее максимальной производительности.

— Соответственно, на машину распространяется гарантия?

— Конечно, мы предлагаем стандартную гарантию, которая подтверждает, что машина была произведена согласно упомянутым стандартам качества. Мы также предлагаем уникальную программу гарантии с продленным сроком действия под названием Premier Cover с несколькими вариантами условий. Клиент может выбрать определенное количество моточасов в течение 5 лет, и при условии, что он проходит техобслуживание у дилера и использует оригинальные запчасти, на этот период его машины обслуживаются по гарантии. Мы заботимся о клиенте, его технике и гарантируем бесперебойную работу машин в течение 5 лет или то количество моточасов, которые выбирает клиент.

— Каковы планы развития компании?

— Компания инвестирует в строительство новых заводов. Мы продаем машины JCB во многих частях мира.

«Постоянное внедрение инновации — это наша отличительная черта».

С точки зрения логистики и контроля расходов логично иметь 16 различных заводов, расположенных на 5 континентах. Мы производим новые модели на этих заводах. Одна и та же модель производится на различных заводах, она произведена с учетом стандартов и характеризуется одинаковым уровнем качества. Таким образом, завод в Бразилии поставляет машины в Южную Америку, основываясь на спрос на местном рынке. Именно так мы можем обеспечить надлежащую политику ценообразования.

— Наши клиенты ждут новую модель экскаватора JS205.

— Экскаватор JS205 отлично вписался в линейку экскаваторов JCB. Мы предлагаем навороченные современные машины с электронными двигателями и цифровыми дисплеями — это наш премиальный сегмент. Но в некоторых регионах, например, в России, есть спрос на базовые на-

дежные машины. Мы поняли, что модель JS205 действительно заполнила пробел в нашем диапазоне техники. Это простая базовая машина: никакой электроники, механический двигатель, аналоговый дисплей (если Вы удаляете дисплей, машина продолжает работать), и это очень производительная машина, очень приземленная. Даже если машина клиента работает где-нибудь в тундре, мы сможем там легко провести обслуживание этой машины. Модель удовлетворяет основным требованиям, и ее эксплуатация малозатратна. В итоге у клиента есть хорошая машина с соизмеримыми расходами на ее обслуживание. Мы обдумываем целесообразность предложения подобных базовых моделей в сегменте тяжелой техники в ближайшее время.

То же самое касается нашего лидера рынка, экскаватора-погрузчика. Хотя экскаватор-погрузчик JCB является моделью №1 в мире, мы хотим усилить наше влияние на рынке. И мы разрабатываем простую базовую модель с

меньшим количеством опций, двигателем Tier II, которая будет предназначена для клиентов с небольшим бюджетом, которые хотят покупать технику JCB. И мы предоставим им превосходный продукт, произведенный по стандартам качества JCB. Эта модель уже продается в Америке и в Европе, и мы собираемся представить эту модель на российском рынке в начале 2015 года.

— Вы недавно переехали в Россию?

— Я фактически переехал сюда в октябре прошлого года, и моя семья присоединилась ко мне в конце марта. Я могу сказать, что по-хорошему удивлен. Чем больше я живу в России, тем больше мне нравится то, что меня окружает. Русские ненамного отличаются от итальянцев, что для меня очень приятно. Я думаю, что у нас общие ценности, они просты: дружба, семья. Мне повезло, что моя первая зима в России не была столь мороз-

ной, как меня предостерегали. И теперь я наслаждаюсь Москвой, этим большим прекрасным городом. До сих пор удивляет длинный световой день, чего не встретишь на юге Европы. Нашей дочери с трудом удается заснуть ночью, но это, похоже, единственная проблема. Я очень рад жить и работать в России.

— **Как обстоят дела с русским языком?**

— Сложновато, потому что русский совсем не похож на итальянский. Существуют слова, которые звучат подобно итальянским — слова латинского происхождения. Я последовательно изучаю русский язык, каждый день я запоминаю одно новое слово. Моя жена хочет говорить на русском языке свободно, поэтому она учится по 3 часа каждый день. Мы уверены, что благодаря языку мы скорее интегрируемся в русскую культуру.

— **Вашей семье нравится жить в Москве?**

— Я считаю, что мне очень повезло. У меня есть замечательная жена Валерия, которая полностью понимает



меня. Мы жили за границей в течение приблизительно 10 лет, меняли страны и континенты. Она разделяет мое отношение к жизни и полна энтузиазма. Теперь у нашей дочери есть прекрасная возможность пожить в другой стране, выучить новый язык и встретить интересных людей. Наш переезд в Россию прошел очень гладко

для нее — намного легче, чем переезд из Великобритании в Милан. Мы крепкая семья, и дочь чувствует, что мы счастливы, и она счастлива тоже. Я чувствую, что моя семья поддерживает меня на все 100%.

JCB очень пристально наблюдают за рынком, и они организовали офис в Москве, чтобы предоставлять помощь в обучении, техническую поддержку, поставлять ту технику, которая пользуется спросом у российских потребителей. Помимо офиса компания организовала российский склад запасных частей, чтобы предоставить клиентам возможность получать необходимое обслуживание техники в максимально короткие сроки. В самом начале в компании JCB Russia работало 5 человек, теперь ее штат увеличен до 47 сотрудников. Я думаю, что это хорошая идея, приглашать на работу местных российских специалистов, в то время как возглавляет компанию европеец.

