

Программа лояльности:
итоги первого года.

с.11

Новый гусеничный экскаватор
JS205. Превью надежность,
новый уровень экономичности.

с.16

Открытие онлайн-
магазина запасных частей.

с.27

Открытие нового филиала
«КВИНТАДИ Сибирь»
в Красноярске.

с.33

[LONMADI RE:VIEW]

№4 декабрь | 2014

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

*Как выбрать лучшего поставщика
техники с.40*



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Купи технику JCB в лизинг,
получи тонну топлива в подарок!

ПОДГОТОВКА К ЗИМЕ со службой сервиса «ЛОНМАДИ»

Зима, как водится, наступает неожиданно. И вот уже ночью заморозки, а наутро на дежурный телефон компании «ЛОНМАДИ» обрушивается шквал звонков с одним вопросом: КАК ЗАВЕСТИ МАШИНУ?

Мы решили заранее подготовиться к наступлению зимнего сезона и помочь вам встретить холода во всеоружии. Итак, служба сервиса «ЛОНМАДИ» предлагает вам различные способы избежать проблем с запуском техники в зимние холода:

Аккумуляторы JCB POWERMASTER

130 ампер/часов имеются в наличии и ждут вас на нашем складе.



Стоимость от 6825 руб.

Не забывайте своевременно отправлять машину на техобслуживание. На нашем сайте вы можете ознакомиться с графиками проведения технического обслуживания для экскаваторов-погрузчиков и колесных/гусеничных экскаваторов. Если вы не уверены в своем механике, мы готовы выехать в любую погоду! Свяжитесь с нашими специалистами по телефону (495) 916 60 48

Стоимость от 26 400 руб.

Благодаря предпусковому электроподогревателю KENLOWE,

двигатель уверенно заведется, а в кабине будет тепло и уютно. Помните, что 80% выработки двигателя происходит в момент запуска и прогрева двигателя. Пользуясь подогревателем, вы бережете двигатель, аккумулятор и стартер вашей машины.

Стоимость от 30 000 руб.

1 Автономные предпусковые подогреватели Webasto и Eberspacher,

не требующие питания 220 вольт, помогут вам запустить технику в любой мороз, сэкономят топливо, увеличат ресурс двигателя, стартера и аккумулятора. Установка системы занимает 1-2 дня, поэтому запишитесь к нашим специалистам сейчас по телефону: +7 (495) 916-60-90, (доб.1357), +7 (985) 180-50-24.

Стоимость от 35 000 руб.

4 Воспользуйтесь нашим предложением для машин, сошедших с заводской гарантии: вы приобретаете

комплект фильтров для ТО-500, ТО-1000 и ТО-2000 с 20% скидкой.



СКИДКА -20%

Стоимость от 5850 руб.

7 Подогреватель фильтра JCB является,

по сути, проточным подогревателем дизельного топлива. Прогретое топливо не дает парафинам кристаллизоваться, что предотвращает забивание фильтрующего элемента. Подогреватель топлива – ваш незаменимый помощник в зимнее время. Возможна установка как в мастерских компании, так и на территории заказчика. Бесплатный выезд инженера-механика по Москве и Московской области.

Стоимость от 4300 руб.

2 Всего один стакан универсальной присадки к топливу «PerformanceFormula»

фирмы STANADYNE защитит топливную систему вашей машины! Данная присадка разработана по заказу производителей топливной аппаратуры, которые, как никто другой, понимают потребности топливной системы в качественном топливе.



3 Стоимость от 750 руб. за 1 л концентрата

5 Оригинальные масла JCB

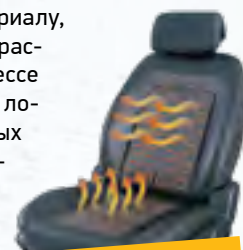
6 В зимний период крайне важно использовать ГСМ, рекомендованные производителем. Помните, что если ваша машина будет работать в суровых условиях, например, испытывать на себе резкие скачки температур в течение дня, необходимо произвести замену масла.



Стоимость от 200 руб. за 1 литр

8 Подогреватель сидений,

9 разработанный специально для спецтехники, поможет вам сохранить здоровье в любую непогоду. Благодаря применению в качестве теплоносителя углеродному материалу, подогреватель не растягивается в процессе использования, не ломается после частых сгибов и обеспечивает долговечную работу



Стоимость от 4900 руб.

10 Главный совет коллектива сотрудников службы сервиса — убедитесь, что вы заливаете чистое и сезонное топливо! Заправляйтесь на проверенных АЗС!

Новости индустрии

Техника для уборки снега. А как у них? _____ 4

Новости компании JCB

Пресс-тур в штаб-квартиру JCB _____ 6

Экскурсия по музею JCB _____ 9

JCB MUD RUN _____ 10

Тема номера

Программа лояльности: итоги первого года _____ 11

Новости отдела энергетики

Как выбрать генератор? _____ 13

Генераторы-гибриды _____ 14

Новинки

Новая линейка генераторов JCB — QS _____ 15

Новый экскаватор JS 205 _____ 16

Новый гусеничный экскаватор-погрузчик JCB 1CX _____ 18

Техника КВИНТМАДИ

GOMACO — философия качества _____ 19

Сервис

Система удаленного мониторинга LiveLink _____ 23

Онлайн-магазин запасных частей _____ 27

Аренда спецтехникиТоп 3 самых популярных моделей строительной техники
на арендном рынке России _____ 28**События**

Дни возможностей от JCB _____ 30

Новости компании

Новое назначение в компании «ЛОНМАДИ Кубань» _____ 32

ЗАО «ЛОНМАДИ» — привлекательный работодатель 2014 года _____ 32

Офисы

Новый филиал ООО «КВИНТМАДИ Сибирь» в Красноярске _____ 33

Филиал «КВИНТМАДИ Урал» в Перми _____ 34

Лизинг

Новые возможности от JCB Finance _____ 37

Новогодний конкурс

Народное творчество _____ 39

Мнение эксперта

Как выбрать лучшего поставщика техники _____ 40

Акции и спецпредложения компании

Новое предложение от компании «КВИНТМАДИ Финансовые решения» _____ 41

Техника с наработкой

Актуальные предложения по б/у технике _____ 43

➤ Техника для уборки снега. А как у них?

Бывает, зимой за ночь город покрывает снегом так, что утром ни один автомобиль не может выехать на то место, что еще вчера было дорогой, если не прибегнуть к помощи оборудования для уборки снега. Большинство стран научились справляться со снегопадами, которые становятся главной причиной гололеда и создают пробки. И если обратиться к зарубежному опыту, то можно позаимствовать много идей в плане содержания дорог.

Финляндия

Начнем с опыта Финляндии. Согласно законодательству этой страны, содержание дорог общего пользования выполняется на основе контрактов, заключаемых региональными центрами с подрядчиками, а владельцы заведений и жители частных домов сами очищают тротуары вокруг построек той техникой для уборки снега, которой они обладают.

Все финские трассы по качеству их обслуживания разделяют на несколько категорий. По дорогам высшей категории техника для уборки снега проходит в первую очередь, обрабатывая трассу солью (реагентами), затем очищаются второстепенные дороги и только потом — проселки. В двух последних случаях техника просто уплотняет снег и посылает его крошкой из гранита (вместо песка).

Оборудование для уборки снега в Финляндии

На магистральной транспортной сети для уборки снега обычно используют грузовой транспорт. На остальной дорожной сети — колесные и гусеничные тракторы. При выравнивании наката все реже задействуют грейдеры, так как при уборке снега эту работу выполняют с помощью ножевых блоков, установленных на автомобилях и тракторах.



Япония

Одна из самых сложных задач по уборке снега возникает перед коммунальщиками севера Японии и горных районов страны и их техникой. Если вдоль дороги проходят горячие источники, то рядом с ними устанавливаются поливалки, через которые во время снегопада все время льется вода, в результате чего снег тает. В районах, где данные методы непродуктивны — применяют специальную технику для уборки снега.

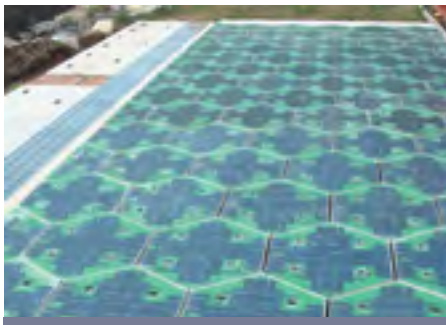
Сугробы в 5 м и выше — привычное явление для горной Японии. Ежегодно часть японских районов покрывает многометровый слой снега, который убирают сразу несколько типов техники. Сперва в снег «вгрызается» машина с буром, а следом за работу берутся экскаваторы и спецтехника, сгребающая и выбрасывающая снег на пару метров вверх. Причем техника для уборки снега очищает только трассы ровно по границам дорожной разметки. В итоге появляются снежные коридоры: чистая

дорога, а по бокам от нее — высокие стены из снега.

США

В каждом штате Америки свой способ уборки снега. Это связано с тем, что территория США находится в разных климатических зонах. Так, в штате Миссури используют одну из самых примечательных машин для качественной и быстрой уборки снега — усовершенствованный снегоуборочный грузовик с прицепом, который очищает сразу несколько полос. Грузовик оснащен ковшем спереди и еще одним ковшем по всей длине прицепа. Это оборудование по уборке снега впоследствии переняли другие штаты. Разгоняясь, грузовик разворачивает прицеп поперек дороги и таким образом во время движения сгребает снег. Техника для уборки снега получила название TowPlow.

В штате Айдахо компания Solar Roadways ведет разработку нового дорожного покрытия, которое сможет решить проблему обледенения на дорогах. Планируется, что скоро технику для уборки снега заменят multifunctionальные солнечные панели, которыми будут уложены улицы.



На фото: дорожное покрытие Solar Roadways

В Чикаго основная методика такова: если утром прогнозируют снегопад, то уже с вечера техника посылает дороги мелким гравием, иногда смешанным с солью или реагентами. Другой пример — штат Аляска, где техника для уборки снега очищает федеральные трассы, а местные улицы и дороги — обычные



жители личным оборудованием для уборки снега, в качестве которого выступают мощные пикапы, на которых спереди закрепляют ковши.

Исландия

Своеобразным оборудованием для уборки снега в Исландии выступают термальные источники, от которых под асфальтом к зданиям расходятся трубы, подающие горячую воду в квартиры и офисы. Эти водопроводные сети в какой-то степени помогают справиться с обледенением улиц. Получается, что в Исландии снег убирают естественным путем, который позволяет не использовать какое-то специальное оборудование для уборки снега.

Швеция

Зимнее обслуживание дорог в Швеции выполняется на принципах подряда. В этот период задействованы более 2000 снегоочистителей, около 1000 соле-разбрасывателей и пескоразбрасывателей, реже используются грейдеры, автопогрузчики и сельскохозяйственные тракторы.

