

[LONMADI RE:VIEW]

спецвыпуск | декабрь 2016

ИНТЕРВЬЮ
ИТОГИ ГОДА стр. 10

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ
«ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»
ДАРЯТ НАДЕЖДУ стр. 27

ДНЕВНИК
СТРОИТЕЛЬСТВА
СПЕЦПРОЕКТ стр. 14



ОТКРЫТИЕ НОВОГО
ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА
РЕПОРТАЖ С МЕСТА СОБЫТИЙ стр. 14

ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. ВЕХИ РАЗВИТИЯ

1991 год — Создание компании «ЛОНМАДИ» для поставки и проведения технического обслуживания строительной техники. Учредителями выступили крупная британская корпорация ЛОНРО (LONHRO) и Московский Автомобильно-Дорожный Институт (МАДИ ГТУ). Основатель компании — В.А.Соколов

1992 год — Подписание дилерского соглашения с компанией JCB (Великобритания) для продвижения на российском рынке продукции мирового производителя строительной и землеройной техники и предоставления клиентам услуг по сервисному обслуживанию

1998 год — Британская компания JVM Equipment Limited становится основным акционером «ЛОНМАДИ»
Создание «КВИНТМАДИ» для продажи и технического обслуживания тяжелой техники (Основатели — В.А. Соколов и Макс Скиллман)
Подписание дилерского соглашения с компанией Deutz (Германия)

2001 год — Подписание дилерского соглашения с компанией GOMACO (США)

2002 год — Открытие офиса «ЛОНМАДИ» в Санкт-Петербурге
Подписание дилерского соглашения с компанией SENNEBOGEN (Германия)

2004 – 2013 гг. — Активное развитие региональной сети. Открытие центров продаж и технического обслуживания по всей России.

2005 год — Открытие второго офиса в Москве «ЛОНМАДИ на Пращской»

2010 год — Подписание дилерских соглашений с компаниями Powerscreen (Ирландия) и Terex Demag (Германия)

2014 год — 27.02.2014 Церемония закладки первого камня нового технического центра «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ»

2015 год — Начало производства техники JCB в России
Открытие третьего офиса в Москве «ЛОНМАДИ на Монтажной»

2016 год — Объединение всех предприятий группы компании «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ»
27.10.2016 Торжественная церемония открытия нового производственно-административного торгового комплекса

История компании

Вехи развития 3

Спецпроект

Дневник стройки. Этапы строительства 4

От идеи до реализации. Сюрпризы нового офиса 8

Интервью

Подводя итоги года минувшего 10

Тема номера

ПАТК. Церемония открытия 14

Поздравления

Поздравления гостей 24

Социальная направленность

Фокус: благотворительность 27



ДНЕВНИК СТРОЙКИ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ



Войнов Александр Васильевич
Заместителя генерального
директора по общим вопросам
ЗАО «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ»

— **Александр Васильевич, расскажите, как велось строительство комплекса.**

С середины 90-х годов компания постепенно развивается, и в какой-то момент стало понятно, что в связи с ростом компании требуется большее количество производственных площадей. Собственники приняли решение о строительстве собственного здания компании. Сначала был выбран и приобретен подходящий для строительства участок в Солнечногорском районе, недалеко от прежнего месторасположения компании. Далее мы решали вопросы с выбором проектировщика и ге-

нерального подрядчика. Проектированием преимущественно занималась компания «СКМ Инжиниринг», а строительство комплекса велось генеральным подрядчиком — компанией ООО «Профиль АГ». При строительстве, естественно, использовалась техника JCB.

Когда мы говорим о комплексе, мы учитываем само здание производственно-административного торгового комплекса (ПАТК) и ряд вспомогательных зданий и сооружений, куда входят склады шин, масел, котельная, трансформаторная подстанция, системы очистных сооружений и многое другое. Все это расположено на нашей территории.





Самым сложным было выбрать систему строительства, поскольку решено было использовать только экологически безопасные передовые технологии. Мы выбрали компанию Astron, являющуюся частью группы компаний LINDAB (Швеция), производящую здания для бизнеса. По технологии Astron были спроектированы и изготовлены несущие стальные конструкции переменного сечения, системы стеновых и кровельных прогонов, кровельные и стеновые панели, аксессуары. Выбор полнокомплектной конструкции Astron оправдал себя. В нашем проекте были применены несколько инновационных решений, в частности, это уникальная фальцевая кровельная система LMR600, с гарантией от протечек до 10 лет и специальные перфорированные панели внутренней отделки для поглощения шума в производственных помещениях. Кровельные панели изготовлены из стали с защитным покрытием Aluzinc, который отличается не только высокой стойкостью к коррозии (она выше обычной оцинковки в 6 раз), но и высокой теплоотражательной способностью. Она превышает оцинковку в 2 раза, что позволяет снизить расходы энергии на охлаждение здания в летний период. При эксплуатации тонколистовой металл не подвержен влиянию разрушающих биологических процессов и не производит вредных для здоровья веществ.



*Закладка фундамента
апрель 2014 г.*



*Возведение несущих
металлоконструкций
сентябрь 2014 г.*

*Устройство кровли и возведение
внутренних перегородок
декабрь 2014*



*Устройство бетонных полов
январь 2015*

Эта система позволяет использовать изготовленные на заводе в Ярославле конструкции и обеспечивает ускоренный монтаж больших пролетов длиной до 24 метров без промежуточных опор. Мы уверены в качестве сооружения, благодаря наличию заводской гарантии.

— Удалось ли завершить строительство в срок?

Наш проект должен был реализоваться в течение одного года, но мы строили больше двух лет. Эта задержка была вызвана действиями наших соседей — СНТ «Елино», которые всячески препятствовали строительству. В итоге, справедливость восторжествовала, и по решению Верховного суда все претензии были сняты а нам удалось успешно завершить начатое дело.

— Все ли мощности используется?

Изначально проектным решением было запланировано увеличение производствен-

ных мощностей на 30%, что предусматривало увеличение персонала и площадей ремонтных зон, производственных и складских помещений. На сегодняшний день все мощности используются в полном объеме.

Насколько улучшились рабочие условия сотрудников и стало ли удобнее заказчикам?

Офисные помещения достаточно просторны и уютны. Важнее то, что созданы комфортные условия для всех сотрудников, занимающихся ремонтом и техническим обслуживанием. Зачастую, механик проводит много часов под машиной или производственным оборудованием в неудобных позах и в совершенно некомфортных условиях. Поэтому мы постарались облегчить им жизнь, путем предоставления достаточного количества мест для бытовых нужд: раздевалок, душевых, мест для просушки одежды. В здании работает столовая, где можно позавтракать и пообедать, причем питание сотрудников дотируется компанией. Предусмотрены комната для отдыха водителей, методические кабинеты для сотрудников, учебный центр для проведения тренингов, оборудованный современной техникой, комфортные переговорные, отдельные помещения для диспетчеров и медперсонала, осуществляющего предрейсовые и послерейсовые осмотры. Любой сотрудник может обратиться к врачу, который окажет общую врачебную помощь, если надо, например, измерить давление, температуру. В настоящее время функционирует танцевальный зал, где могут заниматься под руководством профессионального руководителя все желающие. Начата активная работа по созданию фитнес центра с учётом предложений сотрудников компании. Все это свидетельствует о горячем желании акционеров компании создать благоприятные комфортные условия для работы сотрудников и сплочения коллектива. Надеюсь, что сотрудники компании по достоинству оценят заботу о них и ответят высокими показателями в труде и дисциплине.

Много сделано для наших заказчиков. Удобные зоны ожидания, переговорные, табло электронной очереди на обслуживание клиентов, уютные кафе, столовая. Внимательное отношение сотрудников формируют имидж компании, способствуют росту престижа и дальнейшему процветанию организации на рынке продажи и обслуживания техники.

Я хочу пожелать всем удачи, успехов, счастья в Новом году!



*Монтаж инженерных систем
декабрь 2015 г.*



*Проведение отделочных работ
декабрь 2015 г.*



*Этап пуско-наладочных работ
сентябрь 2016 г.*



Сеченых Игорь Викторович
 Директор по маркетингу
 ЗАО «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ»

ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ СЮРПРИЗЫ НОВОГО ОФИСА

Проектирование ПАТК велось с учетом рекомендаций наших сотрудников, я надеюсь, мы учли все их пожелания.