У Марко Берселлини есть большой опыт работы в различных представительствах Европы. Россия отличается от Италии, и Марко сейчас узнает



много о самой стране и о способах ведения бизнеса, каких-то особенностях, анализирует их и передает свои выводы производителям. Марко — человек JCB в России; он их глаза и уши. Он исследует российский рынок, изучает местное законодательство, анализирует спрос на оборудование для холодного времени года, рассма-

“Благодаря нашим совместным усилиям российские клиенты теперь знают, что JCB — это не кредитная карта из Японии”.

Макс Скиллман, учредитель компании «JVM Equipment Limited» (1998 г.)

комментирует:

тривает возможные спецификации машин, ищет новые идеи и общается с клиентами.

Что касается будущего развития, я могу сказать, что аппетит к строительному оборудованию в России не умен. Я думаю, что недалек тот день, когда JCB откроет завод в России.

➤ Новый филиал ООО «ЛОНМАДИ на Монтажной»!

Компания «ЛОНМАДИ» анонсирует запуск новой площадки на востоке Москвы этой осенью. Новый филиал расположится на более чем 1500 кв. м и будет включать в себя офис, оборудованную современную ремонтную зону, склады техники и запасных частей, склад горюче-смазочных материалов, склад шин, а также склады расходных материалов и навесного оборудования, удобную парковку для клиентов на 25 машиномест.

Служба сервиса нового офиса будет осуществлять ремонт техники JCB любой сложности, а также предоставлять полный спектр услуг по обслуживанию и ремонту двигателей DEUTZ и Cummins. Склад техники будет включать в себя все ходовые модели техники JCB, а склад расходных материалов и запчастей — неснижаемый запас ТОП-300. Работа службы сервиса, как и в других офисах компании, будет осуществляться в режиме 24/7 и обеспечивать заказчиков всем необходимым для бесперебойной работы техники по первому запросу.

Новый офис создается для удобства наших клиентов, которые располагаются на востоке Москвы и Московской области. Теперь любой ремонт и закупка запасных частей будет занимать у них гораздо меньше времени, и мы станем еще ближе к нашим заказчикам.

Кроме службы сервиса, в офисе будут работать специалисты по продаже техники, которые всегда готовы лично проконсультировать и рассказать о преимуществах и возможностях техники JCB.



**«ЛОНМАДИ»
еще ближе к Вам!**

**ОТКРЫТИЕ ТРЕТЬЕГО
ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА
В МОСКВЕ
на Щелковском шоссе**

СТРОИТЕЛЬСТВА

Нового техцентра ЗАО «ЛОНМАДИ»

Рабочий выезд на стройку производственно-административного комплекса в деревню Елино Солнечногорского района.

В середине марта глава Солнечногорского района Александр Якунин и председатель Совета директоров ЗАО «ЛОНМАДИ» Лина Соколова подписали соглашение о сотрудничестве на 2014-2016 гг.

В рамках соглашения предусматривалось строительство современного производственно-административного комплекса по продаже, техническому обслуживанию и ремонту дорожно-строительной, землеройной, грузоподъемной техники, отвечающей европейским стандартам качества. На этой земле планируется создать индустриальный парк. Здесь разместятся также сборочное производство дизель-генераторов, логистический центр.

18 июня заместитель главы Солнечногорского района Азер Мамедов побывал на строительной площадке в деревне Елино, ознакомился с ходом работ и провел совещание.

Л. Соколова сообщила, что закончено строительство нулевого цикла. 23 июня начинается завоз металлоконструкций, затем их монтаж. Работы выполняются



ся в четком соответствии с графиком. Здание будет подведено под крышу до конца 2014 г. Торжественная церемония открытия планируется на 1-й квартал 2015 г. Лина Викторовна поблагодарила администрацию района за максимальное благоприятствование стройке.

«Мы всегда будем сопровождать такие проекты, защищать инвесторов от проверяющих, согласовывающих органи-

заций. Конечно, у каждого своя работа, но к инвесторам нужно относиться более гибко и лояльно, потому что их не так много, без них мы никогда не выполним социальные программы. Компания социально ориентированная, планирует участвовать во всех социальных, благотворительных мероприятиях, которые проводятся в районе».



> Дилерское соглашение с MITSUBUSHI HITACHI POWER SYSTEMS

Компания «ЛОНМАДИ» заключила дилерское соглашение с MITSUBUSHI HITACHI POWER SYSTEMS о продаже и обслуживании дизельных и газопоршневых электростанций Mitsubishi, а также об обслуживании промышленных двигателей Mitsubishi. «ЛОНМАДИ» получила право продавать и обслуживать продукцию Mitsubishi на всей территории Российской Федерации. Соглашение касается дизельных электростанций мощностью от 380 кВт до 1800 кВт серии MGS, дизельных электростанций серии KU мощностью от 3,8 МВт до 15 МВт, газопоршневых электростанций серии GSR мощностью от 300 кВт до 1500 кВт, газопоршневых электростанций серии KU мощностью от 3,8 МВт до 5,8 МВт и дизельных промышленных двигателей серии SR мощностью от 400 кВт до 2000 кВт, применяемых в дизельных электростанциях, насосных установках и силовых приводах. Основной упор при этом компания планирует сделать на поставку станций в диапазоне 500 – 2000 кВт, однако по запросу компания готова предложить весь ряд от 410 – 15 000 кВт.