Методика очистки дорог от снега в Швеции отработана давно. Ее, между прочим, отчасти переняли московские и питерские коммунальные службы. На главных шоссе и городских трассах шведы при помощи специального оборудования сперва укатывают снег, а затем покрывают его смесью из воды и щебня. Со льдом справляются аналогично — специальная техника засыпает лед горячим щебнем.

Россия

Что же касается России, то состояние дорог зимой — большая тема как для автовладельцев, так и для коммунальных служб.

По установленным правилам, зимой в России должны быть чистыми федеральные, региональные и муниципальные дороги с твердым покрытием. В реальности это не всегда так. Как утверждают эксперты — причина кроется в «недофинансировании». А в Федеральном дорожном агентстве России объясняют, что нереально в один миг всю дорогу сделать чистой. На западе не станут возмущаться, если в снегопад дорогу закроют для движения, а городской транспорт перестанет ходить. И если в это время выехать на дорогу, то вся ответственность в случае ДТП ляжет на водителя. Однако во всем цивилизованном мире техника для уборки снега очищает улицы незаметно для большинства, а во время час-пиков трассы не представляют из себя полосу препятствий. Да, у западных дорожных служб также возникают трудности и авралы, не все и везде успевают очистить, но там — это исключение, а у нас — норма.

По материалам статьи на портале www.exkavator.ru

➤ Пресс-тур в штаб квартиру JCB

В октябре этого года компания JCB организовала грандиозный пресс-тур для журналистов из разных стран в штаб-квартиру компании в Лондоне.

Руководство компании JCB предоставило журналистам отраслевых изданий возможность своими глазами увидеть, чем живет предприятие сегодня. Так, были организованы экскурсии на заводы по производству больших машин и мини-техники, где специалисты рассказали и наглядно показали, что и как устроено. Кроме того, для журналистов было организовано масштабное демо-шоу, на котором были представлены многие модели техники JCB в действии, а так же экскурсия по музею истории компании JCB. На пресс-конференции представители компании ответили на вопросы журналистов, которые касались деятельности JCB.

Вопросы на пресс-конференции касались самых разных сфер: от планов по увеличению доли присутствия на рынке ближневосточного региона до последствий санкций, введенных против России.

В мероприятии принимали участие исполнительный директор Грэм Макдональд, директор по продажам Иан Сейерс, директор по инновациям и развитию Тим Бернхоуп. Также на встрече руководства компании с представителями СМИ присутствовал владелец JCB лорд Энтони Бамфорд, сын основателя компании Джозефа Сирила Бамфорда.

— Какую позицию на данный момент занимает компания JCB в России? Каковы ваши планы на будущее?

— В связи со сложившейся ситуацией в мире динамика на российском рынке существенно замедлилась, особенно по сравнению с прошлым годом. Можно



утверждать, что это связано и с неувлеченностью клиентов: заказчики неохотно вкладывают деньги. Но замечу, что в России развита дистрибьюторская сеть нашей компании. Более того, крупнейший в мире дилерский центр находится в Москве. Он занимается поставкой оборудования практически во все регионы России, вплоть до Урала.

Помимо Москвы, крупный дилерский центр JCB расположен в Екатеринбурге, здесь же строится еще один, больший по площади в 4 раза. Так что наши инвестиции соответствуют нашим стремлениям.

— Собираетесь ли вы все-таки открывать производство в России, особенно в связи с введенными санкциями и принятым запретом на госзакупки иностранной техники?

— Мы часто думаем о строительстве завода на территории РФ, но это очень ответственный шаг. Ведь для этого необходимо соблюсти довольно сложные условия: производство должно быть

локализовано не менее чем на 50%. Что касается санкций, то на продажах техники JCB они не отразились, так как мы в России работаем в основном с частными заказчиками.

— Несмотря на то, что в истории JCB было много кризисных моментов, компания на сегодняшний день входит в число лидеров отрасли. В чем заключается секрет вашего успеха?

— Я думаю, что особых секретов нет. Все, что вы сейчас видите — результат кропотливой работы, которая не останавливается на протяжении уже 50 лет. Только в Англии нам принадлежит 12 заводов, а в скором времени будет открыт тринадцатый по счету завод в Индии.

Главная составляющая успеха JCB — высококвалифицированные кадры. Многие из наших сотрудников работают в компании на протяжении долгого времени.

Нас никогда не волновала ситуация на Уолл-стрит, поскольку мы не зависим

от акционеров, перед которыми стоят только краткосрочные планы. Приоритетным направлением работы JCB является долгосрочное сотрудничество с клиентами.

— Каких принципов придерживается компания при проектировании и производстве техники JCB?

— Уникальность для нас — не главное. То, к чему мы стремимся, — итоговая стоимость машины и эффективность ее использования. Очень хороший индикатор — стоимость техники при второй перепродаже после, например, 5 лет ее эксплуатации. Также важным моментом при производстве техники является топливная экономичность — это для нас приоритетная задача.

Большое впечатление на журналистов произвела экскурсия по заводу JCB. Конвейерная линия сборки колесных экскаваторов, с которой и началось знакомство с заводом, рассчитана на монтаж двух моделей одновременно. Рядом со сборочной линией расположены командный центр и пульт, где менеджеры и мастера каждое утро перед началом рабочей смены проводят оперативные совещания и обсуждают текущие вопросы. Здесь же находится так называемый щит бригадиров, на котором размещаются производственные результаты.

Далее экскурсия направилась в цех по производству гусеничных экскаваторов, где на тот момент в процессе сборки находились 10 машин.

Про работу каждого цеха и сектора журналистам рассказывал ведущий специалист, закрепленный за участком. Следующим пунктом программы стал цех по производству компонентов и запчастей.

— Данному цеху уже 15 лет. Кстати, сейчас здесь вы можете наблюдать процесс изготовления нижней рамы. Модернизация подразделения ведется в соответствии с принятым пятилетним планом по внедрению современных решений роботизированной сварки конструкций. То оборудование, которое вы сейчас видите в помещении, — результат наших инвестиций в размере 6 млн за последние два года. В течение следующих трех лет мы планируем устано-

вить еще 6 роботов-сварщиков.

Кроме этого, в прошлом году мы установили две роботизированные системы сварки в подразделении по производству тяжелой техники JCB. Хочется отметить, что это уникальные машины, проектированием которых занималась наша команда инженеров. Разработка позволяет избегать ошибок, которые возникают при ручной работе. Эти системы увеличивают производительность труда примерно на 25%.

И хотя сварочный цех максимально роботизирован, от человеческого труда на JCB решили не отказываться.

Далее расположена площадка, где хранятся новые компоненты, ожидаю-



щие своего часа.

— Здесь вы можете увидеть части двигателей, ковша, другие комплектующие. Они все находятся на тележках. Если вы заметили движущуюся тележку — это значит, что у специалистов есть 42 минуты для того, чтобы выполнить сборочные работы. Весь процесс записывается на видеокамеру, затем проводится анализ, на основе которого организовываются специальные тренинги для операторов.

Руководитель сборочной группы Том подвел журналистов к участку сборки гидравлических компонентов, в котором поддерживается чуть ли не больничная стерильность. Малейшая частичка грязи или пыли может нане-

сти серьезные повреждения гидравлической системе! Для того, чтобы этого избежать, абсолютно все детали и комплектующие закрываются пластиком.

Следующим помещением, которое показали в ходе экскурсии, был цех покраски деталей. И в этом процессе компания JCB — на стороне инноваций: применяется новейшая технология покраски с полиуретановым верхним слоем. Такое покрытие очень долговечное, а само изделие становится устойчивым к процессу коррозии. Краска на изделия наносится в специальных камерах, где используется двойная изоляция и температурный контроль. Такой процесс позволяет окрашивать детали, ис-

ключая попадание каких-либо посторонних частиц.

— Процесс покраски состоит из нанесения грунтовки и верхнего слоя. Мы используем метод электростатического набрызга. Данная технология более эффективна, чем традиционный набрызг. Она позволяет значительно экономить краску, уменьшать количество вредных выбросов и отходов.

Грунтовку мы используем эпоксидную — она устойчива к механическим и химическим воздействиям, обеспечивает отличное сцепление с верхним слоем краски. К слову, грунтовка по цвету отличается от краски — это позволяет сразу замечать непрокрашенные участки.



Верхнее полиуретановое покрытие аналогично тому, что используется в автомобильной отрасли. Оно успешно проходит испытание на цветостойкость, воздействие солей, устойчиво к ультрафиолетовому излучению.

Для сушки мы используем специальную инфракрасную систему, которая настроена таким образом, чтобы высушивалась только краска, а сама деталь при этом не нагревалась. Это все влияет на качество отделки элементов конструкции.

На данном участке работают 20 человек, причем здесь выполняется не только окраска, но и предварительная подготовка деталей и их дробеструй-

ная обработка, а также последующий контроль качества. Следующий этап — отправка на конвейерную линию. От начала (загрузка первого компонента) до окончания процесса проходит 4,5 часа. Контроль качества готовой продукции так же важен, как и тщательная и точная сборка всех узлов и агрегатов будущей машины. Инженер по обеспечению качества продукции JCB познакомил участников группы с основными этапами данного процесса:

— Наши инспекторы по качеству должны следить за точностью сборки и соответствием готовой продукции установленным нормативам. Они проверяют работоспособность всех механизмов



машины. Результаты проверок по каждой отдельно выпущенной единице техники документируются, и специалисты ежедневно представляют подробный отчет в центр управления сборкой. Мы проводим «горячее» и «холодное» тестирование техники. Вначале в течение 2 часов машина прогревается и работает без остановки. Затем 1 час мы даем ей, чтобы остыть, после чего снова на протяжении двух часов авто работает без остановки. Мы называем это тестом в три цикла. При этом в ходе проверки искусственно создаются максимально тяжелые условия работы с повышенной или пониженной температурой и на сложной местности.

По завершении всех тестов техника проходит качественный контроль и ряд обязательных проверок на соответствие спецификациям. «Инспектируется» состояние компьютерных систем и навесного оборудования. Не менее тщательно проверяется внешний вид: равномерность окраски, состояние внутреннего пространства кабины.