Для создания деловой обстановки и повышения эффективности сотрудников, работающих в офисных помещениях центра, мы позаботились о создании определенных условий, которые включают рациональную расстановку мебели и оборудования, выделение личного пространства каждому сотруднику, отделку и цветовую гамму стен и удобное для работы освещение. Я уверен,

что если человеку комфортно на рабочем месте, и для него созданы все условия, он будет приезжать на работу с удовольствием, и его производительность повысится. Многое создано для совместного проведения досуга. В «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ» много людей, ориентированных на спорт. Компания это всячески поощряет. В вечернее время в центре проводятся танцевальные занятия. В 2017 году планируется открытие полноценного тренажерного зала, где сертифицированный тренер будет проводить тренировки и давать рекомендации. На четвертом этаже здания будет действовать сауна, там же установят столы для настольного тенниса. Для сотрудников и гостей создана парковка.

Уже сейчас в здании работает столовая, где предлагаются завтраки и обеды, дотированные для сотрудников компании. Каждый заказчик, который приехал к нам, может победить или просто попить кофе в зоне ожидания.

Поскольку компания располагает просторными помещениями, чаще стали проводиться корпоративные мероприятия, что значительно сплачивает персонал.

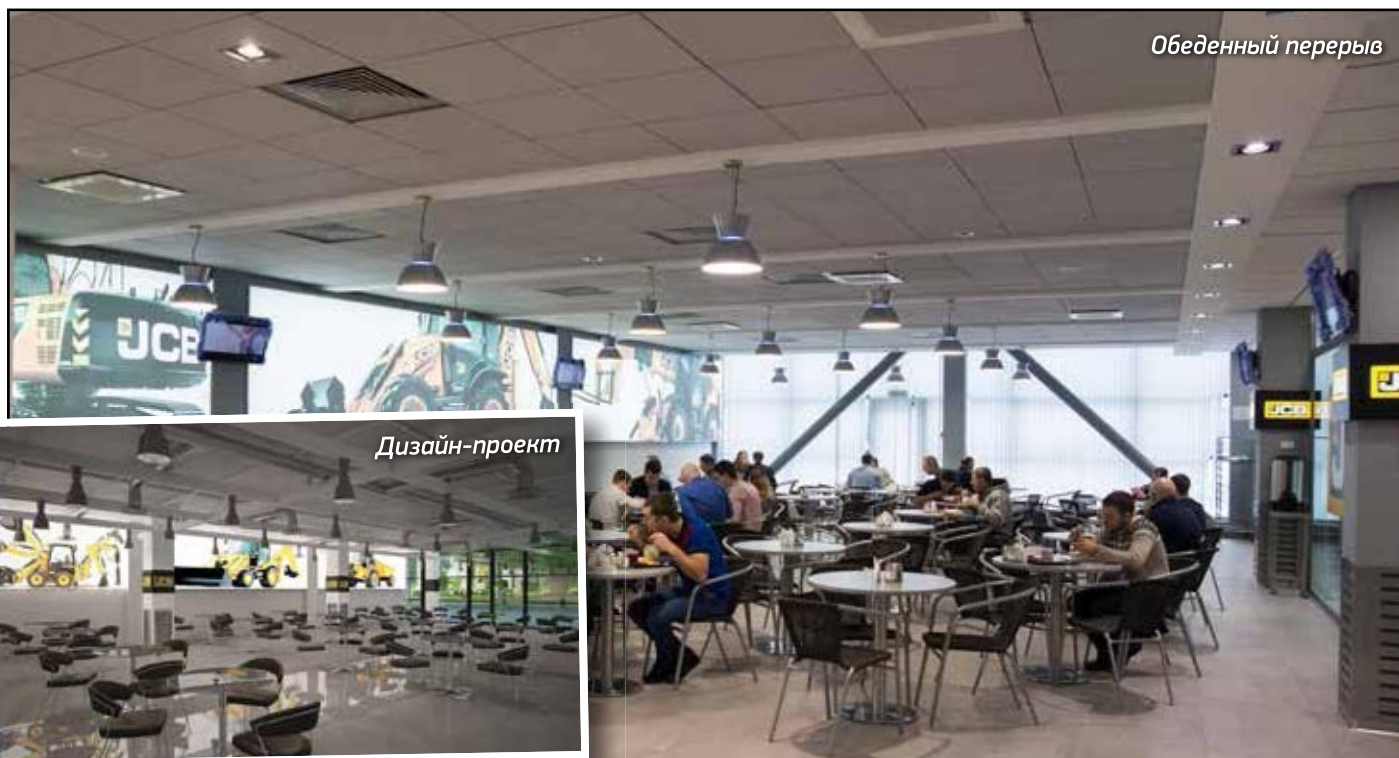


Танцевальный класс



Учебный центр





Обеденный перерыв

Дизайн-проект

Учебный центр, где проводятся тренинги, обустроен по последнему слову техники. Центр оснащен всем необходимым оборудованием.

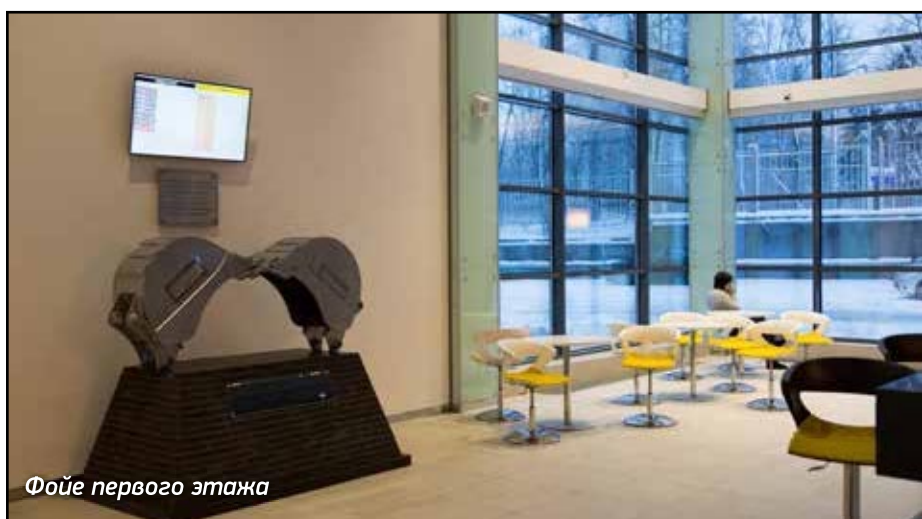
При этом мы не забывали об удобстве заказчиков, приезжающих в наш технический центр. В проекте заложены комфортабельные переговорные, места для ожидания. Так, например, в службе сервиса создано табло электронной очереди, и клиент владеет информацией о состоянии своего заказа.

Каждая компания сталкивается с такими вопросами, как привлечение и удержание клиентов. Чем более жесткой является конкуренция, тем более актуальным становится оперативное и качественное обслуживание заказчиков. Именно по скорости и оперативности работы с заказами создается имидж компании, то, насколько она эффективно способна работать с заказчиками и партнерами. Полтора года в компании функционирует колл-центр, обеспечивающий качественное соединение заказчиков с необходимым подразделением. Мы также получаем обратную связь от своих заказчиков при помощи CRM-менеджеров, обзванивающих клиентов после приобретения ими техники или получения услуг технического обслуживания.

Мы многое сделали, однако, у нас еще множество идей, которые мы собираемся реализовать в ближайшем будущем.



Одно из офисных помещений



Фойе первого этажа



Макс Скиллман и Лина Соколова
на открытии ПАТК
27 октября 2016 г.

ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА МИНУВШЕГО, МЫ УВЕРЕННО СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ...