Дизельные силовые агрегаты MITSUBUSHI, применяемые в генераторных установках, выгодно отличаются от продукции конкурентов аналогичной мощности. Изначально разработанные для применения на морских судах, эти двигатели максимально надёжны за счет использования минимума электронных компонентов. Обладая весомым исследовательским потенциалом в электронной промышленности, инженеры MITSUBISHI при разработке дизелей серии MGS преднамеренно сделали ставку на простые решения. Надёжность этих машин по достоинству оценена судовыми механиками по всему миру. Применение автоматической системы смазки и топливных насосов с приводом от шестерён уменьшает необходимость в смазке и корректировке. Лёгкая замена фильтров, все обслуживаемые участки двигателя максимально доступны. Рациональность конструкции агрегата, обеспечивающая высший уровень надёжности, основана на простоте. В топливной системе используются механические насосы высокого давления или насос-форсунки с механическим приводом. Соответственно, для ремонта двигателя не требуется компьютер, программное обеспечение, ключи доступа и инженер, разбирающийся в электронике. Это свойство дизельных электростанций Mitsubishi делает их использование на удаленных площадках предпочтительным, так как обслуживающий персонал может при желании выполнить обслуживание и ремонт своими силами. Выполнить обслуживание и ремонт дизель-генераторов



большинства других производителей персоналу, не имеющему кодов доступа, программного обеспечения и специального оборудования, весьма затруднительно.

Другой отличительной особенностью дизельных электростанций Mitsubishi является их способность выдерживать 100% наброс нагрузки. По современным стандартам двигатели дизельных генераторов обязаны выдерживать резкое увеличение нагрузки всего лишь на 20% или 40% от номинальной мощности. Подключать потребителей к таким агрегатам нужно поочередно. То есть, купив дизельную электростанцию такого производителя мощностью 700 кВт, нужно быть готовым к тому, что она не сможет обеспечить аварийное электропитание объекта мощностью $0,2 * 700 = 140$ кВт,

если эти 140 кВт подключаются к станции одновременно. Для двигателей Mitsubishi таких проблем не существует. Если дизельная электростанция Mitsubishi имеет номинальную мощность 708 кВт, то при одновременном подключении к ней нагрузки мощностью 708 кВт, дизель-генератор не остановится и обеспечит питание потребителей.

Отличительной особенностью газопоршневых электростанций Mitsubishi серии GSR и мощностью 300 кВт – 1500 кВт является то, что они работают по циклу Миллера, что позволяет снизить потребление газа на 10% по сравнению с газопоршневыми электростанциями других производителей.

Газопоршневые электростанции Mitsubishi серии KU мощностью от 3,8 МВт до 5,8 МВт являются среднеоборотными (обороты двигателя составляют 750 об/мин), что позволяет повысить срок их непрерывной эксплуатации до 20 – 25 лет. Для сравнения можно отметить, что срок непрерывной эксплуатации высокооборотных (1500 об/мин) газопоршневых электростанций до списания составляет около 7 лет.

Газопоршневые электростанции Mitsubishi серии KU идеаль-

но подходят для электро- и теплоснабжения промышленных предприятий (заводы железобетонных изделий, стекольные заводы, металлургические заводы и т.п.). Дизельные электростанции Mitsubishi серии KU мощностью от 3,8 МВт до 15 МВт тоже являются среднеоборотными и также служат своим владельцам около 25 лет. Такие станции могут применяться в районах удаленных как от сетей электроснабжения, так и от газовых магистралей. Например, для электроснабжения горно-обогатительных комбинатов в Якутии.

Отличительной особенностью станций в диапазоне 500 – 2000 кВт является их стоимость, которая в среднем на 10% ниже, чем у конкурентов. Кроме того, компания дает 2 года гарантии без ограничения по моточасам, что также превосходит предложения конкурентов.

Компания «ЛОНМАДИ» рада анонсировать новое дилерское соглашение с таким известным партнером и приглашает воспользоваться услугами сервиса всех владельцев генераторов, оснащенных двигателями Mitsubishi!

> ОТКРЫТИЕ НОВЫХ СКЛАДОВ в Новороссийске и Пятигорске

15 августа 2014 года начал обслуживание клиентов склад в Новороссийске. Ассортимент склада предполагает более 1800 позиций расходных материалов, запасных частей, навесного оборудования, шин и т.д. Также в начале августа 2014 года открылся склад в Пятигорске.

Необходимость открытия новых складов возникла еще в конце прошлого года, когда был проанализирован высокий потенциал прилегающих территорий.