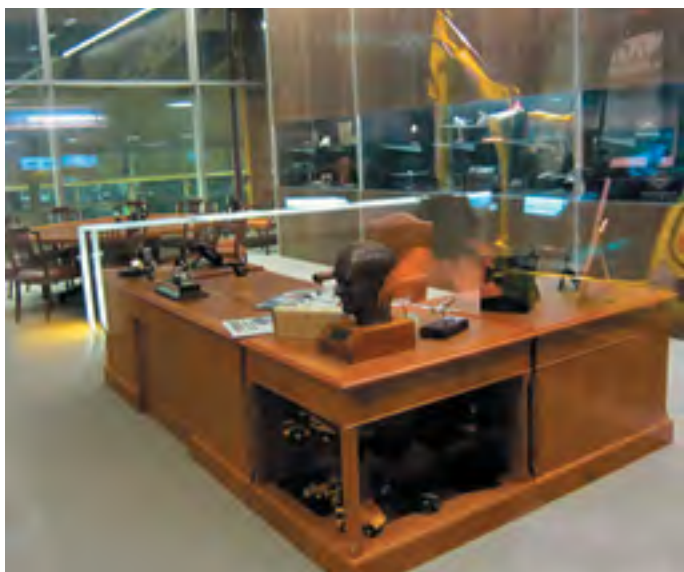
Помимо уже сказанного, в ходе экскурсии журналисты своими глазами смогли увидеть процесс лазерной резки, а также сборочную линию, где специалисты трудились над четырьмя разными моделями экскаваторов.

Все операторы на сборочных линиях могут воспользоваться процедурой остановки процесса и вызовом помощи. К слову, в компании приветствуется, когда оператор задает «старшим товарищам» интересующие его вопросы — это позволяет поддерживать качество производимой продукции на высоком уровне.

Еще раз оглядев напоследок чистые, просторные и безопасные для работы цеха и секции, участники пресс-тура покинули завод, отправившись дальше знакомиться с деятельностью компании, обосновавшейся в Туманном Альбионе.

По материалам статьи на портале www.exkavator.ru

➤ Экскурсия по музею JCB



➤ Место, где в хронологическом порядке показаны этапы развития, выставлены образцы производимой продукции, воссоздан кабинет отца-основателя — гордость любого предприятия. Вот, например, кабинет Джозефа Сирила Бамфорда, давшего жизнь и имя компании (Joseph Cyril Bamford — JCB).



➤ Само собой, ни один музей истории предприятия, выпускающего разного рода спецтехнику, не обойдется без демонстрации своей продукции разных лет. Вот такой погрузчик с яркими ковшами



➤ Телескопический погрузчик может поднять 1,5 т



➤ Ну и, естественно, знаменитая высокоскоростная разработка специалистов компании JCB собственной персоной! Знаменитый JCB Dieselmax.

➤ «Грязный» способ собрать деньги на благотворительность

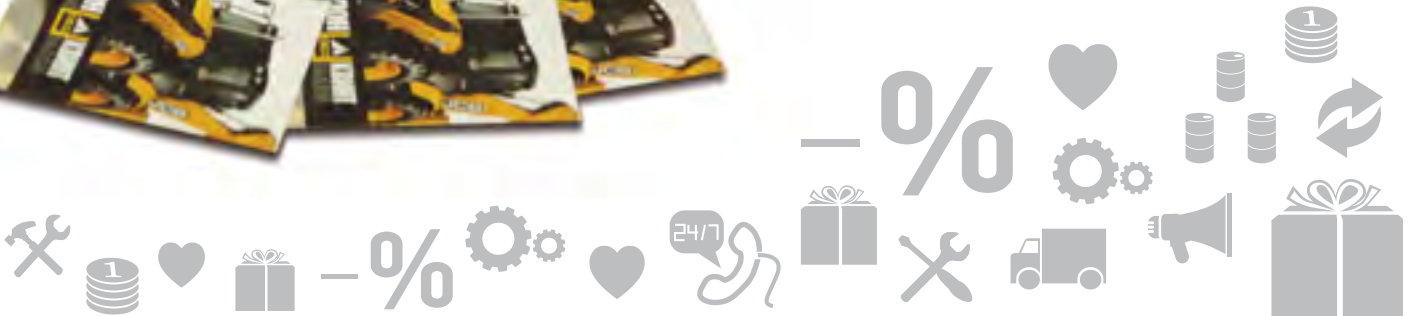


Сотрудники завода-производителя экскаваторов JCB в Стаффордшире провели одно из самых интересных благотворительных мероприятий в этом году — JCB MUD RUN (Гонки в грязи). Мероприятие JCB MUD RUN проводится третий год подряд. Оно объединяет в себе элементы все более популярных в Европе гонок в грязи и показ универсальной и непревзойденной строительной техники JCB. В этом году тысячи активных людей приняли участие в гонках, чтобы помочь собрать деньги для основанного JCB благотворительного фонда NSPCC.

Мероприятие прошло в Стаффордшире, поэтому участники забега были доставлены к старту от мировой штаб-квартиры компании JCB в Ростере для того чтобы бегать, ползти и скользить по трассе длиной около 5 миль, содержащей порядка 20 препятствий. Мэтт Макклерг, директор по маркетингу компании JCB, сказал: «Мероприятия, подобные MUD RUN, все больше набирают популярность по всему миру, и это действительно интересный и веселый способ привлечения средств для благотворительного фонда NSPCC. Кроме того, сила и выносливость, необходимые для завершения забега, хорошо согласуются с брендом и техникой компании JCB».



➤ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ: итоги первого года



Программа лояльности «ЛОНМАДИ Бонус» была запущена в сентябре 2013 г. С тех пор она постоянно развивается и становится все более полезной и выгодной для наших постоянных клиентов.

О популярности программы говорят цифры. За год действия программы ее участниками стали более 1400 клиентов по всей России, которые потратили более 2000000 баллов на покупку запасных частей, сервисное обслуживание и другие опции по программе привилегий.

Все участники программы лояльности получают один из трех статусов: STANDARD, GOLD и PLATINUM. Чем выше статус, тем больше привилегий имеет клиент. В число привилегий включается и накопительная скидка на запчасти, и бесплатная доставка запчастей при сумме заказа от 15 000 рублей, и различные специальные предложения и подарки, и многое другое.

Но самым главным достоинством программы лояльности является возможность накапливать баллы с каждой покупки техники. Эти баллы клиент может тратить по своему усмотрению на различные запасные части, навес-

ное оборудование и услуги службы сервиса.

Кроме того, в середине 2014 г. нашими партнерами компанией «КВИНТ МАДИ Финансовые решения» были разработаны уникальные схемы финансирования и обслуживания для участников программы лояльности. Для каждого статуса программы они предложили свой набор опций и привилегий. Например, специальные условия оплаты: сезонный график, отсрочка платежей, операционный лизинг, личный финансовый менеджер и, конечно, выгодные условия финансирования.

Программа лояльности получила признание не только среди клиентов, но и среди сотрудников компании.

Отзыв о программе директора Ростовского филиала компании «ЛОНМАДИ» Евгения Тузикова:

«ЛОНМАДИ Ростов» одним из первых стал внедрять программу лояльности, начиная с Открытого дня, на котором карты лояльности вручались всем посетителям. И еще год назад можно было рассуждать, полезна ли программа.

Спустя год я могу однозначно сказать, что программа отличная, она

работает. Она дает самый главный эффект — клиенты довольны. Наши заказчики приятно удивляются, когда мы сообщаем, что они могут не платить за очередное ТО, а воспользоваться бонусами. Не это ли лояльность?»

Конечно, как и любое новшество, в первый год своей жизни программа прокладывала себе дорогу к сердцам потребителей довольно агрессивно. Однако спустя год можно констатировать, что идея была стоящей, а программу без оговорок можно признать успешной.



Отзывы клиентов о программе лояльности:



ИП Тевосян Хачатур

— Как давно Вы пользуетесь программой лояльности?

— Как только купил у вас 2 единицы техники 27 сентября 2013 г. Это экскаваторы-погрузчики 3СХ и 4СХ. Долго выбирал, но в итоге остановился на вашей компании.

— Как Вы узнали о программе лояльности?

— Про программу узнал на дне открытых дверей в сентябре 2013 г. Мне выдали карту в подарок, и баллы начисляли уже с первой купленной машины. Остался этим очень доволен.

— Что Вам больше всего нравится в нашей программе лояльности?

— Подарок — это всегда приятно. Особенно, когда он нужный.

— Что бы Вы хотели добавить в программу лояльности? Ваши пожелания?

— Техника до такой степени не ломается, что баллы тратил на фильтры и закупал их впрок. Но это не жалоба, не подумайте. Что касается пожеланий, то можно было бы продлить программу больше чем на 1 год.

— Порекомендовали бы Вы нашу фирму и программу лояльности друзьям?

— Да, всегда рекомендую.



ИП Лихачев Дмитрий Анатольевич

— Как давно Вы пользуетесь программой лояльности?

— Год назад начали пользоваться. Купили у вас уже 5 единиц техники. Все накопленные баллы потратили на ТО. Очень удобно.

— Как Вы узнали о программе лояльности?

— Про программу узнал на дне открытых дверей в сентябре 2013 г.

— Что Вам больше всего нравится в нашей программе лояльности?

— Всегда приятно, когда есть что-то бесплатное для старых клиентов.

— Что Вы хотели бы добавить в программу лояльности? Ваши пожелания?

Больше всего интересуют постоянные скидки на запасные части.

— Порекомендовали бы Вы нашу фирму и программу лояльности друзьям?

— Да, мы рекомендуем.



«РостовЭнергоспецремонт» —
Власов Алексей Васильевич

— Как давно Вы пользуетесь программой лояльности?

— С компанией работаю уже очень давно, с 2007 года. Программой пользуемся около года, с самого начала запуска. Уже имеем статус Gold, так как приобрели 9 единиц техники.

— Как Вы узнали о программе лояльности?

— Постоянно общаюсь с вашими менеджерами, они нам очень помогают. От них и узнал.

— Что Вам больше всего нравится в нашей программе лояльности?

— Приятно, что программа работает. Баллы списываются. Все уже потратили на ТО.

— Что Вы хотели бы добавить в программу лояльности? Ваши пожелания?

— Больше всего интересуют скидка на техническое обслуживание.

— Порекомендовали бы Вы нашу фирму и программу лояльности друзьям?

— Да, мы рекомендуем. Очень довольны вашей техникой и вашими менеджерами.

Также хочется добавить, что программа лояльности продолжает развиваться. На 2015 год у компании большие планы по ее развитию. ЗАО «ЛОНМАДИ» стремится построить с клиентом партнёрские отношения, когда во главу угла ставится не сиюминутная выгода, а долгосрочные

плодотворные и взаимовыгодные отношения. Программа лояльности создана для выстраивания такого рода отношений, поиска максимально индивидуальных решений для каждого заказчика, и для того, чтобы клиент всегда оставался доволен работой компании «ЛОНМАДИ».

➤ Как выбрать генератор?