— **Лина, Вы возглавили компанию в достаточно юном возрасте. Насколько легко Вам далось это решение?**

Лина: Выхода не было. Я пришла в компанию в отдел контрактации, занималась продажей кранов GROVE, это было очень интересно. Мне кажется, у меня всегда получалось ладить с людьми и считаться с их мнением. Мы воплощаем наши идеи коллегиально, командными усилиями. Мне очень повезло с партнером, который обладает огромной жизненной мудростью. Мне всегда есть, на кого положиться. Макс - командный игрок, он не мешает работать. Он всегда добивался в России успехов «вопреки». Также у него исключительный

талант прогнозиста. Он не опирается на то, что пишут в газетах, у него свое чутье. Макс весьма точно прогнозирует спрос, потому что обладает прозорливостью. Это его индивидуальная особенность. Мне также повезло с ключевыми сотрудниками, на кого я опираюсь каждый день: Андрей Петров, Александр Шведов, Андрей Климин, Юрий Куприянов, Елена Чистякова. Руководители направлений у нас чрезвычайно сильны. Это командное усилие.

— **Новый технический центр построен. Какие планы развития на следующий год?**

Лина: На следующий год мы прогнозируем 10% рост по объемам продаж JCB.

Также надеемся, что будет реализован отложенный спрос на краны и дробильно-сортировочное оборудование

Мы развиваем новые направления. Так компания «КВИНТМАДИ» стала официальным дилером завода «ЭКСМАШ» (ГК UMG) на территории Северо-Западного, Северо-Кавказского и Южного федеральных округов Российской Федерации. Машиностроительное предприятие, входящее в Группу Компаний UMG, выпускает широкий модельный ряд строительно-дорожной техники, прежде всего, колесных, гусеничных экскаваторов и промышленных перегружателей.

Также если речь идет о расширении номенклатуры, мы ведем переговоры о ди-



лерстве на гусеничные краны с китайским производителем техники XCMG.

Мы провели реорганизацию компании «КВИНТМАДИ». В прошлом году мы получили неплохие результаты, например, выросли продажи универсальных перегружателей и ДСО. Планы на следующий год соответствуют планам 2015 года, если не будет существенных изменений на рынке. Нам также должны помочь организационные изменения, проведенные в компании. Я считаю, что главная задача руководителя - построение эффективной команды. В связи с тем, что управленческая структура «КВИНТМАДИ» не построена, лично мой план как генерального директора - выстроить эффективные связи «КВИНТМАДИ», с чем связаны текущие перемены и произведены глобальные кадровые перестановки. В силу разноплановости предлагаемой продукции, мы усиливаем каждое направление и ведем набор менеджеров по продажам в Москве и в регионах. Руководитель направления контролирует деятельность менеджеров по всей России, а общей координацией будет заниматься генеральный директор.

Макс: Мы собираемся открывать еще один офис в Санкт-Петербурге. Мы нашли управляющего, что немаловажно. ...

— Как развивается программа локализации техники JCB?

Лина: Локализация бренда JCB в России несет в себе огромные плюсы. Во-первых, с помощью локализации мы надеемся достигнуть 20-30-процентного удешевления конечной продукции к 2020 году. Новый

технический центр является самым большим в мире, его площадь занимает 20 000 квадратных метров. Наша задача не только продавать и обслуживать эти машины, но также и производить их в России. Размер предприятия позволяет нам производить до 2000 машин в год в рамках программы локализации производства.

Это влечет за собой создание дополнительных рабочих мест. Более того, мы вносим вклад в увеличение ноу-хау технологий страны. В советское время Россия экспортировала большое количество машин. Мы считаем, что такая страна не должна работать как одна большая заправка в ущерб производству высокотехнологичных изделий. Мы искренне хотим, чтобы традиции машиностроения возродились, и чтобы качественные машины выпускались в стенах «ЛОНМАДИ». В этом наша основная задача.

Сейчас мы выполняем 10 сборочных операций с частичной локализацией, а именно, используются российские ковшки, рукояти, шины. Мы собираемся расширять ряд выпускаемой продукции. В настоящий момент здесь собираются экскаваторы-погрузчики двух марок: 3СХ и 3СХ Super, которые наиболее популярны у наших заказчиков. Мы планируем перейти к выпуску 20-тонных экскаваторов, мини-погрузчиков с бортовым поворотом, фронтальных погрузчиков, а также мы активно занимаемся контейнеризацией дизель-генераторов и поставкой специальных контейнеров для работы в тяжелых условиях. К 2018 году мы планируем производить на нашем производстве 12 операций, включая мосты и трансмиссии. Мы уже подготовили всю техническую и конструкторскую документацию, необходимую для проведения локализации в следующие 5 лет. Мы рассматриваем вопрос о доведении российской составляющей до 50% в соответствии с требованием Закона № 44-ФЗ.

— Достаточно ли производственных мощностей?

Макс: Организация производства - это долгосрочный проект. Для того чтобы бегать, сначала надо научиться ходить. Мы развернули производство в Москве, однако, с точки зрения логистики правильнее перенести его в Северную столицу. Мы обсуждаем идею переезда производственной зоны, это вполне может произойти в ближайшие пять лет.

Лина: Мы рассматриваем вопрос строительства дополнительного комплекса непосредственно под производство машин JCB. Это позволит упростить логистику и суще-

ственно удешевить продукт. Сейчас идет разработка генерального плана земельного участка и ведутся проектные работы. Участка площадью пять гектаров, где мы можем возвести помещения 3000 м², будет достаточно для организации производства и строительства небольшого эффективного завода. JCB заинтересованы в этом проекте. На заводе будут работать наши сотрудники под полным контролем завода-изготовителя.

— Какие существуют проблемы в нашем секторе бизнеса?

Лина: Мы находимся внизу экономического цикла, падение рынка в этом году составило 10% по сравнению с предыдущим. Основная наша проблема — это недостаточное инвестирование в развитие инфраструктуры, вследствие чего у строителей нет работы. Строительная отрасль недофинансирована, и зачастую тендеры разгрызаются между десятками всем известным компаниям. Тем не менее, это не первый наш кризис, и экономика развивается. А когда санкции закончатся, нефть подорожает, все наладится.

— Что заставляет заказчиков оставаться лояльными Вашей компании?

Лина: Заказчики проводили много сравнений. Будет интересно переговорить, например, с МОЭК или Мосводоканалом. Они делали специальные расчеты, согласно которым один экскаватор-погрузчик



Макс Скиллман с семьей



JSV заменяет пять тракторов Беларусь. Это мнение наших заказчиков, которому можно доверять. Из-за чего это происходит? Машины гораздо более производительны. Минимальное потребление ГСМ и топлива способствуют более экономичному расходу, в том числе и государственных средств. Заказчики не сталкиваются с простоями, благодаря нашей службе сервиса и складу запасных частей объемом два миллиарда рублей. Наша сервисная поддержка является круглосуточной. Мы работаем 7 дней в неделю 24 часа в сутки. Единственный день, когда предприятие закрыто — это 1 января. Складские помещения и центры выдачи запчастей также работают круглосуточно. Мы должны быть ближе к заказчикам, которые также работают круглосуточно. Для заказчиков, которым важна ценовая политика, мы предлагаем запасные части линейки «ЛОНМАДИ Parts», высокого качества по бюджетной цене.

— Уровень обслуживания в других филиалах того же уровня, как и в головном офисе?

Макс: В большинстве случаев — да. И здесь как раз следует упомянуть об обучении сотрудников, которое проводится регулярно для обеспечения единого уровня стандарта обслуживания.

— Какие шаги были предприняты для сокращения издержек?

Лиана: Мы рассматриваем закрытие четырех филиалов в связи с их неэффективностью. Только что закончилась реорганизация компаний, все 36 филиалов объединены в один холдинг. Таким образом нам удалось сократить затраты на ведение бухгалтерии, оптимизировать отдел контрактации. Легче работать, проще контроль, лучше информационная доступность, оперативность работы и личная вовлеченность в дела каждого конкретного регионального подразделения намного выше.

— Были ли ситуации, когда Вы принимали неправильные решения?

Лиана: Сколько угодно! Самое неверно принятое в свое время решение — слишком большой рост компании, расползание ее вширь, вместо того, чтобы добиваться эффективности существующих предприятий, чтобы было меньше да лучше.

Второй ошибкой стало образование многочисленных «ООО», что привело к бесконтрольному росту и штата, и расходов. Правильнее — одна компания с сетью региональных бизнес-единиц. Это две глубокие системные ошибки. Стратегически мы не хотим делать компанию самой большой, нам надо сделать ее самой лучшей. У нас нет ресурсов, чтобы организовать «ларен» в каждой деревне. Пусть наши подразделения будут в крупных городах с хорошей экономикой и наличием квалифицированного персонала.