Данное событие прокомментировал Генеральный директор ООО «ЛОНМАДИ Кубань» Курносов Дмитрий Юрьевич: «Наличие собственного склада позволяет значительно сократить сроки поставки запчастей, гарантирует наличие расходных материалов при первом обращении заказчиков. В Пятигорске постоянно работает две бригады опытных инженеров-механиков, что позволит производить ремонт любой сложности на территории Пятигорска, Чечни, Дагестана, Ингушетии в кратчайшие сроки. Склад в Новороссийске поможет нам более тесно работать с нашими заказчиками из Новороссийска, Анапы, Геленджика, Тамани. В Новороссийске на постоянной основе работает опытный инженер-



механик, таким образом, мы обеспечиваем быстрый выезд на обслуживание, диагностику и ремонт техники. Время реагирования на заявки клиентов сокращено до 24 часов». Наша оперативность — залог вашего успеха.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА водопроводно-канализационного хозяйства России

18 июля 2014 года состоялся конкурс профессионального мастерства «Лучший по профессии» среди предприятий водопроводно-канализационного хозяйства России, организованный ОАО «Евразийский», который проходил на территории ОАО «ПО Водоканал» в Ростове-на-Дону.

Событие можно по праву назвать Всероссийским! В Ростов съехались лучшие представители рабочих профессий отрасли ВКХ, прошедшие отборочные конкурсы на своих предприятиях, чтобы в азартной и бескомпромиссной борьбе определить лучшего из лучших.

Конкурс на звание «Лучший по профессии» включал в себя выполнение практических заданий и оценку теоретических знаний конкурсантов.

Компания «ЛОНМАДИ» особенно гордится тем, что для практической части организаторами конкурса была выбрана техника JCB. В соревновании участвовало два экскаватора-погрузчика: JCB 3СХ и JCB 5СХ. Практическая часть состояла из нескольких непростых заданий: снять перекладину и переложить в другое место, проехать «змейкой», не задев флаги, собрать ковшем все фишки. Оценивалось все: скорость, качество, точность произведенных манипуляций. По итогам соревнований лучшим машинистом экскаватора Юга России стал сотрудник компании ЗАО «Ростовэнерго-спецмонтаж», которая является давним партнёром и клиентом «ЛОНМАДИ».

Компания «ЛОНМАДИ» искренне поздравляет ЗАО «Ростовэнерго-спецмонтаж» и их главного героя — машиниста экскаватора Макарьева Сергея Юрьевича и желает им дальнейших профессиональных успехов.



«ЛОНМАДИ Кубань»

Сегодня мы хотим познакомить наших читателей с одним из самых гостеприимных филиалов компании, офисом «ЛОНМАДИ Кубань», расположенным в солнечном Краснодаре.

Этот офис по праву считается образцом стандартного «брендового» исполнения, что подтверждают все посетившие его коллеги из компании JCB, одного из самых известных производителей строительной техники в России.

Мы беседуем с генеральным директором компании ООО «ЛОНМАДИ Кубань» Курносовым Дмитрием Юрьевичем о его команде, переменах, произошедших с его назначением и планах развития деятельности компании в регионе.

Офис компании «ЛОНМАДИ Кубань» появился в Краснодаре в 2007 году, это было небольшое помещение. Позднее стал понятен потенциал ре-



вы видите, полностью соответствует стандартам JCB. Общая площадь филиала составляет порядка 2000 м². Мы сделали все возможное для того, чтобы нашим клиентам было удобно

директор Подгорный Борис работает в компании с момента открытия, в 2011 и 2012 годах получал приз «Лучший продавец компании ЛОНМАДИ». Горный Андрей, Брагин Андрей и Панин Алексей — это ребята, которые привыкли показывать высокие результаты, работают не первый год и высоко мотивированы, сейчас нацелены больше на выезды к заказчикам, чем на работу в офисе. Новый сотрудник Крышилин Сергей занимается продажами дизель-генераторов, и уже с первых месяцев работы показывает хорошие результаты. Мы надеемся активно развивать это направление, ждем поставки генераторов индийской сборки по привлекательной цене.

Что касается тяжелой техники, огромную помощь нам оказывает наш технический консультант Дмитрий Михайлов. Дробильно-сортировочное оборудование всегда подразумевает серьезные расчеты и сложные техни-



Курносов Дмитрий Юрьевич:
24.05.1980 г.р., закончил Пермский Политехнический институт, работает в «ЛОНМАДИ» с 2008 г.
«Слово «нет» должно быть хорошим мотиватором для продавца — когда продавец слышит отказ, он должен захотеть его преодолеть».

гиона, компания переехала в более просторное помещение, подходившее для многоцелевого использования, произвели переоборудование, сделали ремонт. Оформление офиса, как

приезжать к нам и комфортно находиться в офисе.

Если говорить о сотрудниках, особо хочу отметить работу отдела продаж техники. В команде собрались очень опытные продавцы. Коммерческий

ческие решения. Это всегда большая ответственность, поскольку техника очень дорогая и, предложив неправильное решение, мы подводим клиента и портим себе репутацию на всю жизнь. Отдел по ремонту и техническому обслуживанию тяжелой техники возглавляет Константин Васильев — молодой, но уже достаточно опытный, можно сказать, универсальный, специалист по диагностике и ремонту.

Мы уже объявили об открытии двух новых складов запасных частей и навесного оборудования на юге России в Новороссийске и Пятигорске.