Главная задача дизельного генератора — производить электроэнергию. С этой фразой трудно поспорить. В обзорах сравнивают агрегаты различных производителей по надёжности, удобству эксплуатации, стоимости технического обслуживания, но именно максимальная электрическая мощность генератора является основной характеристикой при выборе машины. Казалось бы, запас мощности никогда не повредит: вдруг к генератору придётся подключить дополнительную нагрузку? Но не всё так просто. Каждый двигатель рассчитан заводом-изготовителем на определённую номинальную мощность. Специалисты не рекомендуют длительную эксплуатацию дизельного двигателя с мощностью менее 30% от номинальной, потому что это может привести к повышенному расходу масла и ухудшению эксплуатационных характеристик. По этой причине, генератор с большим излишним запасом мощности не только обойдётся дороже, но и потребует подключения соответствующего количества нагрузки.

При выборе мощности генератора наши специалисты советуют использовать несколько простых приёмов:

Если планируется установка резервного генератора для офисного здания, можно подсчитать мощность всех потребителей по электрическому счётчику. Для этого нужно дважды записать показания электросчётчика с промежутком в 24 часа, а затем вычислить их разность. Мы получаем значение электроэнергии, потреблённой зданием за одни сутки. Для приблизительного расчёта можно считать, что вся израсходованная электроэнергия потрачена за 8 рабочих часов. Разделив показания счётчика за сутки на 8, мы получим нужную мощность резервного генера-



тора в кВт. Такой способ подбора генератора обладает ограниченной точностью и пригоден для предприятий с постоянной нагрузкой и с множеством потребителей, например, для офисов или гостиниц.

Если электроэнергия требуется для производственных целей или для строительной площадки, то надо понимать, что в процессе работы мощность потребителей резко изменяется при включении отдельного оборудования. Так, например, башенный кран при перемещении, повороте стрелы может потреблять всего 10-15 кВт, а при подъёме груза — до 80 кВт. Очевидно, что генератор должен обеспечивать все эти нагрузки одновременно. В таком случае максимальную потребляемую мощность лучше всего измерить прямо во время работы оборудования. Для точного измерения электрической мощности потребителей необходимо

воспользоваться приборами. Самый простой из них — клемметр, также известный как «токовые клещи». Такой прибор можно приобрести в большинстве магазинов инструментов.

Клещи позволяют измерять силу тока бесконтактным способом с высокой точностью, не прерывая подачу электроэнергии потребителям. При протекании электрического тока по проводнику, вокруг создаётся магнитное поле. При использовании прибора на провод надевается магнитное кольцо, выполненное в виде удобных изолированных клещей. При измерении силы тока щупы клещей, как бы обхватывают проводник, оставаясь полностью изолированными от открытых участков проводов. Прибор проводит измерения магнитного поля и отображает на экране значение тока в амперах.

Для чего используются измеренные значения? Если умножить ток в прово-

днике в амперах на напряжение сети в вольтах, получится значение мощности в вольт-амперах.

Например, 20 ампер x 220 вольт = 4400 ВА или 4,4 кВА (приставка «к» обозначает «кило» или 1000). Для нагрузки в 20 ампер нужен генератор мощностью 5 кВА.

Измерения проводят непосредственно во время работы потребителей, поэтому показанный на экране прибора ток может меняться при включении и отключении нагрузки. В этом случае измерения проводят несколько раз и выбирают максимальные показания.

Если нагрузка генератора питается по трём фазам, то важно измерять ток на каждом фазном проводе отдельно. Вы-

бранный дизельный генератор должен быть рассчитан на максимальный ток из измеренных. Не рекомендуется помещать в измерительное кольцо клещей несколько проводов вместе, так как их магнитные поля будут накладываться друг на друга. В результате показания прибора будут неверными. Пример самостоятельного подсчёта мощности необходимого дизельного генератора:

По результатам измерений тока мы имеем следующие показания: фаза «А» = 27 ампер, фаза «В» = 45 ампер, фаза «С» = 36 ампер. Это значит, что генератор должен обеспечивать нагрузку током не менее 45 ампер (максимальное значение) на каждую фазу.

Общая мощность генератора при этом составит не менее 45 ампер * 220 Вольт * 3 фазы = 29700 ВА = 29,7 кВА. С запасом 10%, для такой нагрузки подойдёт генератор JCB G33, мощностью 33 кВА.



➤ Генераторы-гибриды

JCB PowerProducts выпустили первую гибридную машину JCB — генератор IntelliHybrid. Он сконструирован на базе новой линейки надежных генераторов QS и оснащен большим аккумуляторным модулем. Генератор IntelliHybrid и модуль BatteryBox были представлены на конференции JCB PowerProducts в штаб-квартире компании в Великобритании в июле этого года. На мероприятии присутствовало более 100 дилеров. В ходе двухдневной конференции состоялся запуск многих новых продуктов, включая новую линейку генераторов QS с диапазоном мощности от 20 до 220 кВа.

Первая в отрасли гибридная модель IntelliHybrid отвечает требованиям в плане мощности любого потребителя от строительной отрасли до области телекоммуникаций. Аккумуляторная

батарея обеспечивает питание в периоды низкого потребления нагрузки, то есть генератор может остановить работу, уменьшая потребление топлива и сокращая вредные выбросы.

Генератор IntelliHybrid, производящийся серийно, обладает технологией «старт-стоп» в автомобильном стиле, а также входами возобновляемых источников энергии и системой передачи данных LiveLink. Благодаря этому, модель IntelliHybrid отличается высокой эффективностью и способностью экономить до 1,2 млн рублей в год. Гибридный генератор значительно снижает содержание вредных веществ в выхлопных газах, экономит топливо и сокращает рабочие часы. Модель отличается низким уровнем шума в течение дня, поэтому машина идеально подходит для разного рода мероприятий и для работы в населенных пунктах.

Аккумуляторный модуль BatteryBox

является частью новой гибридной линейки и способен достигать таких же показателей экономии при установке на любой другой генератор.

После окончания конференции компания JCB получила положительные отзывы своих дилеров. «Такая новинка, как гибридный генератор, может найти широкое применение для энергоснабжения малых производств или складов, где нет возможности подключиться к коммунальным сетям, а минимум и максимум суточного энергопотребления сильно различаются, — рассказывает Спиридонов Константин, руководитель отдела энергетического оборудования в РФ и СНГ компании «ЛОНМАДИ». — Кроме того, гибридный генератор может найти применение в качестве резервного или временного источника питания в жилых зонах, поскольку позволяет сократить выбросы вредных газов».

➤ Новая линейка генераторов JCB — QS

Компания JCB внимательно относится к изменениям рынка и потребностям клиентов. На основе долгосрочного анализа всех аспектов эксплуатации дизельных генераторов JCB специалисты компании разработали новые модели серии QS. Выделенная команда профессиональных инженеров и конструкторов создала техническое решение с учетом пожеланий клиентов. Для выпуска генераторов мощностью от 50 до 110 кВт был построен новый завод JCB, использующий передовые технологии производства.

Новый модельный ряд базируется на двигателе JCB DIESELMAX, и на данный момент состоит из 4-х моделей с мощностью от 65 кВА до 130 кВА. В 2015 году планируются поставки в Россию расширенной линейки серии QS вплоть до 220 кВА.

Модели имеют уникальную производительность, протестированную в самых тяжелых условиях окружающей среды, и лучшие в классе показатели по уровню шума: менее чем 66 дБ. Кроме того, модели оснащены самоочищающейся системой охлаждения и 3-х ступенчатой системой очистки топлива, делая ее менее чувствительной к повреждениям от более низкого качества топлива.

При производстве данных генераторов JCB использовали поставщиков комплектующих с мировыми именами, таких как Mess Alte, Deepsea and Schneider. Как и остальные двигатели JCB модели QS выдерживают бросок нагрузки до 100%, что редко встречается на моделях конкурентов.

В конструкции предусмотрен удобный демонтаж встроенного топливного бака без разборки всепогодного кожуха, дополнительный механиче-



ский указатель уровня топлива, удобный разъем подключения внешнего питания для подогревателя и зарядного устройства.

Для максимальной защиты от коррозии кожух и основание генераторов подвергаются фосфатированию методом погружения, после чего на них наносится порошковое покрытие. Генераторные установки имеют прочные точки крепления, боковые точки подъема и дополнительные углубления для вилочного захвата погрузчика.

Все генераторы серии QS могут оснащаться телематической системой JCB LiveLink для дистанционного контроля и диагностики, которая предоставляет управляющему парком машин и владельцам возможность контролировать работу оборудования в реальном времени, не выходя из офиса, что делает эту систему идеальным вариантом для управления парком техники, особенно в случае сдачи техники в аренду. Эта система предупреждает о низком уровне топлива, позволяет своевре-

менно планировать работы по техническому обслуживанию и действует в качестве средства слежения, сообщая заказчикам о незапланированном перемещении машин, способствуя защите от краж. LiveLink также может контролировать включение системы аварийной остановки, устраняя наиболее типичную для многих компаний причину обращения в службу поддержки, что позволяет сэкономить время и сократить затраты при сохранении бесперебойной работы.

Новую линейку QS отличает стильный и практичный дизайн. А компактные размеры сводят к минимуму расходы на транспортировку и установку. Генераторы QS были разработаны, исходя из требований и учитывая рекомендации многочисленных дилеров и заказчиков компании JCB. Высокопрофессиональный и своевременный сервис компании ЛОНМАДИ помогает заказчикам сделать выбор в пользу генераторов JCB QS.

➤ НОВЫЙ ЭКСКАВАТОР JS 205

Прежняя надежность новый уровень экономичности



JCB разработала популярную серию гусеничных и колесных экскаваторов JS, предназначенных для удовлетворения самых сложных запросов самых разнообразных подрядчиков и заказчиков по всему миру. Производство этой линейки было организовано на трех континентах. Модельный ряд расширен за счет добавления более легких и более тяжелых моделей, а также путем установки усовершенствованных кабин, систем управления гидравликой и ряда экономичных дизельных двигателей с низким уровнем выбросов. Новый гусеничный экскаватор JS205 — прочность во всем.

JS205 оснащен шестицилиндровым двигателем Cummins мощностью 140 л. с. (104 кВт). Чувствительная к нагрузке гидравлическая система переменной производительности специально адаптирована к характеристикам этого двигателя. JCB также переработала схему прокладки гидравлических магистралей по всей машине, чтобы снизить гидравлические потери в системе. Такой комбинированный подход, наряду с функцией автоматического холостого хода и улучшениями в конструкции стрелы, обеспечивает экономию топлива до 10 % по сравнению с предыдущими моделями. Рассчитанная на тяжелые условия эксплуатации стрела, центральный компо-

нент машины, собрана из более крупного листового профиля (на 22 % выше и 6% шире) для повышения структурной прочности и долговечности. Высота профиля рукояти больше на 12 %, а ширина — на 7 %, что позволило увеличить усилие копания и повысить производительность.

Машина имеет стандартную основную стрелу длиной 5,7 м с выбором рукояти ковша длиной 2,4 или 3 м. Максимальный вылет при копании с более длинной рукоятью — 9,79 м, а максимальная глубина копания — 6,59 м.