— Что самое сложное в работе руководителя?

Макс: Я думаю, самое сложное — это подобрать команду, найти единомышленников. Таких людей не то, чтобы мало, но они все при деле, как правило. Мы свою команду создавали не один год, у нас есть определенный костяк. С другой стороны, хорошо, когда к нему присоединяются люди из других компаний: они привносят новые идеи, взгляды, смотрят на многие вещи под другим углом. Я не приемлю в людях самопоение, «почивание на лаврах».

— Насколько Ваши сотрудники доверяют Вам?

Макс: Я не думаю, что люди знают меня для этого достаточно хорошо. С другой стороны, дела и поступки значат больше, чем слова. Доверие складывается из поступков. Взять, к примеру, наш новый технический комплекс — это достаточно серьезное заявление само по себе. Я мог бы вывести капитал из России очень давно, и попить кофе, не волнуясь ни о чем. Но мне интересен бизнес, поэтому мы инвестируем в развитие компании, несмотря на риск. Мы начинали компанию с десятком людей, а сейчас штат группы компаний составляет около 700 сотрудников. И мы чувствуем ответственность за них, за их семьи. Мы хотим дать им комфорт и высокое качество жизни. И нам это удастся, поскольку люди работают годами, они не покидают предприятие.

— Чего никогда не должен делать руководитель?

Макс: Быть нелояльным по отношению к себе и к компании. Никогда не говорить заказчику, что у конкурентов товар — дрянь. Правильнее продемонстрировать уважение, а заказчик сам выберет, с кем ему лучше работать. Секрет нашего успеха в представленности компании во многих регионах, где мы не только предлагаем свою технику, но и оказываем техническую поддержку, обслуживание и ремонт.

— Довольны ли Ваши сотрудники работой в компании?

Лиана: Об этом лучше спросить у них. Я надеюсь, что им нравится работать в компании. Мы делаем все от нас зависящее, чтобы это было так. Мы были и остаемся честной и порядочной компанией. У нас белая зарплата, которая выплачивается в срок. У сотрудников постоянная и переменная части заработка, а система бонусов прозрачна, что способствует материальной мотивации сотрудников. Я знаю, что некоторые компании предпринимают такие меры, как подарки на дни рождения сотрудникам или их де-

тям. Я считаю, что это популизм, поскольку наша функция — обеспечить возможность хорошего заработка и комфортных условий труда. И здесь я могу упомянуть дотацию питания нашим сотрудникам, возможность пользоваться фитнес-центром, корпоративный транспорт. Как руководство, так и сами сотрудники ведут благотворительную деятельность.

— **Какими достижениями Вы гордитесь?**

Лина: В кризис построить здание, не задолжав ни копейки, выплачивая зарплату сотрудникам и оплачивая счета заводам, — финансово мы очень здоровая компания.

— **Бывают ли жалобы? Как Вы работаете с недовольными заказчиками?**

Лина: У нас есть программа лояльности аналогичная программе, предлагаемой Аэрофлотом. Смысл заключается в том, что, приобретая у нас машину, заказчики накапливают баллы, которые можно использовать для частичной оплаты машины, запасных частей или услуг.

Недовольные заказчики тоже встречаются. Если в этом есть наша вина, мы предлагаем компенсации, но стараемся сделать все возможное, чтобы заказчик в итоге остался удовлетворен качеством обслуживания у нас.

— **Приходилось ли Вам сталкиваться с нечестными покупателями?**

Лина: К сожалению, они встречаются. Проблема в невозврате кредитов, когда что-то отпускается в рассрочку, а потом приходится бегать по судам.

Если заказчик небольшой и у него пара машин, но он долго работает с нами, то под большие проекты мы отпускаем товары в кредит. К сожалению, не редкость крупные компании с миллионными долгами. Кредиты повышают лояльность. Мы используем дифференцированный подход, потому что не хотелось бы с водой выплеснуть и ребенка.

— **Что помогает Вам добиваться успехов? Каковы Ваши ресурсы?**

Лина: Бизнес успешен тогда, когда акционеры могут позволить себе приглашать на работу людей, которые лучше, чем они сами. И в нашей компании работает много талантливых людей, в общении с которыми я каждый день узнаю что-то новое. Можно сказать, что не работала ни одного дня, потому что получаю большое удовольствие от того, что делаю. Сложно называть это работой.

— **Есть какие-то приемы тайм-менеджмента? Как удается все успевать?**

Лина: Я надеюсь, что я умею расстав-

лять приоритеты. Сначала делаю те дела, которые делать мне не хочется.

Макс: Хороший руководитель должен уметь делегировать. А для этого надо понимать людей и доверять им. Проблемы начинаются, когда собственник пытается все делать самостоятельно. Правильнее давать сотрудникам поручения. Я считаю, что если подчиненный не дает ожидаемого вами ответа на поставленный вопрос, он занимает чужое место.

— **Какие книги помогают Вам в работе?**

Д. Коллинз «От хорошего к великому», Т. Питерс «Представьте себе», Н. Талеб «Черный лебедь».

— **Лина, у Вас взрослый сын. Он собирается участвовать в работе компании?**

Лина: Пока у Стаса нет практического опыта работы. Он химик-физик-теоретик, и

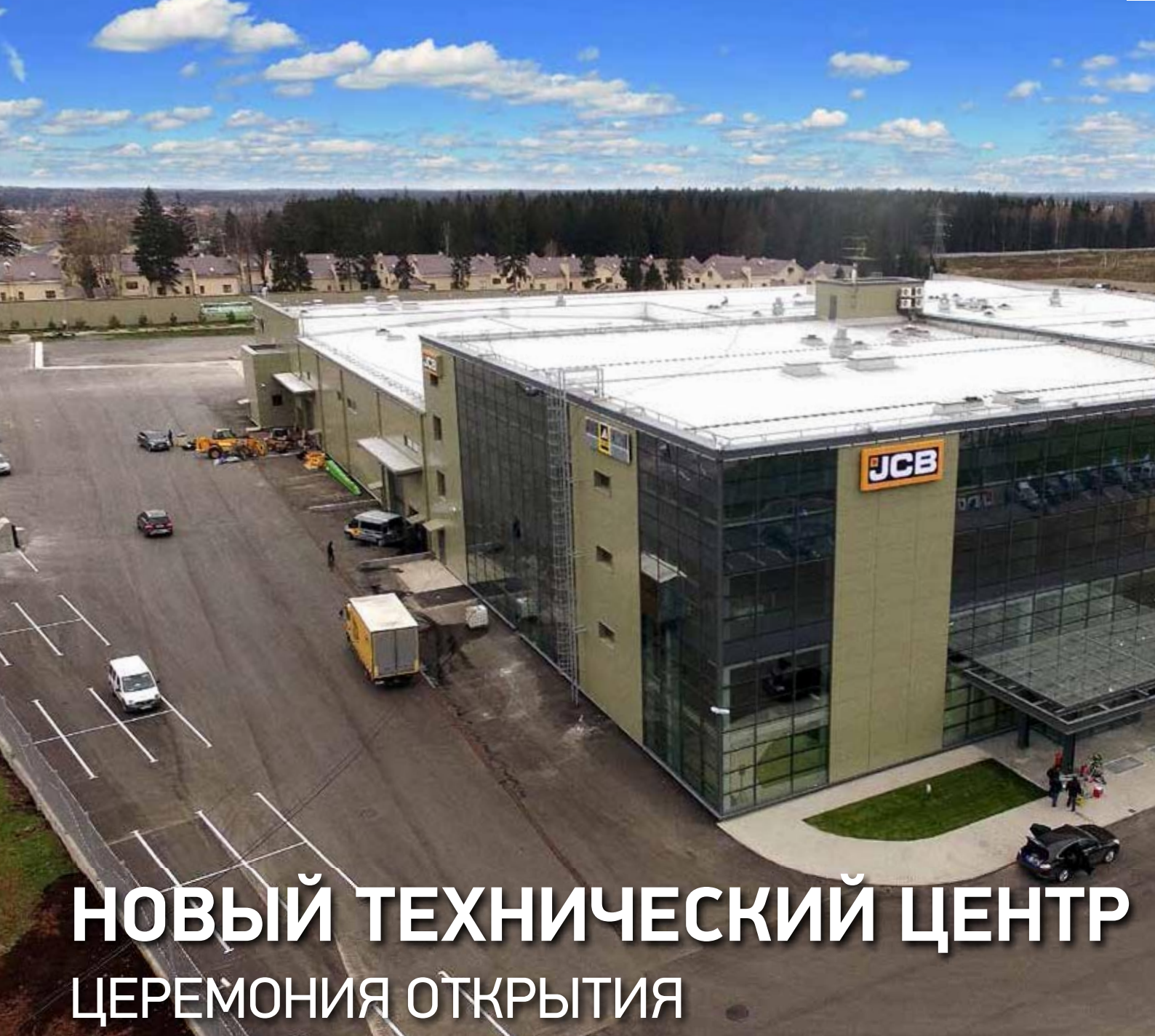
сейчас работает над кандидатской диссертацией. Далее планируется обучение в Лондонской школе экономики. Так что через несколько лет он, возможно, присоединится к работе компании. Темы, которые его интересуют, — это интернет-технологии и развитие онлайн магазина запасных частей.