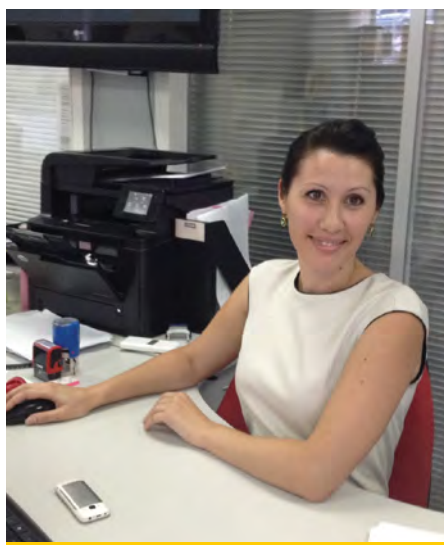
Наличие собственного склада позволяет значительно сократить сроки поставки запчастей клиентам, гарантирует наличие запасных частей и расходных материалов при первом обращении заказчиков. В Пятигорске постоянно работают двое опытных инженеров-механиков, что позволяет производить ремонт любой сложности на территории Пятигорска, Чечни, Дагестана, Ингушетии. Склад в Новороссийске поможет нам более тесно работать с нашими заказчиками из Новороссийска, Анапы, Геленджика, Тамани. В Новороссийске на постоянной основе работает опытный инженер-механик, таким образом, мы обеспечиваем быстрый выезд на обслуживание, диагностику и ремонт техники. В Пятигорске со временем хотелось бы создать обособленное подразделение, поскольку это сильный регион, и все наши основные конкуренты там представлены.

Большое значение для успешной работы компании имеет послепродажная поддержка наших заказчиков. Начальник службы сервиса Ищенко Евгений понимает, что он должен прежде всего общаться с клиентами, проводить мониторинг конкурентов, оценивать рынок, строить планы продаж на следующий год и готовить к этому команду, мотивировать ее. И менеджеры, несмотря на то, что им поставлены сейчас персональные планы (то есть психологическая нагрузка возросла), справляются. В осо-



На фото: Евгений Ищенко (крайний справа) показывает территорию филиала представителям завода JCB и JCB Россия.

бенности это касается руководителя отдела запчастей JCB Аникушина Романа, потому что с открытием новых складов в Новороссийске и Пятигор-



На фото: Анна Багрова, менеджер по продажам запасных частей.

ске работы прибавилось: надо подготовить номенклатуру, проработать ценообразование и многое другое. Особенно хочу отметить работу Анны

Багровой, которая в команде уже давно, очень мотивирована и лояльна компании и очень старается, тянет на себе огромный функционал: Livelink и уведомление клиентов о необходимости прохождения технического обслуживания, общение с заказчиками, выставление счетов, тендеры, нестандартные договоры, согласование с клиентами, обзвон с предложениями акций и специальных предложений. Кроме того, своей женственностью она разбавляет чисто мужской коллектив службы сервиса.

Еще один очень важный отдел — это отдел контрактации, который занимается договорами, поставкой техники, вопросами ценообразования. Здесь работают две девушки: Мария Баранова — один из наших опытнейших сотрудников и Александрова Олеся, ее правая рука. Все в компании знают, что если документы оформлены Машей, можно их не перепроверять. Экскурсию по филиалу проводит начальник службы сервиса ООО «ЛОНМАДИ Кубань» Ищенко Евгений Иванович:

«Здания выглядят очень корпоративно. В современной ремонтной зоне вы

можете увидеть четыре ремонтных поста, которые, как правило, заняты под ремонтные работы. В основном мы ремонтируем на территории заказчика: у них есть помещения, где можно производить ремонт.

Если мы говорим о капитальном ремонте двигателя, моста, коробки передач, то эти узлы мы снимаем с техники заказчика и привозим на базу, где и производится, собственно, диагностика и ремонт. Мы не заставляем клиента привозить машину сюда, тем самым оптимизируя затраты заказчика.

Недавно мы обновили цех ремонта топливных насосов высокого давления (ТНВД) и приобрели новый топливный стенд Hartridge AVM10-8, с помощью которого мы предоставляем полный комплекс ремонтных работ, используя контрольно-испытательное и диагностическое оборудование. Это позволяет проводить квалифицированный комплексный ремонт и обслуживание ТНВД, форсунок, систем COMMON RAIL, распылителей.

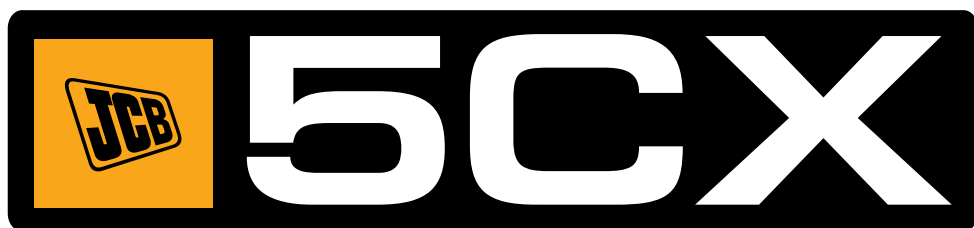
Сервисный центр «ЛОНМАДИ Кубань» имеет в наличии все расходные материалы, применяемые для ремонта и восстановления ТНВД, форсунок и инжекторов на самые популярные модели дорожно-строительной техники и автомобилей: JCB, CAT, TEREX, Hidromek, TVEX, MST.