Сейчас, как никогда, важно экономить время и деньги. Модельный ряд JCB JS205 помогает выполнить обе эти задачи

Экскаваторы JCB JS205 оборудованы прочной устойчивой рабочей платформой, что сокращает время рабочего цикла.

Гидравлическое демпфирование стрелы и рукояти моделей JCB JS205 предотвращает передачу ударных нагрузок, защищая машину и повышая комфорт оператора.

Новая конструкция стрелы в сочетании с повышенной мощностью гидравлической системы обеспечивает усилие отрыва на ковше до 13205 кгс и усилие отрыва на рукояти 11700 кгс, делая JS205 лучшей землеройной машиной для тяжелых условий эксплуатации.

Экскаваторы JCB JS205 созданы с расчетом на обеспечение максимального комфорта, эргономичности, простоты эксплуатации и удобства управления. Работа на экскаваторах удобна для операторов и выгодна для

владельцев техники, ведь простота управления означает высокую производительность.

Машины JCB JS205 имеют превосходную круговую обзорность, увеличенную за счет дополнительного стекла в верхнем углу кабины. Хорошая обзорность обеспечивает безопасность рабочей среды.

Кабина модели JS205 представляет собой комфортабельное рабочее место, благодаря чему повышается производительность труда оператора. Сзади в ней установлен укладочный ящик, также предусмотрены держатели для напитков и документов. Полностью регулируемое эргономичное кресло с удобными подлокотниками позволяет оператору с комфортом работать в течение всего дня. Большая площадь пола и крупные педали с хорошим сцеплением с обувью обеспечивают удобство и точность управления движением. Шесть резиновых опор максимально снижают уровень шума и вибрации в кабине. Люк в крыше и заднее раздвижное окно обеспечивают превосходную вентиляцию.

Экскаваторы JCB JS205 созданы с расчетом на максимальную простоту и удобство обслуживания. Поэтому они доступны по цене, эффективны и высокопроизводительны.

Эффективный, проверенный временем механический двигатель Cummins с ТНВД и нормами выбросов Tier 2 спроектирован и изготовлен для работы повсеместно при любом климате. Механический двигатель с увеличенной продолжительностью безотказной работы, который лучше подходит для топлива и воздуха низкого качества, обеспечивает надежность и долговечность модели JS205.

Централизованное расположение фильтров (гидравлического масла и топлива) в машинах JCB JS205 ускоряет и облегчает техническое обслуживание.

Чтобы сократить простои до минимума, новый высокопроизводительный топливный фильтр предварительной



очистки машины JS205 также выполняет функции влагоотделителя и удаляет пыль и загрязнения, предотвращая засорение основных топливных фильтров.

Точки смазки на машинах JCB JS205 централизованы для удобства и безопасности доступа.

Радиатор двигателя, радиатор охлаждения гидравлики и конденсатор климатической установки на машинах JCB JS205 расположены рядом друг с другом, поэтому их индивидуальное обслуживание и очистка выполняются очень легко.

Фильтр предварительной очистки воздуха предотвращает проникновение пыли в двигатель и сокращает стоимость обслуживания, благодаря увеличению срока службы воздушного фильтра и двигателя.

Новая модель экскаватора вскоре будет оснащена системой LIVELINK, инновационной программной системой, которая позволяет удаленно контро-

лировать машины через интернет, электронную почту или мобильный телефон. Система предоставляет доступ к различной полезной информации о машинах, включая предупреждения о поломках и журнал событий. Таким образом, можно сделать вывод, что новая модель экскаватора JCB JS 205 является одной из лучших в классе машин, способной работать в экстремальных условиях, неприхотливой к обслуживанию и топливу, эффективной, экономичной и доступной по цене.

➤ Новый гусеничный экскаватор-погрузчик JCB 1CX

Новый гусеничный экскаватор-погрузчик JCB 1CX только начинает завоевывать российский рынок. Мы решили узнать, что думает об этой новинке наш заказчик, Черанев Сергей, директор ООО «ТехЭлектроСтрой», который приобрел гусеничный 1CX несколько месяцев назад и готов поделиться своими впечатлениями:

«Я уже более 13 лет в строительном бизнесе, компанию «ТехЭлектроСтрой» создал полтора года назад. Мы специализируемся на выполнении муниципальных заказов. Большая часть работы связана с проведением наружных коммуникаций и благоустройством территорий.

С компанией «ЛОНМАДИ НН» нас связывают долгие рабочие отношения, а лизинговая компания предложила достойную программу финансирования. Помимо недавно приобретенного гусеничного погрузчика, мы эксплуатируем и другую технику JCB, например, экскаватор-погрузчик 3CX. Это качественная машина надежного бренда, во многом опыт использования этой модели и поддержка «ЛОНМАДИ НН» и определили выбор в пользу приобретения еще одной единицы JCB.

У меня работают как мини-погрузчики, так и мини-экскаваторы. Редко оба типа техники используются одновременно. Купив гусеничный экскаватор-погрузчик, я сразу сократил свои расходы. Теперь я плачу зарплату только одному оператору. Нарботка у машины пока небольшая: всего 400 моточасов. Машина компактная и маневренная. Текущий проект связан с прокладкой кабельной сети. Погода, сами видите, своеобразная: снега нет, а температуры достаточно низкие. Работать с мерзлым грунтом непросто, но мощности хватает, техника справ-

ляется. Потребление топлива машина показывает порядка 4-х литров, что меня вполне устраивает. Для перевозки экскаватора-погрузчика приобрел подержанный эвакуатор, который использую и на других проектах.

В нашем регионе это первый гусеничный экскаватор-погрузчик JCB, мы, можно сказать, первопроходцы. Будем продолжать работать, со временем попытаем дополнительное навесное оборудование и лучше поймем все особенности и преимущества машины».

Необходимо отметить, что гусеничный экскаватор-погрузчик 1CX оснащается ковшом, емкость которого на 14% больше стандартного, что помогает оператору выполнить рабочие объемы быстрее. Машина также отличается повышенной устойчивостью на пересеченной местности. Так, экскаватор-погрузчик 1CX может работать на поверхности с уклоном до 31%. Эта машина способна разворачиваться на 360° вокруг своей оси, поэтому идеально подходит для использования в стесненных условиях. Если клиент эксплуатирует мини-погрузчики JCB с бортовым поворотом, то у него появляется возможность использовать на 1CX уже имеющееся навесное оборудование при помощи универсальной быстросъемной каретки.

Сотрудники компании «ЛОНМАДИ» ценят своих клиентов и делают упор на долгосрочные отношения. Наши постоянные заказчики очень ценят опыт наших специалистов по продажам, которые умеют четко оценивать потребности своих клиентов и подбирать именно те модели техники, которые наиболее точно подходят для выполнения задач заказчика.



> GOMACO — философия качества

Корпорация GOMACO, основанная в США в 1965 году, специализируется на производстве машин и оборудования для строительства бетонных сооружений в инфраструктурных проектах, таких как дороги, каналы, дренажи, аэропорты, подпорные стенки, разделительные барьеры, водостоки.

Михайлов Дмитрий Анатольевич — начальник департамента тяжелой техники «ЛОНМАДМ Кубань», специальность «инженер-строитель», работает в компании более семи лет, специализируется на решениях в области технологий добычи и производства инертных материалов, производства и укладки бетонов, бетонных и железобетонных конструкций, произведенных методом скользящей опалубки (Terex, ГОМАКО, Rapid).



Являясь безусловным лидером в мире по данной специализации, корпорация ГОМАКО выпускает самый широкий спектр машин для укладки бетона в скользящей опалубке и машин, выполняющих необходимые дополнительные функции этого процесса.

Университет ГОМАКО проводит обучение клиентов по всем аспектам бетонной индустрии. Истинные ценности компании — репутация, надежность и обслуживание премиум-класса. 82% сооружений с бетонным покрытием в России выполнено с помощью машин ГОМАКО.

Процесс подготовки основания и задания необходимых отметок.

Мощная многофункциональная машина Триммер 9500, используя разные типы фрез, выравнивает песчано-гравийные, щебеночно-песчаные, песчаные смеси и тощие бетоны подстилающих слоев с высокой точностью и непревзойденной производительностью. Полностью компьютеризированная машина в режиме работы с отметками,

задаваемыми 3D сигналом, очень похожа на технику внеземной цивилизации и вполне могла бы участвовать в съемках фильма «Звездные войны». Гипотетически, во время работы оператор машины может покинуть свой пост, и машина нарежет отметки основания самостоятельно, двигаясь

по заданному маршруту. Применение данной машины в режиме функции «фрезерования» — выравнивания поверхностей, позволяет получать высокую точность с миллиметровыми погрешностями. Триммер 9500 — уникальная машина, аналогов которой не производится конкурентными компа-



ниями. Возможность дополнительного оснащения данной машины функцией перегружателя бетона позволяет использовать Триммер 9500 постоянно при строительстве бетонных плоских покрытий.

Сначала машиной подготавливаются и задаются все подстилающие слои, затем ею же подается и распределяется марочный бетон перед бетоноукладчиком. Таким образом, машина постоянно работает при строительстве вашего объекта, и вы получаете высокий коэффициент отдачи ваших основных фондов при проведении работ.

Процесс укладки бетона.

Широкий ассортиментный ряд машин бетоноукладчиков корпорации ГОМАКО легко решает любые задачи при строительстве в скользящей опалубке с высокой точностью укладки.

Например, машина Коммандер 3 — это уникальная платформа, дооснастив которую, можно построить наибольший спектр сооружений и специальных проектов. Машина Коммандер 3 имеет самый широкий и универсальный ряд применений из всего ряда бетоноукладчиков. Трехногая комплектация позволяет укладывать бетон в боковой опалубке самого широкого ряда форм с маленькими радиусами поворота и, при необходимости, применять фрезу на Коммандере 3 для выравнивания основания под укладку. Эти же формы можно навесить на Коммандер 3 и в четырехногой комплектации. В этих же вариантах вы можете уложить плоское покрытие и дополнительно подключить автоматический погружатель стержней.