Макс, Ваша семья посетила церемонию открытия. Поделитесь впечатлениями?

Макс: Они были в восторге. Дочь была счастлива, что в этот день шел снег. Мой старший сын Оливер проявляет интерес к развитию бизнеса. Во время шоу мы переговорили с представителями завода JCB в Индии о стажировке Оливера. Перед поступлением в университет ему неплохо будет получить понятие о работе на производстве. А Индия сейчас является лидером по объему производства техники JCB, у них определенно есть, чему поучиться.

Лина Соколова
с сыном Станиславом





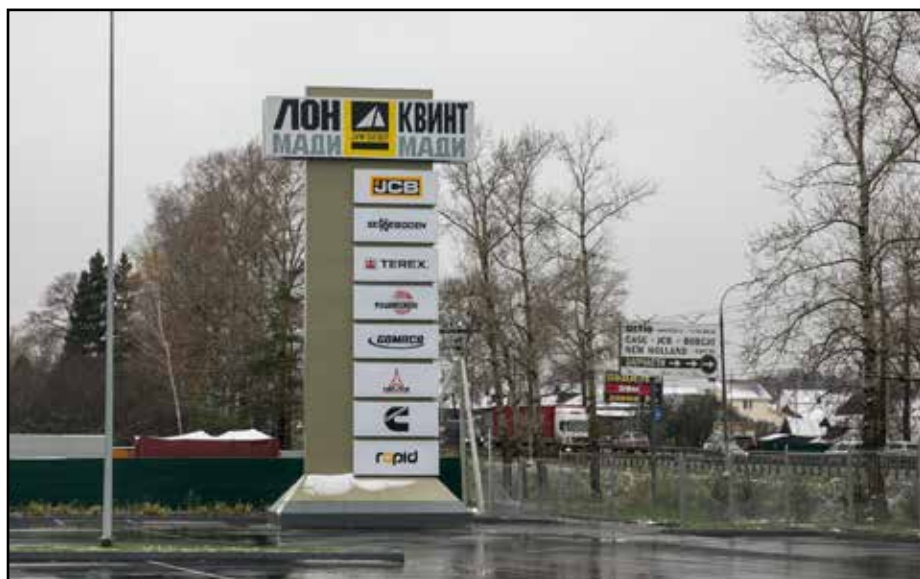
НОВЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦЕРЕМОНИЯ ОТКРЫТИЯ



27 октября 2016 года в деревне Елино Солнечногорского района Московской области состоялась торжественная церемония, посвященная открытию нового технического центра ЗАО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ». Производственно-административный торговый комплекс, строительство которого заняло около трех лет и потребовало вложения более 2 миллиардов рублей инвестиций, возведен с учетом всех направлений деятельности компании. Столь знаменательное событие широко отмечалось совместно с сотрудниками, партнерами, заказчиками, дилерами и представителями власти.

К празднику готовились задолго и основательно. Необходимо было определить концепцию, продумать программу церемонии, заказать банкет, пригласить го-





стей. Специально был подготовлен план расстановки строительной техники. Один из экскаваторов-погрузчиков обработали специальным покрытием, для того, чтобы на белой машине проецировать тематические лазерные изображения. Организацией шоу-программы занималась компания Sechenov.com — одна из лидеров в области развлекательной индустрии.

На церемонии открытия присутствовали член британской королевской семьи принц Майкл Кентский, посол Соединенного Королевства в Москве господин Бристоу, представители дипломатического корпуса посольства Великобритании.

Торжественную церемонию открыл главный исполнительный директор JCB Грэм МакДоналд, который в своей приветственной речи рассказал об истории





*Сотрудники группы компаний
готовы к церемонии открытия*



успешных отношений с российским дилером и выразил уверенность в дальнейшем плодотворном сотрудничестве. Он заявил, что со времени подписания дилерского договора в 1992 году компании JCB и «ЛОНМАДИ» связывают крепкие партнерские отношения. «2013 год стал рекордным в плане продаж, которые составили 3244 единицы техники, возведя компанию на лидерскую позицию среди дилеров JCB. В течение многих лет сотрудничества компания «ЛОНМАДИ» играет ключевую роль в нашем глобальном развитии, благодаря которой доля рынка в России на сегодняшний день составляет 21%. В общей сложности продажи техники JCB превысили 20 000 единиц», — отметил г-н МакДоналд. Он также заметил, что несмотря на неоднозначное экономическое состояние, компанией «ЛОНМАДИ» было открыто 6 новых филиалов, включая данный технический центр. Руководство компании JCB видит серьезную перспективу развития на рос-



Подарок компании JCB

сийском рынке и убеждено, что доля рынка будет постоянно расти.

Г-н МакДоналд также отметил качество обслуживания, предоставляемого компанией «ЛОНМАДИ» и добавил, что «общаясь с дилерами во всем мире, мы отмечаем достижения компании. «ЛОНМАДИ» — это пример для подражания, бенчмарк. Именно к такому сотрудничеству мы стремимся». Г-н МакДоналд заявил, что крупнейший в мире дилерский центр «ЛОНМАДИ» является свидетельством предпринимательского духа Макса Скиллмана, Лины Соколовой и основателя компании Виктора Соколова.

От имени всех сотрудников компании JCB г-н МакДоналд поблагодарил «ЛОН-

Вадим Белов вручает подарок руководству компании




Уважаемая Лина Викторовна!

Открытие нового технического центра ЗАО «Лонмади»/«Квайтмади» — важный шаг в развитии бизнеса Вашей компании. Примите наши искренние поздравления с этим значимым событием.

«Инжэлстрой Сервис» выражает Вам благодарность за неизменно высокий уровень профессионализма и качества работы в течение долгого периода. Нас связывают 16 лет сотрудничества в рамках поставок и обслуживания специальной техники JCB. За это время Ваша компания стала для нас воплощением крепкого и эффективного партнерства, которое способствует росту и процветанию. Желаем Вашему бизнесу новых побед и свершений!

Пусть все амбициозные планы реализуются, а смелые предпринимательские идеи успешно согласуются с действительностью и приносят прибыль.

С уважением,
Генеральный директор
ООО «Инжэлстрой Сервис»



А.И. Пустовойт
27 октября 2016 г.



МАДИ» за совместную работу и пожелал плодотворного долгосрочного партнерства.

Его Королевское Высочество Принц Майкл Кентский — внук короля Георга V и королевы Марии и двоюродный брат британской королевы Елизаветы II — произнес речь на русском языке, в которой он выразил надежду на плодотворное сотрудничество между двумя странами и пожелал успехов компании. Принц Майкл Кентский является покровителем британско-русской торговой палаты.

Первый заместитель министра инвестиций и инноваций Московской области Вадим Хромов отметил успехи руководства Солнечногорского района в привлечении инвесторов и подчеркнул значимость открытия комплекса. «Пока в России таких заводов мало. Невзирая на санкции, инвестор построил прекрасный центр. Скоро здесь будет выпускаться техника под брендом «сделано в России». Поэтому Солнечногорский район в инвестиционном рейтинге остается в первой десятке».