Большинство современных моделей спецтехники оборудованы гидравлическими системами и поэтому нуждаются в специальных гибких трубопроводах — рукавах (шлангах) высокого давления. Цех по изготовлению РВД (рукав высокого давления) производит все рукава и шланги с высокой точностью и соблюдением технологических стандартов по разумной цене. На запросы заказчиков мы стараемся реагировать мгновенно, в течение 24 часов.



> ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЭКСКАВАТОРА-ПОГРУЗЧИКА



на открытом дне в «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

30 июля 2014 года компания «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» принимала гостей в своем офисе на Пулковском шоссе, 72.

Повод был незаурядный: презентация в Санкт-Петербурге самого мощного экскаватора-погрузчика в мире (среди машин в транспортном габарите)!

Флагманская модель JCB 5CX была представлена на российском рынке уже с начала года, однако, официальная презентация в Санкт-Петербурге прошла только сейчас, когда мы можем опираться на реальный опыт эксплуатации машины в российских условиях и смело заявлять об очевидных преимуществах экскаватора-погрузчика 5CX. Среди приглашенных и посетивших презентацию гостей были руководители крупнейших строительных организаций Санкт-Петербурга. Более 35 компаний города посетили мероприятие, которое было признано исключительно полезным для дальнейшего сотрудничества. Помимо наблюдения за работой 5CX в полевых условиях, гости осмотрели другие машины JCB и используемое с ними навесное оборудование.

Посетители мероприятия смогли задать свои вопросы генеральному директору компании «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» Юрию Праушкину, проконсультироваться по эксплуатации техники и ее сервисному обслуживанию с директором службы сервиса Игорем Крымовым, что позволило гостям получить самую достоверную информацию из первых рук.

Специалисты компании «КВИНТМАДИ Финансовые Решения» представили широкий спектр программ финансирования техники, созданные для удовлетворения самых взыскательных клиентов, в том числе уникальные для рынка спецтехники предложения 0% аванс и 0% удорожание.

После официальной части и презентации последовал праздничный фуршет.

Сотрудники компании «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» позитивно оценили результаты мероприятия. Подобные презентации техники — это возможность пообщаться с ключевыми клиентами в неформальной обстановке, обсудить тенденции рынка и перспективы сотрудничества, поде-



литься новостями производителя, помочь клиенту найти «свою» машину.

Комментирует коммерческий директор компании Александр Сотник:

«Демо-день — очень полезное мероприятие. Интерес к подобным встречам однозначно высказало и большинство гостей. Мы всегда рады общению с нашими клиентами. Нам удалось продемонстрировать не только экскаватор-погрузчик 5CX, но и другие модели. Так, с одной компанией была достигнута договоренность о продаже телескопического погрузчика 540-170. Ведутся переговоры о продаже еще двух единиц техники, к которой был проявлен интерес на этом мероприятии.

Сейчас в компании разработана новая инициатива по предоставлению машин JCB в бесплатную аренду на один день, и многие наши клиенты с восторгом восприняли данное предложение, поскольку у них появляется возможность испытать технику перед приобретением.

В данный момент мы с нетерпением ждем первой поставки новой модели экскаватора JCB JS205. К его прибытию и будет приурочен следующий открытый день компании в октябре 2014 года. Будем рады гостям!»

➤ Корпоративное лето в «ЛОНМАДИ»

В этом году коллектив компании активно проводит теплые дни на свежем воздухе. Командный дух и хорошее настроение - вот основные результаты футбольных матчей и велосипедных прогулок в Москве и пейнтбольных баталий в Ростове-на-Дону. Представляем вашему внима-

нию наш красочный фотоотчет. Мы приглашаем всех наших сотрудников, партнеров и заказчиков подхватить инициативу. Присоединяйтесь к нашим прогулкам, играм и баталиям, организуйте свои мероприятия!



> Поездка в Дом ребенка «СОЛНЫШКО»

Благодаря совместным усилиям сотрудников компании «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ», в июле 2014 г. состоялась поездка в дом ребенка, расположенный в Тверской области.

Были собраны необходимые средства, некоторые сотрудники сами покупали вещи для детей. На собранные денежные средства были приобретены лекарства, указанные в рекомендованном администрацией дома ребенка списке, детская обувь, куртки, средства гигиены, настенные часы и батарейки для игрушек.

Поскольку сотрудники приехали ко времени утренней прогулки, им удалось поиграть с детьми из старшей и средней групп. Дети вполне адекватно реагировали на появление незнакомых людей, они активно участвовали в подвижных играх, рисовали на асфальте, копались в песке и поглощали печенье. В общем и целом, один из многочисленных дней детей в доме ребенка был скрашен общением с сотрудниками компании «ЛОНМАДИ».

По словам заместителя главного врача, в последнее время ситуация с определением детей в семьи резко меняется. Появляется все больше людей, готовых взять детей на воспитание. Вероятно, сказывается влияние запрета иностранного усыновления для граждан определенных стран. К сожалению, у многих детей есть проблемы с документами с юридической точки зрения, поэтому их невозможно усыновить (возможна лишь опека), и в 4 года они отправятся в детские дома, которые могут оказаться менее дружелюбными, чем данный дом ребенка.