На этой же машине вы можете работать в тоннелях с плоским и полукруглым основанием, где движение по полукруглому основанию осуществляется с помощью функции поворота гусеничных движителей на заданный угол. Вы двигаетесь по стенкам тоннеля, те же гусеничные движители выравниваются в обычную позицию для движения по плоскому основанию. С подключением функции 3D, вы можете переформатировать полученные вами геодези-



ческие данные фактических отметок прохождения тоннельной буровой машины из одного формата в другой и дать эту «пищу» интеллектуальной системе ГОМАКО Коммандера 3. Машина будет укладывать ВСЕ необходимые вам бетонные сооружения в тоннеле по фактическим отметкам. Вам не нужно будет натягивать струну, которая мешает технологическому процессу в узком тоннеле, и вы максимально исключите человеческий фактор. Такие железобетонные сооружения в тоннеле, как кабель-каналы, водостоки, бордюры, дренажи, проезжая часть под рельсовые пути, основания будут выполнены одной машиной. Погружатель стержней как поперечных, так и продольных швов устанавливается на многих бетоноукладчиках корпорации ГОМАКО. В частности, такую машину — прицеп к тоннельному Коммандеру 3 — использовали при строительстве тоннелей к Олимпиаде в Сочи. Армирование швов бетонного покрытия в олимпийских тоннелях производилось автоматическим машиной IDBI корпорации ГОМАКО в сопряжении с работой тоннельного Коммандер 3. Укладка в олимпийских тоннелях была интересным проектом, когда машина сама, принимая 3D сигнал на антенну, укладывала бетон, армировала швы с вы-

сочайшей точностью, двигаясь в узком тоннеле. Коммандер 3 — популярная в России модель, с помощью которой были выполнены многие объекты, в том числе, обычные дороги и аэропорты, животноводческие комплексы и многое другое.

Строительные компании России, которые однажды познакомились с корпорацией ГОМАКО, попробовали в работе ее машины, уже навсегда становятся постоянными клиентами этой компании. Широкая линейка небольших машин корпорации ГОМАКО активно применяется в Российской Федерации для строительства бордюров и придорожных лотков, разделительных барьеров. Так, в нашей стране много бордюров уложено машиной GT-3200.

Обустройство бордюра в скользящей опалубке дает ряд очевидных преимуществ перед традиционными для нашей страны решениями, в частности, сборным железобетонным бордюром. Полная механизация процесса предполагает исключение тяжелой физической работы.

Обеспечивается более точное соблюдение отметок машинами GOMACO вне зависимости от рельефа движения гусениц машины на всем протяжении укладки бордюра.

Подготовка основания под бордюр



производится автоматически с помощью фрез, установленных на бетоноукладчиках.

Возможность применения 3D — технологии делает проект более точным и технологичным, сокращает затраты и время на установку струны по заданным отметкам.

Бордюроукладчики GOMACO позволяют укладывать жесткую бетонную смесь, обеспечивая высокую степень уплотнения.

Качественная укладка жесткой бетонной смеси с низким водоцементным соотношением позволяет гарантировать проектную форму бордюра и улучшать качество конечного изделия за счет

повышения показателей морозостойкости, водонепроницаемости, несущей способности.

Более того, низкое водоцементное соотношение позволяет снизить расход цемента при прочих равных условиях. Улучшенные показатели бетона конструкции в комбинации с фактом высококачественной укладки по месту и естественным становлением бетона без высоких температур пропарочных камер позволяют в абсолютном большинстве случаев отказаться от применения армирования, что дает существенную экономию средств.

Плотное прилегание бетонных опорных поверхностей бордюра к основанию, достигнутое с помощью уплотнения бетонной смеси при укладке гидравлическими, регулируемые, мощными вибраторами машин компании и заполнения всех малых неровностей, придает дополнительную устойчивость конструкции.

Усадочные швы, заданные нанесенными на проектное расстояние «провокациями» (искусственное создание ослабленного сечения методом нанесения риска на глубину до 3 мм), позволяют существенно дополнить устойчивость

Безусловно, нашей лучшей рекомендацией является долгое и плодотворное сотрудничество с наиболее успешной компанией на рынке строительства бетонных дорог «Трансстроймеханизация» (ТСМ).

«Трансстроймеханизация» (ТСМ) — один из самых крупных игроков на рынке строительства. С 2006 года ТСМ занимается комплексным строительством, реконструкцией и ремонтом автомобильных дорог, аэродромов, промышленных и гидротехнических сооружений. ТСМ работает на ключевых объектах Росавтодора и Росавиации. В портфолио компании такие объекты, как автодороги М-4 «Дон», М-9 «Балтия» и КАД в Санкт-Петербурга, аэропорты «Шереметьево», «Сочи» и «Петропавловск-Камчатский». Компания специализируется на строительстве

уникальных объектов, используя инновационные технологии.

Нам удалось встретиться с Улесовым Павлом Александровичем, опытным специалистом компании ТСМ, который полностью владеет информацией об устройстве цементобетонных покрытий.

— Многие проекты компании связаны с реконструкцией и строительством аэропортов, где широко применяется бетоноукладочные комплексы фирмы Gomaso. Какой парк техники Gomaso у вас на сегодняшний день?

— Парк техники у компании очень большой: на сегодняшний день мы эксплуатируем 33 единицы.

— По каким критериям подбирается бетоноукладочная техника? Почему выбрали именно Gomaso?

конструкции за счет «интерлока» на торцах (остаточного сцепления крупного заполнителя бетона за счет крупной шероховатости прилегающих поверхностей) в плоскости усилий по смещению торцов бордюра друг относительно друга.

И таким образом предотвратить смещение (опрокидывание, выбивание) бордюра из линии при наезде или ударе транспортного средства.

Возможность получения плавных форм бордюроукладчиками GOMACO при поворотах и изменениях траектории укладки согласно проекту, а также получения всевозможных декоративных эффектов придает законченный, красивый вид сооружению.

Мы всегда открыты для желающих присоединится к нашей философии качественного строительства и успешного внедрения новых решений и применения машин от корпорации ГОМАКО.

Начальник департамента тяжелой техники ООО «ЛОНМАДИ Кубань»
Дмитрий Михайлов.

— Факторов было несколько. Во-первых, повышенная мобильность. Во-вторых, очень широкий модельный ряд, позволяющий выбрать машину точно подходящую под наши потребности. Эти машины более ремонтнопригодны в российских условиях. Качество сервисного обслуживания техники также являлось серьезным определяющим условием.

— Каковы тенденции развития бетонного строительства в России. Есть ли будущее у бетонных дорог?

— Сейчас бетонное строительство в России в основном используется при строительстве аэропортов. На строительство бетонных дорог выйти очень тяжело, потому что наша бетонная промышленность пока еще очень отстает. Качество цементов, используемых для изготовления бетонов, не достигает

того уровня, который диктуется современными условиями эксплуатации. Несмотря на это первые бетонные дороги в России уже начинают строиться. Компания TCM располагает собственной лабораторией, что помогает нам самостоятельно производить бетон необходимого качества. Мы даем гарантию на наши дороги, и у нас уже есть первые заказчики, то есть бетонные дороги в России уже существуют.

— **В чем Вы видите преимущества бетонных дорог по сравнению с асфальтовыми?**

— Во-первых, разница в цене. Производство бетонных дорог дорогостоящее, и требует больших инвестиций. В то время как строительство асфальтовых дорог в разы дешевле. Но в дальнейшем, с учетом ремонта и эксплуатации дорог, бетонные дороги окупаются гораздо быстрее. К тому же они более прочные и долговечные.

— **Влияет ли климатические особенности России с ее перепадами температур на износостойкость и срок эксплуатации бетонных дорог?**

— Это все надуманно. Если используются материалы надлежащего качества и положен бетон в соответствии с положенными требованиями, то покрытие выдерживает все климатические катаклизмы.

— **Как еще Ваша компания использует технику GOMACO?**

— Помимо масштабных проектов мы выполняем много мелких заказов. Большой популярностью пользуются бордюроукладчики для производства разделительных ограждений из бетона между полосами встречного движения, так называемые «Нью-Джерси». Техника Gomaso также используется при подготовке основания дорожного полотна. Машины GOMACO делают так называемое триммирование. Это расклиновка щебеночного основания в 1 проход. Кроме того, погрешность работы механизмов GOMACO оценивается в миллиметрах, тем самым обеспечивается более высокая точность по сравнению с работой на грейдере.



На фото: Улесов Павел Александрович, специалист по работе с техникой GOMACO компании «Трансстроймеханизация» (ТСМ)

Это уникальная технология, которую можно осуществить только на машинах GOMACO. Это очень экономит время, что существенно, поскольку в строительстве сроки очень важны.

— **Каким образом производилось устройство бордюров до существования современной техники?**

— Раньше это делали вручную, просто заливали бетон в опалубку. Сейчас все процессы механизированы. На примере строительства в Сочи мы подсчитали, что скорость работ увеличивается раз в 12. Также наблюдается существенная экономия и по стоимости производимых работ.

— **На каких значимых объектах была задействована техника GOMACO? Насколько она помогла выполнить работы качественно и в срок?**

Сочинские объекты, безусловно. На всех туннелях мы показали качество и скорость работ. Очень тяжело было уложиться в сроки. Работали все как на войне, и техника в том числе. Кроме того, знаковый объект, который выполняла наша компания — это перекрестье двух полос во Внуково. При строительстве новой скоростной трассы Москва-Санкт-Петербург мы

выполняем бетонные элементы («Нью-Джерси», бордюры, лотки) с помощью техники Gomaso. «Нью-Джерси» здесь мы первые в России попробовали строить монолитом, эта технология дает еще большую экономию по времени и стоимости выполняемых работ.

В России бетонное строительство с трудом прокладывает себе дорогу, однако, это очень выгодный и экономичный способ строительства. Я думаю, у этого направления хорошие перспективы, особенно, в тех регионах, где люди привыкли считать деньги.

Мы продолжим публикацию материалов об уникальной технологии компании Gomaso в следующих выпусках нашего издания.



Рассказывает специалист по работе с системой LiveLink службы сервиса «ЛОНМАДИ» Владимир Хохлов:

➤ Система удаленного мониторинга LiveLink

В этом выпуске мы хотим познакомить вас с системой программного обеспечения, которая поможет вам лучше узнать свою машину. Существует мнение, что российский потребитель очень настороженно относится к любым проявлениям электроники в строительной технике. Мы постараемся развеять этот миф и показать всю красоту использования системы мониторинга LiveLink.

Речь идет об инженерной разработке специалистов компании JCB, которая на большинство моделей техники этого производителя устанавливается в стандартной комплектации. Всю необходимую информацию о деятельности машины вы сможете получать по интернету, электронной

почте или мобильному телефону. Необходимо лишь активировать настройки/зарегистрироваться в качестве пользователя на сайте при получении машины у дилера, что занимает не более 10 минут. После этого можно активно использовать LiveLink в работе. Чем она может нам помочь?

ЛайвЛинк — интуитивно понятная система, благодаря которой вы имеете четкое представление об основных рабочих параметрах: числе часов эксплуатации машины, критических сигналах тревоги о состоянии машины, информации о местоположении машины в режиме реального времени, информации об уровне топлива и многое другое.