Глава Солнечногорского района Александр Якунин подчеркнул важность принятого решения о месте расположения комплекса и пожелал успехов в развитии,





Посол Соединенного Королевства в России 2-н Бристоу и Его Королевское Высочество Принц Майкл Кентский

отметив: «Строительство завершено за короткий период времени, несмотря на некоторые трудности, которые мы преодолели вместе».

В своей речи председатель совета директоров ЗАО «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» Лина Соколова поблагодарила всех присутствующих за интерес к деятельности компании и вручила памятные подарки директору регионального развития и инфраструктуры ЗАО «ЛОНМАДИ» Войнову А.В., президенту ООО «Профиль АГ» Кулбужеву Т.С. и главному дизайнеру-проектировщику Черкасовой О.А. за вклад в строительство производственно-административного торгового комплекса.

Многие из гостей праздника вручили руководству группы компаний оригинальные подарки.

После проведения официальной части присутствующие сразу окунулись в атмосферу театрализованного шоу. Разноцветные лазеры, дымовая завеса и звуковой ряд постоянно держали зрителей в напряжении. В коридорах здания, которые преобразились до неузнаваемости под действием лазерных линий, указывающих направление движения, формировались





очереди из желающих сделать фотографии. На главной сцене разворачивалась попытка вскрытия гигантского сейфа, что в итоге и удалось сделать злоумышленникам. В сейфе был обнаружен экскаватор-погрузчик JCB, из которого выпорхнула прекрасная незнакомка в красном, исполняя песню «It's wonderful». Вечернюю программу с самого начала до конца вел известный ведущий Руслан Соловьев.

Гости мероприятия насладились виртуозной игрой коллектива Bel Suono — шоу трех роялей, в репертуар которого входят мировые хиты классической музыки в современной инструментальной обработке. Оригинальный проект на стыке слияния классической и современной музыкальных культур был создан Л.Фаттаховой.

Максим Тарасов, Кирилл Гуштин и Василий Опалев — три музыканта-виртуоза, закончившие Московскую консерваторию, стали украшением вечера. Их отточенная сыгранность завораживала. Исполнялись как классические произведения Болеро, Лето, Зима из цикла «Времена года» Вивальди, «Пляски смерти» К. Сен-Санса, Кармен Ж. Бизе, так и современные произведения, написанные солистами проекта.

Для участников мероприятия, особенно из числа зарубежных гостей, выступление ребят стало приятным открытием.

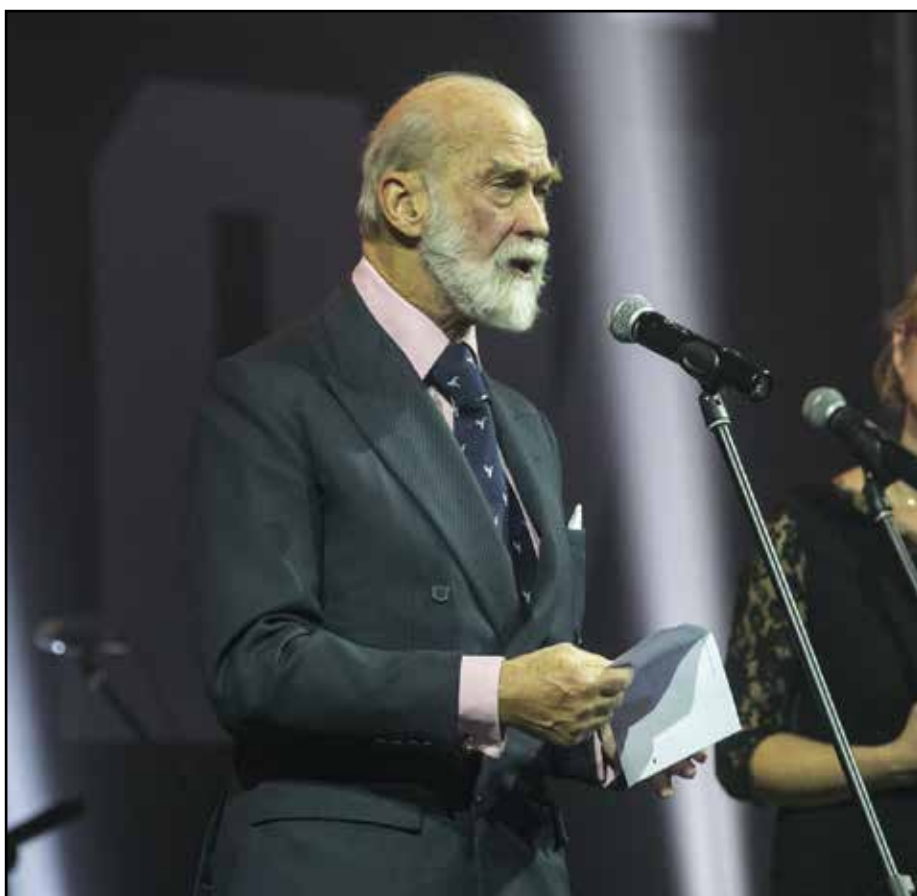
Программа открылась новым техническим шоу танцующих экскаваторов «Dancing Diggers». Это традиция, согласно которой с 1960 года

спецвыпуск | декабрь 2016



шоу является неизменным атрибутом мероприятий с участием техники JCB. В выступлении принимало участие два мини-погрузчика, два экскаватора-погрузчика, два колесных экскаватора JCB и, конечно, команда операторов техники из Великобритании, проводящих подобные шоу-программы во всем мире. Идея создания «Шоу танцующих экскаваторов» принадлежит основателю JCB Джозефу Сирилу Бамфорду. На заре существования компании, когда потенциальные покупатели не спешили с приобретением техники JCB, он придумал необычный трюк, демонстрировавший публике все преимущества использования гидравлической системы в конструкции машины. Две машины изображали двух человек, сцепивших руки наподобие «арки», прямо под которой Джозеф Бамфорд, к удивлению собравшихся, парковал собственный автомобиль. Это стало лучшим доказательством надёжности техники JCB!





В первый раз на телевизионном экране танцующий экскаватор появился в 1970 году. Перед камерами сотрудник компании Ноэль Хупер, упершись ковшем гидравлического экскаватора-погрузчика в асфальт, он приподнял машину на такую высоту, чтобы под ней легко проехал автомобиль.

Позже было объявлено о новом шоу. Первоначально оно проводилось в рамках выставок-продаж на заводе JCB, но невероятно тепло принималось зрителями и вскоре стало собирать целые арены. Сегодня гастрольный график команды десяти-тонных артистов включает три или четыре выступления, которые демонстрируются по телевидению во всём мире.

Зрители заворожённо наблюдают за тем, как механические монстры весом больше 8 тонн с невероятной пластикой и грацией танцуют под известные всем мелодии: «Призрак Оперы», «Свадебный марш» и «Жар-Птица» Стравинского. Движения отточены, машины с идеальной синхронностью следуют друг за другом. Искреннее восхищение вызывает искусство операторов, превращающих гидравлические экскаваторы в настоящие живые скульптуры: их ковши напоминают изящные руки акробатов, а сами машины похожи на артистов, ходящих на руках. Один из фирменных трю-



ков – игра «в ручеёк», когда задние колёса машин отрываются от земли за счёт эффекта рычага.

Публика, собирающаяся на «Шоу танцующих экскаваторов», получает истинное удовольствие от представления. А для специалистов — это лучшее доказательство надёжности и безотказности машин JCB, которые отлично зарекомендовали себя на рынке мощной и манёвренной строительной техники.

Легендарные танцующие экскаваторы JCB нарасхват. Праздничное представление с их участием украсило церемонию торжественного открытия нового технического центра, построенного официальным дилером компании JCB ЗАО «ЛОНМАДИ». Машины исполнили вальс под композицию Петра Чайковского «Танец феи Драже» из балета «Щелкунчик»

Руководство группы компаний «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» выражает свою благодарность всем гостям церемонии открытия, сотрудникам, задействованным в организации мероприятия и участникам шоу- программы.