Главный врач поблагодарила за оказанную помощь и внимание, проявленные сотрудниками компании.



Организаторы мероприятия выражают свою признательность всем: и тем, кто передал деньги, и тем, кто самостоятельно купил одежду, и тем, кто просто прочитал эти строки и задумался о том, что каждый из нас своим личным участием может немного изменить этот мир в лучшую сторону.

Какую помощь хотят получить от нас в будущем?

Посильная помощь дому ребенка может быть оказана в весенний период, когда возникнет необходимость привести в порядок территорию дома ребенка перед началом следующего летнего сезона (разбить и огородить клумбы, рассадить цветы, покрасить качели и забор).

Вот что говорят наши сотрудники:

«Я думала, что в детских домах все намного запущеннее. Но оказалось, что в этом доме ребенка детки здоровенькие, а само заведение скорее напоминает детский сад, только детей по вечерам не забирают домой

родители. Дети умеют считать, знают цвета, говорят».

«Увидела то, что ожидала увидеть. Дети очень ласковые, милые. Думаю, что поеду в дом ребенка еще не один раз».



> КРОССВОРД

Уважаемые читатели!

Предлагаем вам принять участие в конкурсе кроссвордов, составленных сотрудниками нашей компании. Первые 5 участников, разгадавших кроссворд, получат памятные призы. Ответы просьба высылать на электронный адрес: marketing@lonmadi.ru



Составитель — Чистякова Е. В.
при содействии отдела бухгалтерии ЗАО «ЛОНМАДИ»

По горизонтали

1. Лицо, группа лиц, фирма, предприятие, соперничающие в достижении идентичных целей в стремлении обладать теми же ресурсами, благами.
2. учет — упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе организации и его движении путем сплошного непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.
3. Раздел бухгалтерского баланса, отражающий состав и стоимость имущества организации на определённую дату.
4. Милый финансист, воспетый Алёной Апиной.
5. Главный труд Карла Маркса.
6. Незаменимый сподручный вычислительный аппарат, заменивший счёты.

По вертикали

1. Количество денег, в обмен на которые продавец готов продать единицу товара.
- 2.....учет — осуществляется исключительно с целью выполнения требований государственных налоговых органов в строго определенном формате, отвечающем интересам контроля за своевременностью и правильностью выплаты налогов.
3. Проверка наличия имущества организации и состояния её финансовых обязательств на определённую дату путём сличения фактических данных с данными бухгалтерского учёта. Это основной способ фактического контроля за сохранностью имущественных ценностей и средств.
- 4 Остаток по счету.

> ТЕХНИКА С НАРАБОТКОЙ

Данное направление относительно новое для компании «ЛОНМАДИ». Однако оно развивается быстрыми темпами. На сегодняшний день основными потребителями услуги являются средние компании. Именно они, не имея большого штата служащих, первыми задумываются о Трейд-ине своей техники, когда подходит время для обновления парка.

Трейд-ин (англ. Trade-in) — это система взаимозачета, которая позволяет зачесть остаточную стоимость имеющейся техники с наработкой в счет оплаты новой единицы техники.

Компания выкупает технику из любой формы собственности, выкупаются в том числе и другие премиум бренды. «ЛОНМАДИ» работает с собственной лизинговой компанией, поэтому техника с наработкой может являться авансовым платежом за поставляемую новую технику. Это очень удобно для средних и крупных компаний, не надо иметь свой штат сотрудников для ремонта старой техники, ее продажи и покупки новой. При наличии объемов работ нет необходимости держать подменную технику. Новые машины JCB работают практически без простоев. А сервис компании «ЛОНМАДИ» один из лучших в отрасли.

Полученная техника с наработкой после проведения необходимых ремонтных мероприятий продается заказчику с гарантией на основные узлы и



агрегаты. Компания «ЛОНМАДИ» — одна из немногих на рынке оказывающая такую услугу. Покупатель нашей техники вправе ожидать прекрасного технического состояния и превосходной работоспособности приобретенных машин. Компания работает только со сравнительно «молодыми» машинами на рынке. Поэтому покупатель может быть уверен — его машина потеряет в цене минимально за двухлетний срок эксплуатации и будет иметь прекрасную остаточную стоимость!

«ЛОНМАДИ» гарантирует чистоту сделки, предоставляет услуги финансовой аренды на продаваемую технику, обеспечивает заказчиков транспортировкой и послепродажным сервисом своей техники.

Посетите стоянку техники с наработкой в компании «ЛОНМАДИ». Здесь вы найдете большой выбор техники с наработкой, с качественной предпродажной подготовкой и по привлекательным ценам!

ПРЕИМУЩЕСТВА программы Trade-in в компании «ЛОНМАДИ»:

- Большой выбор техники.
- Привлекательные цены.
- Выкуп техники других премиум брендов.
- Прием техники с наработкой в качестве авансового платежа в счет вновь приобретаемой единицы техники.
- Высокая остаточная стоимость машин.
- Качественная предпродажная подготовка.
- Гарантия на основные узлы и агрегаты продаваемой техники с наработкой.
- Чистота сделки.
- Услуги финансовой аренды (лизинг).
- Услуги транспортировки и послепродажного сервиса техники.