Возможность просмотра истории активности Вашей машины

Возможность поминутно отслеживать работу оператора

Общая наработка машины

Визуализация активности машины на карте

№	Время	Описание
1	15.10.2014 9:13	Выход из standby режима
2	15.10.2014 9:15	Подача топлива
3	15.10.2014 9:15	Перевод в standby режим
4	15.10.2014 9:15	Выход из standby режима
5	15.10.2014 9:08	Подача топлива
6	15.10.2014 9:08	Подача топлива
7	15.10.2014 9:09	Ключ зажигания включен
8	15.10.2014 9:09	Пробег двигателя
9	15.10.2014 9:10	Перевод в standby режим
10	15.10.2014 9:15	Ключ зажигания выключен
11	15.10.2014 9:15	Остановка двигателя
12	15.10.2014 9:22	Ключ зажигания включен
13	15.10.2014 9:22	Пробег двигателя
14	15.10.2014 9:25	Парковка
15	15.10.2014 9:29	Журнал работы

Возможность получать информацию о машине в режиме реального времени помогает заказчикам отслеживать работу оператора.

Все события отображаются на карте и заносятся в таблицу. С точностью до минуты вы видите, когда был запущен и заглушен двигатель, когда машина начала и закончила

движение, производилась ли буксировка с выключенным двигателем и пр.

Здесь же отображаются и сохраняются вся история уведомлений и отметок о прохождении технического обслуживания.

Технический мониторинг

Уведомления

Последний календарный год

Статус	Описание	Машина	Время	Местоположение
❗	Сигнал тревоги о состоянии системы - Water in Fuel	АВТОМ45А02111990	16.08.2013 15:10	Unnamed Road, Moskovskaya oblast
❗	Сигнал тревоги о состоянии системы - Water in Fuel	АВТОМ45А02111990	16.08.2013 15:09	Unnamed Road, Moskovskaya oblast
⚠	100 часов работы приближается	АВТОМ45А02111990	18.07.2013 13:22	ulitsa Ordzhonikidze, Korolyov, Mosk
⚠	100 часов работы приближается	АВТОМ45А02111990	17.07.2013 12:12	ulitsa Ordzhonikidze, Korolyov, Mosk
❗	Эксплуатация вне рабочего времени	АВТОМ45А02111990	27.06.2013 12:21	ulitsa Ordzhonikidze, Korolyov, Mosk
❗	Эксплуатация вне рабочего времени	АВТОМ45А02111990	27.06.2013 12:11	ulitsa Ordzhonikidze, Korolyov, Mosk
❗	Эксплуатация вне рабочего времени	АВТОМ45А02111990	27.06.2013 12:00	ulitsa Ordzhonikidze, Korolyov, Mosk

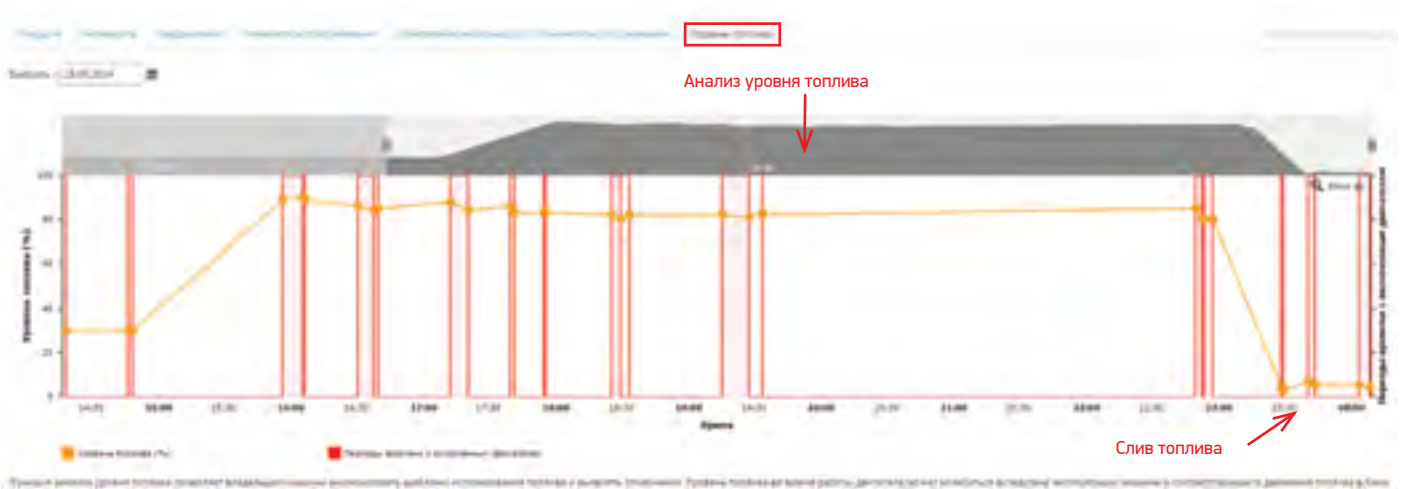
Вода в топливе!

Приближающееся ТО100

Эксплуатация вне рабочего времени

Анализ уровня топлива представлен в виде графика, на котором клиент может отслеживать как сливы топлива,

так и каждую заправку, что служит дополнительным способом контроля операторов заказчика.



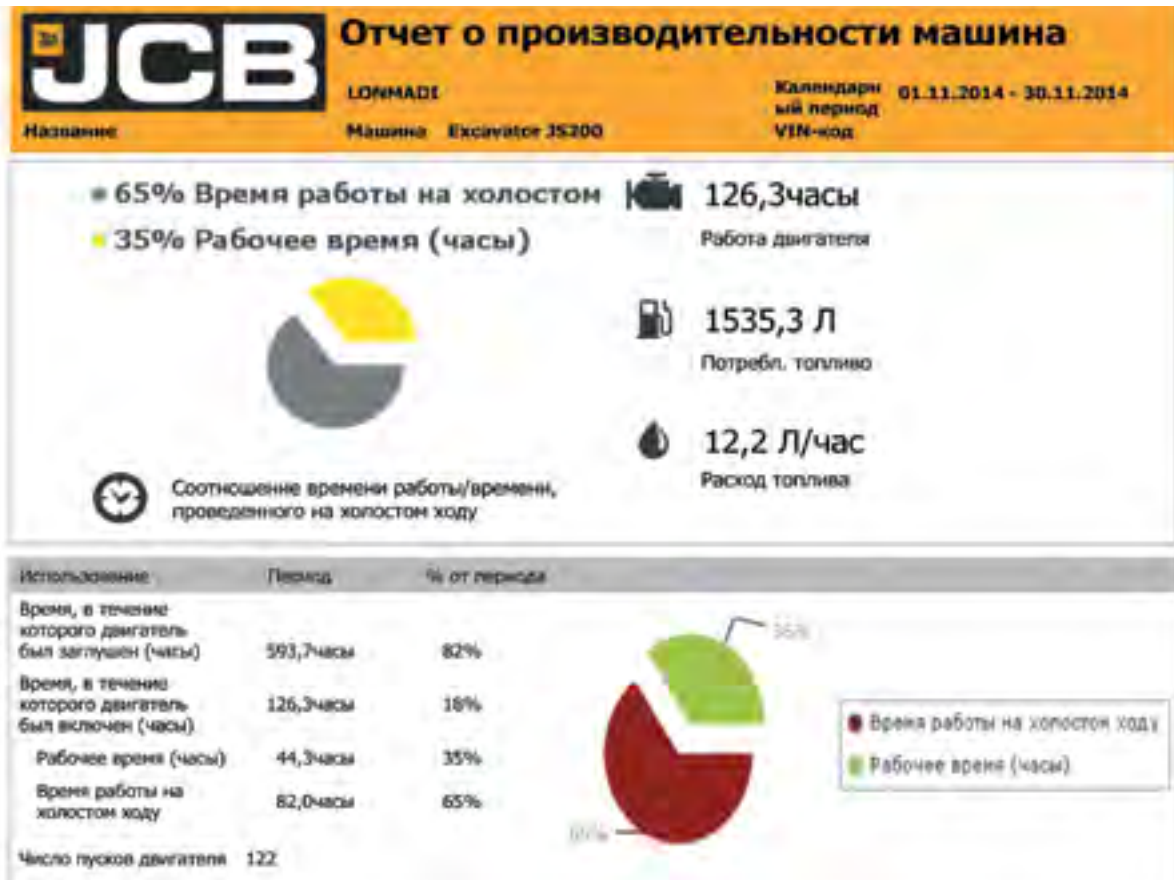
Сигналы тревоги о нарушении границ заданной зоны в режиме реального времени – немедленное предупреждение о том, что машины вышла за пределы заданной географической области.

Сигналы тревоги о нарушении “комендантского часа” в режиме реального времени – немедленное предупреждение о том, что машина работает в то время, когда работы не должны вестись.

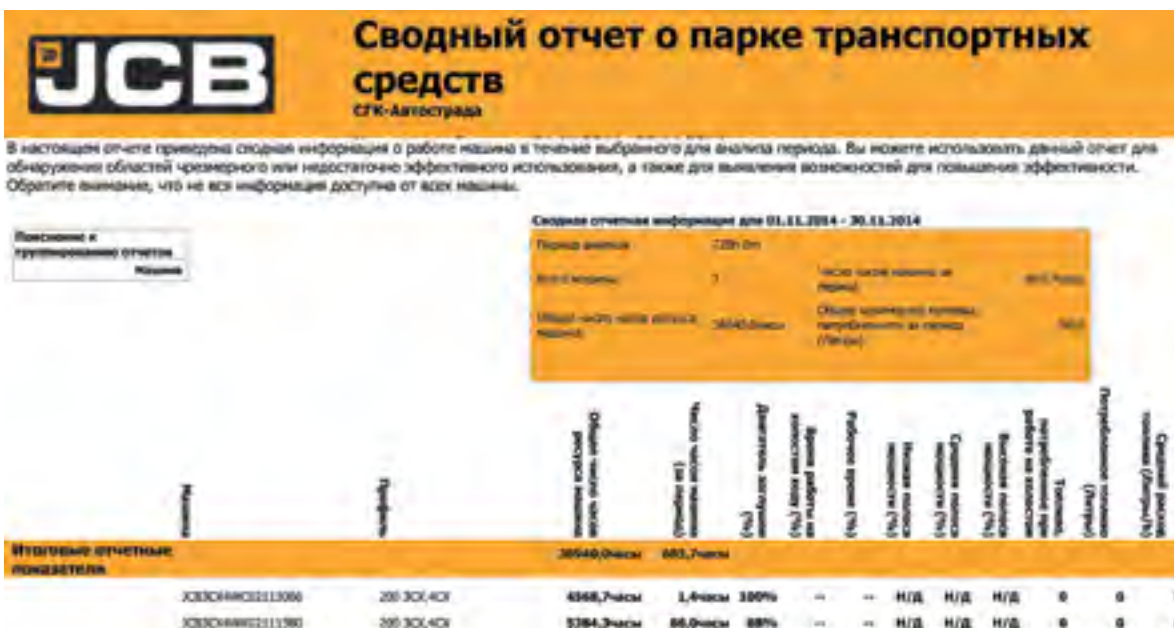


LiveLink позволяет получить подробную и наглядную информацию по всему парку машин с помощью отчетов. Отчет о производительности машины показывает: ра-

бочее время/время работы на холостом ходу, производительность машины, потребление топлива за заданный период времени.