МАМЕДОВ АЗЕР ДЖАМАЛОВИЧ
 ГЛАВНЫЙ СОВЕТНИК АДМИНИСТРАЦИИ
 СОЛНЕЧНОГОРСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА



Я курирую вопросы развития промышленности на территории Солнечногорского муниципального района, поэтому хорошо знаком с деятельностью компании «ЛОНМАДИ». «ЛОНМАДИ» формируют экономику района, это одно из ключевых предприятий региона, поэтому мы заинтересованы в ее развитии. Компания является добросовестным налогоплательщиком и одним из крупнейших работодателей, где сотрудники получают хорошую зарплату. «ЛОНМАДИ» — в каком-то смысле имидж: компания ассоциируется с английской техникой высокого качества. Мы поддерживаем тесный контакт с руководителями компании. Лина Викторовна – современный руководитель с деловой хваткой, и перспективы развития компании нас радуют.

Шоу удивило (с возрастом все реже удивляешься). Оно было необычно, к организации подошли нестандартно. На церемонию приехало много друзей, поставщиков, может наши потенциальные инвесторы. Шоу танцующих экскаваторов производило впечатление спектакля. Жизнь состоит из событий, и в моей жизни — это было событие. Я участвовал в церемонии закладки первого камня здания, поэтому я увидел и начало, и завершение строительства. Хочу особо отметить Воинова А.В. за его вклад в организацию строительства. Я желаю руководителям и коллективу «ЛОНМАДИ» успехов, стабильности и процветания, чтобы комплекс развивался и приносил доход. Главное — не останавливаться на достигнутом, двигаться вперед.

**ВИПИН СОНДИ, УПРАВЛЯЮЩИЙ
 И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР JCB INDIA**

Я очень рад быть здесь. Я счастлив посетить вашу прекрасную страну, ее столицу и новый технический центр «ЛОНМАДИ». Мы заинтересованы в плодотворном сотрудничестве с «ЛОНМАДИ» и «JCB Russia» в плане поставки индийской продукции в Россию. Бренд JCB признается во всем мире как символ качества, надежности и, конечно, инноваций. Новые продукты разрабатываются с учетом запросов заказчиков для решения

поставленных производственных задач. Находясь в России, представляя всю сеть филиалов компании по всей стране, включая новый технический центр, понимаешь, что будущее у «ЛОНМАДИ» может быть только блестящим, ярко-желтым. Хороший продукт, прекрасный производственно-административный технический комплекс, замечательная команда под руководством Лины Соколовой и Макса Скиллмана — гарантия успеха!



**ГУЩИНА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА,
 НАЧАЛЬНИК УМТС ПАО МОСТОТРЕСТ**

Я работаю начальником управления материально-технического снабжения компании Мостотрест - одной из старейших строительных компаний, на рынке она уже 87 лет. Нашими специалистами построены самые сложные и значимые мостовые объекты в нашей стране и за ее пределами. Под серьезные проекты необходима обеспеченность качественной техникой, закупки которой находятся в моей компетенции. Мостотрест начал сотрудничать с «ЛОНМАДИ» в 2008 году, приобретая электростанции. В работе с «ЛОНМАДИ» в первую очередь привлекают порядочность и надежность. Сфера закупок исторически считается «грязной». Для нас было важно создать прозрачную

систему проведения сделок. Работая с «ЛОНМАДИ» я не сомневаюсь в чистоте проведения операции, не приходится перепроверять результаты торгов. Менеджеры компании ответственны и внимательны. Бывают ситуации, когда нам что-то необходимо еще «вчера», по минимальной стоимости и решение находится. Техническое обслуживание тоже проводится на высоком уровне. Кроме того, «ЛОНМАДИ» занимается обучением наших специалистов. Здание нового технического центра выглядит очень красивым и современным. Хочется пожелать Лине Викторовне увеличения доли рынка. Гораздо приятнее стоять в пробках на Ленинградке рядом с погрузчиками JCB.

ЧЕГОДАЕВ АЛЕКСЕЙ ВИКТОРОВИЧ И ЕГУПОВ ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ ВЛАДЕЛЬЦЫ ГК «БЕНЧМАРК»

ГК «Бенчмарк» – это динамично развивающаяся группа компаний, которая оказывает широкий комплекс услуг для выполнения перевозок негабаритного и тяжеловесного груза автомобильным и железнодорожным видами транспорта по территории России и стран СНГ, а также предоставляет полный комплекс стивидорных услуг в порту Самара.

Мы начали сотрудничество с ЗАО «КВИНТМАДИ» в 2012 году. С самого первого проекта компания «КВИНТМАДИ» проявила себя как опытный и исполнительный партнер, показала свои сильные стороны в реализации договоренностей и как компания, готовая учесть все пожелания клиента. Команда сервисных инженеров, выезжающая на площадку для обуче-

ния нашего персонала и осуществления технического обслуживания приобретенной техники, показала высокий уровень профессионализма и качества работы.

Для нас стало честью побывать на таком знаменательном событии как открытие нового производственно-административного торгового комплекса (ПАТК) ЗАО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ». Шоу с участием техники JCB не оставило равнодушных!

Для нас ЗАО «КВИНТМАДИ» — это не только надежный поставщик качественного оборудования, имеющий стабильное положение на рынке, но и настоящий друг и партнер, готовый выполнить наши заказы и пожелания качественно, в срок и без издержек!

В преддверии Нового года хотелось бы пожелать всем сотрудникам ЗАО «ЛОНМАДИ» и ЗАО «КВИНТМАДИ» успехов во всех начинаниях, финансового процветания и технологического прогресса!



ДЖОН КЕМПСТЕР, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ JVM

Я считаю, что церемония открытия нового технического центра проходит замечательно. Количество посетивших нас гостей говорит о том, что заказчики доверяют группе компаний «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ». Его высочество Майкл Кентский посетил мероприятие и произнес приветственную речь на русском языке. Мы ценим поддержку заказчиков, партнеров, поставщиков и представителей власти. Устроители праздника порадовали невероятной шоу-программой. На меня

произвело неизгладимое впечатление шоу трех роялей «Bel Suono», исполняющих классические произведения в современной обработке

Выгодное расположение нового производственно-административного торгового комплекса на Ленинградском шоссе удобно для заказчиков, а для нас служит своеобразной рекламой. Мы вступаем в 2017 год с позитивным настроением и надемся на положительные изменения в экономической ситуации.

ДУДИН АРТУР ЕВГЕНЬЕВИЧ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И СОУЧРЕДИТЕЛЬ ООО «ДНК»

Наша компания выполняет работы по дроблению и сортировке на фракции железобетона, боя кирпича, камня посредством мобильных дробилок и мобильных сортировочных установок (грохотов) с 2010 года, и с этого времени наша компания сотрудничает с «КВИНТМАДИ»

Нас привлекает очень дружелюбное отношение в решении всего спектра вопросов, в частности, оперативное решение проблем с ремонтом и запчастями. С точки зрения заказчика, новый комплекс удобен для работы и уютен.

Мы планируем плотно сотрудничать с «КВИНТМАДИ», начиная от покупки запчастей и ремонта имеющейся техники до покупки новой техники.

Впечатления от открытия нового комплекса очень теплые. Впечатлила масштабность происходящего. Запомнилось шоу, необычное оформление, продуманность подарков и, конечно, общение с сотрудниками компании и гостями праздника.

Мы желаем компании процветания, стабильности, долголетия и удержания высоко взятой «планки».



ЧИЖИКОВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА №14 «ТРАНСПОРТНЫЙ» МОЭК

В нашей организации раньше был достаточно большой парк строительной техники. Десять лет назад, когда я вступил в должность, мы провели расчеты, побеседовали с нашими операторами и приняли решение избавиться от других брендов. Мы оставили в парке только технику JCB. Почему? В первую очередь, это очень надежные машины. У нас нет нареканий к техническому обслуживанию. При покупке машины мы обязательно

следуем договорным отношениям и соблюдаем сроки гарантийного обслуживания. Техника легка в эксплуатации, что позволяет нам в краткие сроки выполнять большие объемы работ. Машины JCB недороги в эксплуатации. Мы довольны нашей совместной работой.

Я желаю вам развиваться на российском рынке в рамках программы импортозамещения, что для нас, потребителей услуг, крайне важно.