Горящие предложения по б\у технике

»» **Экскаватор-погрузчик
JCB 3CX Sitemaster**



Год выпуска: 2012
Наработка: 2900 моточасов
Наличие: на складе в Москве
Цена: 2 800 000 рублей

»» **Экскаватор гусеничный
JCB JS220 SC**



Год выпуска: 2010
Наработка: 7000 моточасов
Гарантия: 3 месяца
Цена: 3 300 000 рублей
**Полностью обслуживался у
официального дилера**

Контакты:

Аксенов Константин Александрович, менеджер по Trade-In ЗАО «ЛОНМАДИ»
Тел: (495) 916-60-90 доб. 1398, моб: +7 (916) 370-12-83

➤ МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Холода не за горами

В преддверии осени наш эксперт дает несколько ценных советов по уходу за техникой в этот слякотный сезон с изменчивой погодой. Самую большую опасность в этот период представляет ночной перепад температур. Прежде всего он способствует образованию различных конденсатов и намерзанию грязи на различных агрегатах и участках машины. В незаправленном с вечера топливном баке в связи с перепадом температур образуется конденсат, который вызывает коррозию стальных баков, а в пластиковых баках при прогреве машины он оседает на дно бака. Таким образом, вода и ржавчина начинают проникать в топливную систему. Это приводит к поломке топливной аппаратуры. Для того чтобы этого избежать, наш эксперт советует не



оставлять бак пустым на ночь и заливать топливо до полного бака с вечера или держать машину в теплом помещении.

Кроме того, осенняя грязь, замерзшая в утренние часы при нулевой или минусовой температуре, ухудшает рабочие характеристики машины, может повредить сальники полуосей мостов, крестовин карданов или привести к травме оператора ввиду скользкой поверхности ступеней во время



доступа в кабину машины. Гораздо более эффективно осуществлять обслуживание машины в вечерние часы после рабочей смены, когда грязь еще не успела застыть.

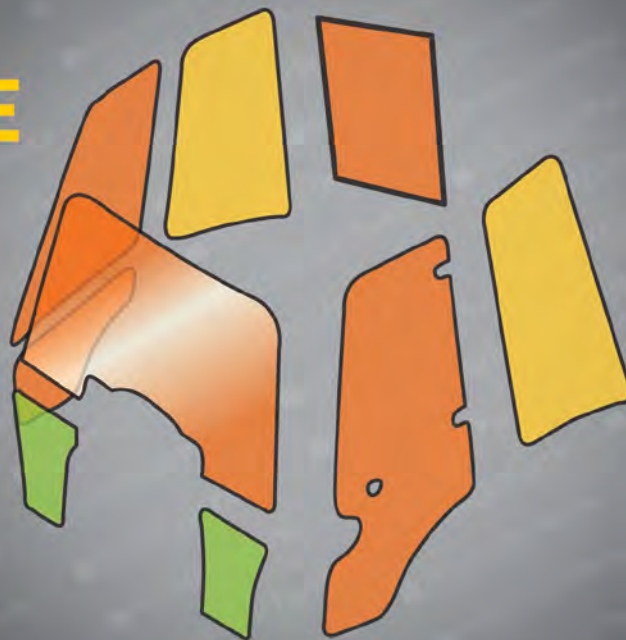
Наш эксперт советует повышать культуру обслуживания и обращения с техникой, и она ответит вам долгим сроком службы и бесперебойной работой.

■ ЛОНМАДИ Parts

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ!

Стекла для
экскаваторов-погрузчиков
всего за:

-  — 11 000 руб.
-  — 5 500 руб.
-  — 2 500 руб.



Принеси свой старый аккумулятор и получи скидку на новый!

Модель JCB POWERMASTER

110 ампер/часов

Розничная цена — 5645 рублей

Цена по акции — 4950 рублей

Экономия — 695 рублей

> НОВЫЕ УНИКАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОГРАММЫ

только для участников программы лояльности
«ЛОНМАДИ Бонус»

ЛИЗИНГ JCB — выгодно и проще не бывает!

Дополнительные привилегии по программе лояльности!



Пакет Standard:

- 0% аванс через 6 месяцев при наличии положительной кредитной истории;
- Специальные условия оплаты — сезонный график, отсрочка платежей;
- Программа Мгновенная покупка — получи машину за 3 дня;
- Программа Удорожание 0,8%.



Пакет Standard +

- Приоритет в обслуживании и рассмотрении сделок;
- Помощь в сборе документов для сделки;
- Экспресс-доставка документов;
- Консультационная поддержка по вопросам получения субсидии по лизингу.



Пакет Standard + Gold +

- 0% аванс для нового клиента;
- Индивидуальные условия финансирования;
- Личный финансовый менеджер;
- Операционный лизинг.

Быть участником программы «ЛОНМАДИ Бонус» стало еще выгодней. Присоединяйтесь уже сейчас и начинайте накапливать баллы и пользоваться различными привилегиями членов программы!

КВИНТМАДИ
ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ

*Подробности и полные условия программы уточняйте у нашего партнера «КВИНТМАДИ Финансовые Решения», по телефону: 8 (800) 555-86-54