**КАЛАЧИК АЛЕКСАНДР ВАЛЕНТИНОВИЧ**

ГЛАВА ООО «ДОЙТЦ ВОСТОК»

ГЛАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ДОЙТЦ АГ

Уважаемые партнеры!

От лица компании «ДОЙТЦ Восток» и представительства ДОЙТЦ АГ я хотел бы поздравить коллектив и руководство группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» с этим знаменательным событием — открытием нового сервисного центра.

Компания «КВИНТМАДИ» является долговременным партнером компании «ДОЙТЦ Восток» на российском рынке. Мы глубоко

ценим те успешные добрые деловые взаимоотношения, которые сложились между нашими организациями. И, конечно же, открытие нового сервисного центра будет способствовать дальнейшему укреплению и росту наших бизнес-взаимоотношений. В связи с этим мы желаем дальнейшего роста, успеха и поступательного движения на российском рынке. Мы высоко ценим наше сотрудничество и желаем вам успеха!

МАЙКЛ ИБАРТ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ КОМПАНИИ SENNEBOGEN

Мы представляем компанию SENNEBOGEN, которая работает в России в течение 15 лет. За это время я успел убедиться, что руководство и сотрудники «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» — это профессиональный коллектив увлеченных и сильных духом людей, которые продают сотни машин нашим общим заказчикам. Уровень проведенного мероприятия лишний раз доказывает профессионализм его сотрудников. Мы рады работать с такими людьми. Для достижения успеха на рынке необходимо иметь правильный про-

дукт, но еще важнее правильно подобранная команда. SENNEBOGEN — семейный бизнес, поэтому для нас важны традиции, которые способствуют стабильности и преемственности. Однако мы не забываем об инновациях и новых технологиях, востребованных на рынке в настоящее время. Мы видим огромный потенциал для развития строительного рынка и рынка по перевалке сыпучих материалов России. Мы в компании SENNEBOGEN делаем всё, чтобы техника зеленого цвета стала привычной в вашей стране.

**КЕНТ ГОДБЕРСЕН ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ GOMACO**

Мы с удовольствием работаем с компанией «КВИНТМАДИ» на протяжении долгих лет. Это наш лучший дилер. Мы благодарим вас за продвижение техники GOMACO на российском рынке, а также за высококачественное сервисное обслуживание.

Секрет успешной компании заключается во взаимодействии руководства и сотрудников. Если в команде есть яркие личности с возможностью реализоваться и повести за

собой — успех обеспечен. Более того, необходимо знать своих заказчиков, своевременно предоставлять им те продукты, которые помогут решить поставленные задачи. Что мы и наблюдаем в течение двадцати лет работы «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»

От имени семьи Годберсен (Godbersen) и всех сотрудников компаниям GOMACO, поздравляем вас с новым сервисным центром и с 25-летним юбилеем компании.

ФОКУС: БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Несмотря на кризис, успешно выстраивается процесс адаптации к нестабильному рынку, и в этих условиях группа компаний «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» продолжает развивать социальную направленность и совершенствовать свои благотворительные программы. Руководство стремится применять системный подход, увязывая приоритеты благотворительной деятельности с общей стратегией бизнеса, сотрудничая с некоммерческими организациями в качестве партнеров и вовлекая сотрудников в волонтерские проекты. В фокусе внимания компании находятся социальная защищенность сотрудников, экологические программы, филантропическая деятельность, в планах - обсуждение работы по следующим направлениям: поддержание

местных сообществ, предоставление услуг и времени сотрудников компании. Ведется разработка положения о благотворительной деятельности компании, где будут отражены концепция и стратегия направления, уровень информационной открытости, методы оценки эффективности благотворительной деятельности и ее социальный эффект.

«Мы хотим добиться увеличения уровня вовлеченности персонала в добровольческую деятельность, чтобы волонтерство стало неотъемлемой частью корпоративной культуры компании», - комментирует Угарова Юлия, менеджер по связям с общественностью. «Традиционно пик благотворительной деятельности приходится на период Новогодних праздников. Именно в это время при-

обретается наибольшее количество подарков, которые отправляются в детские дома, больницы и дома престарелых. Наша задача состоит в распределении необходимой помощи, которая требуется людям в течение всего года. Мы провели опрос сотрудников для выяснения их участия в благотворительности и попросили их публично рассказать о своей деятельности. Полученные рассказы сотрудников «Моя история» помогли нам понять, в каких регионах уже идет работа, и все желающие коллеги могли присоединиться к этим проектам. Мы продолжаем собирать истории сотрудников и призываем всех поделиться примерами волонтерской деятельности, которые мы продолжим публиковать на внутреннем ресурсе компании».



Руководство группы компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» утвердило формат оказания финансовой благотворительной помощи. В рамках сотрудничества с фондом «Одна жизнь» предприятие закупит и передаст лекарственные препараты полугодовалой Кириюхиной Маше из Екатеринбурга, страдающей от мукополисахаридоза и проходящей лечение в клинике

НИИ ДОГиТ им. Р. М. Горбачевой в отделении трансплантации костного мозга в Санкт-Петербурге. Единственный шанс на выздоровление — трансплантация костного мозга. Мама Маши Марина Анатольевна обратилась к нашему партнеру Благотворительному Фонду помощи людям, страдающим тяжелыми заболеваниями «Одна жизнь», возглавляемому Рязановой Е. В., с просьбой о приобретении жизненно необходимых для Маши лекарств для сопутствующей терапии после пересадки стволовых клеток, которые не покрываются квотой. В соответствии с договором о предоставлении благотворительной помощи компания

безвозмездно передала необходимые для немедленного лечения средства благополучателю. В дальнейшем планируется продолжение сотрудничества для оказания финансовой помощи, направленной на лечение Маши. Отчеты об использовании денежных средств предоставляются своевременно, в полном объеме.

Руководство группы компаний планирует дальнейшее оказание адресной помощи детям, нуждающимся в лечении.



Рассказывает руководитель кадровой службы ЗАО «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ» Муравьева Варвара Васильевна:

Социальная направленность компании дает сотрудникам уверенность в

работодателе и возможность работать в комфортной атмосфере среди единомышленников, которые готовы прийти на помощь в трудной ситуации.

Компания «ЛОНМАДИ» не раз была признана лучшим работодателем, и это не случайная награда, а результат совместных действий руководства и коллектива.

В группе компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» работают сотрудники, пришедшие с самого начала основания организации, а это очень ценно: в 2017 году мы отмечаем 25-летие основания компании. Сотрудники много времени проводят вместе, дружат семьями.

Что касается кадрового состава, в холдинге, который занимается продажей строительной техники, работают не только мужчины. Процентное соотношение мужчин и женщин составляет 5:1, причем многие женщины занимают руководящие

должности.

На данный момент 23 сотрудницы компании находятся в отпуске по уходу за ребенком. Возвращаясь в компанию, мамы продолжают реализовывать себя в профессиональной сфере.

У нас есть положительный опыт привлечения к работе подростков во время школьных каникул. Как правило, это дети сотрудников, которые не прочь заработать на карманные расходы и получить первый опыт работы.

На предприятии создаются все условия для работы людей с ограниченными возможностями. В настоящий момент при формировании Штатного расписания группы компаний на 2017 год, будут введены дополнительные вакансии для квотируемой категории сотрудников.

В компании действует программа обучения персонала, развивается система оценки и развития кадров.



Специальный выпуск корпоративного журнала ЗАО «ЛОНМАДИ», декабрь 2016 года

Мы ждем ваших комментариев и вопросов по адресу: marketing@lonmadi.ru

Подписано в печать: 30 декабря 2016 года

Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.

Группа компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» благодарит компанию Sechenov.com. за организацию и проведение церемонии открытия ПАТК.

Sechenov.com — единственная российская компания полного цикла, специализирующаяся на организации и проведении культурно-массовых мероприятий.

Командой Sechenov.com создается общая концепция мероприятия, литературный и режиссерский сценарии, оригинальное музыкальное сопровождение, уникальные костюмы, хореографические, цирковые номера и спецэффекты. Кроме того, компания обеспечивает полное техническое сопровождение, телевизионную съемку и организацию телетрансляции мероприятия.

Контактная информация: +7 (495) 644-22-64

info@sechenov.com