LiveLink позволяет сформировать сводный отчет о парке техники:





**Комментирует Анна Багрова,
менеджер службы сервиса «ЛОНМАДИ Кубань»:**

«Большинство клиентов довольны работой системы. Я заметила, что клиентам нравится, когда мы сами их предупреждаем о приближающемся ТО. Зачастую бывает, что руководитель работает в одном регионе, а машина используется в другом. Не всегда руководитель помнит и отслеживает график проведения техобслуживания.

Раз в неделю мы формируем отчет о производительности машины. Мы отправляем уведомление на указанные электронные адреса, а ответственным механикам, которые работают непосредственно на машине, звоним.

За определенный период времени, например, квартал, клиент может посмотреть наработку машины, потребление топлива, средний расход топлива и график полезного использования. Это информация особенно важна тем клиентам, которые сдают технику в аренду, поскольку сразу становится понятно, какие из машин наиболее эффективно используется».

Свои комментарии о работе LiveLink дает генеральный директор ООО «Можайское УМСП» Иванченко Юрий, которому удалось найти похищенный экскаватор-погрузчик с помощью LiveLink:

«Наша компания была организована в 2010 году, мы предоставляем в аренду средства механизации для строительных компаний. Парк составляет более 20 единиц техники, из них два полноповоротных гусеничных экскаватора JCB 220, JCB 260 и экскаватор-погрузчик JCB 4CX, о котором далее и пойдет речь. При покупке этой машины мы узнали, что она оснащена штатным «маячком» LiveLink, поэтому было принято решение сэкономить на страховании по КАСКО.

С июля по сентябрь 2013 г. машина ежемесячно арендовалась фирмой на строительстве детского сада в п. Уваровка Можайского района. Менеджеру по работе с клиентами поступил заказ от частного лица на аренду экскаватора-погрузчика в р-не п. Уваровка на 2-3 м/часа. Договорились, что клиент подъедет к площадке и сопроводит оператора на свой объект после 18:00. Заказчик обменялся номерами телефонов с оператором и, позднее, по телефону объяснил, как проехать к месту работы. Вышедший из-за заброшенной фермы, находившейся в 200 метрах от дороги, представитель заказчика предложил оператору выйти из машины и оценить размеры предстоящей работы по перекопке подъездного пути к ферме. По дороге оператор получил удар электрошокером в район шеи от внезапно появившегося неизвестного. Механизатора связали скотчем, и в течение двух часов его сторожил один из злоумышленников, угрожая расправой в

случае неподчинения. Спустя два часа неизвестный удалился, а оператору удалось освободиться, и он пешком вернулся на стройплощадку, откуда и сообщил о разбойном нападении. Мы связались с представителем компании «ЛОНМАДИ», который сообщил нам местонахождение похищенной машины. В сопровождении оперативных работников полиции, наши сотрудники без труда нашли машину. Было заметно, что злоумышленники пытались удалить все идентификационные номера и наклейки машины. Судя по разобранной проводке угонщики пытались найти и уничтожить «маячок», но их усилия не увенчались успехом.

Систему LiveLink используем по сей день. Удобная и полезная, она не только помогает в трудной ситуации, но и отслеживает множество других параметров работы и эксплуатации машины. А самое главное, что первые два года обслуживание техники, то наличие такой системы будет важным фактором».



За более подробной информацией о работе системы LiveLink обращайтесь к специалистам службы сервиса «ЛОНМАДИ».

➤ Онлайн-магазин запасных частей

Осенью 2014 года компания ЗАО «ЛОНМАДИ» запустила масштабный проект по продаже запасных частей и навесного оборудования через Интернет.

В онлайн-магазине, расположенном по адресу www.lonmadi-service.ru, представлен большой выбор запасных частей, навесного оборудования, смазочных материалов JCB, а также

шин и сувенирной продукции с символикой JCB. Для быстрого и легкого поиска магазина ссылка на него размещена на основном сайте компании www.lonmadi.ru.



На сегодняшний день магазин обслуживает только клиентов из Москвы и Московской области, однако в скором времени планируется увеличение зоны покрытия. Кроме того, планируется расширение линейки запчастей за счет новой продукции линейки ЛОНМАДИ Parts.

Компания «ЛОНМАДИ» создала онлайн-магазин для того, чтобы сделать приобретение запасных частей

еще более удобным для вас. Новая возможность быстро подбирать, заказывать и приобретать продукцию компании по приемлемым ценам поможет обслуживать, диагностировать и ремонтировать строительную технику в кратчайшие сроки.

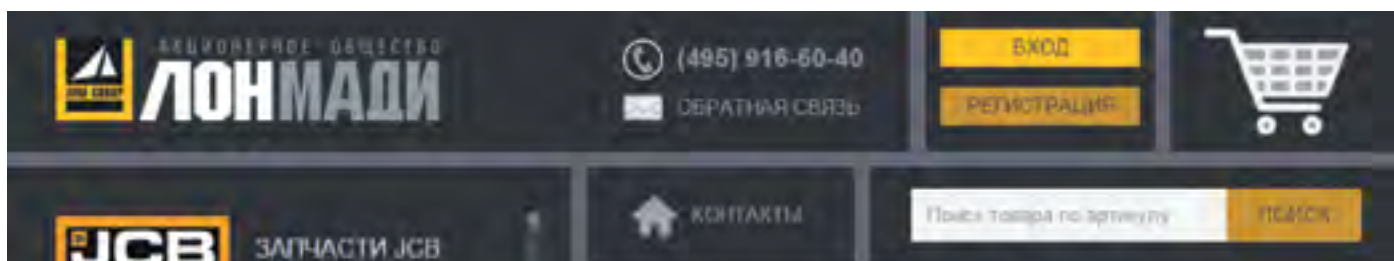
Сегодня онлайн-магазин предлагает клиентам компании:

— оптимальную систему онлайн-поиска и заказа запасных частей и на-

весного оборудования;

— поиск запчастей по артикулу;
— индивидуальный подход к каждому клиенту: заказчик получает персонального менеджера, который отслеживает всю цепочку от размещения заказа до его получения.

— возможность отслеживания статуса заказа через E-mail и личный кабинет.



➤ ТОП 3 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ МОДЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ на арендном рынке России

Аренда спецтехники — это популярное в России направление, которое с каждым годом продолжает набирать обороты. И надо признать, что потенциал рынка далеко не исчерпан, т.к. спрос на аренду техники продолжает расти, а отставание от европейского арендного рынка все еще значительное. Особой популярностью пользуются бренды мировых производителей, известные своим качеством и надежностью. Таким примером является и техника JCB. Ее аренда не требует крупных единовременных инвестиций, а так же денег на содержание и обслуживание техники, и в то же время позволяет пользоваться всеми новейшими технологиями и преимуществами машин JCB.

Наибольшей популярностью на арендном рынке России пользуются три модели: телескопический погрузчик JCB 540-140, колесный экскаватор JS200W, и конечно бестселлер компании JCB экскаватор-погрузчик 3СХ.

Телескопический погрузчик 540-140

Модель JCB 540-140 представляет собой полноразмерный трехсекционный телескопический погрузчик с большим вылетом стрелы. Она оснащается высокоэффективным двигателем Dieselmax, а ее шасси рассчитано на обеспечение устойчивости и высокой грузоподъемности.

Двигатель JCB, установленный сбоку шасси, в сочетании с трансмиссией и мостами JCB обеспечивает превосходную работу тщательно испытанных компонентов машины.

Для упрощения работы предоставляется возможность мгновенного выбора одного из трех режимов рулевого



управления для обеспечения малого радиуса поворота и высокой маневренности.

Повышенную производительность телескопического погрузчика JCB 540-140 обеспечивают:

- Три режима рулевого управления (поворот двумя колесами, поворот четырьмя колесами и крабовый ход).
- Превосходная обзорность.
- Кнопка отключения трансмиссии позволяет направлять всю мощность двигателя в гидравлическую систему для уменьшения времени цикла.
- Параллельный подъем обеспечивает превосходное удержание груза.
- Длинное шасси гарантирует устойчивость.

Основная сфера применения — это малоэтажное строительство либо стройплощадки, где телескопический

погрузчик используется для подачи строительных грузов на высоту.

Максимальная грузоподъемность: 4000кг

Максимальная высота подъема: 13.8 м

Максимальная мощность двигателя: 93кВт

Колесный экскаватор JCB JS200W

Модель JS200W представляет собой 22-тонную машину из модельного ряда колесных экскаваторов JCB. Передовая гидравлическая система и двигатель Isuzu обеспечивают мощность, топливную экономичность и производительность этой машины.

- Емкость ковша — 1,1 м³.
- Двигатель JCB, соответствующий стандарту Tier 3.



- Лучший в классе доступ для технического обслуживания.
 - Прочные, долговечные поворотная платформа и двери.
 - Просторная, комфортабельная кабина с великолепной обзорностью.
- Эксплуатационная масса: 23202кг
Максимальная мощность двигателя: 128кВт
- Основная сфера применения — экскавационные работы при рытье котлованов.

Экскаватор-погрузчик JCB 3CX

Высокая эффективность, прочность, комфорт и производительность — неотъемлемые характеристики модели JCB 3CX. Это один из двух самых эффективных экскаваторов-погрузчиков в мире (второй из них — JCB 4CX).

- Экскаватор-погрузчик с самой высокой в мире эффективностью при выполнении стандартных рабочих циклов.
- Оснащается знаменитым двигателем JCB Dieselmax.
- Вилы, интегрированные в быстросъемную каретку — лучшие в классе обзорность и грузоподъемность.
- Лучшая в классе производительность при экскавационных и погрузочно-разгрузочных работах позволяет переместить большее количество материала в час.
- Эффективная гидравлическая система с тремя насосами.

- Модернизированная кабина.
- Максимальная мощность двигателя: 81кВт
Максимальная глубина копания: 4.24м
- Основная сфера применения — рытье траншей под различные виды коммуникаций, рытье небольших котлованов. Погрузочные работы в качестве фронтального погрузчика (грунт, мусор) и в качестве вилочного погрузчика (груз на паллетах).

По словам директора ООО «СК ОКЕАН» Алексея Дроздецкого, компания которого предоставляет арендные услуги техники в Северо-Западном регионе России уже не первый год, особой популярностью пользуются на рынке экскаваторы-погрузчики и гусеничные экскаваторы. «Когда мы принимали решение об организации компании, мы тщательно подошли к выбору техники. Изучив рынок и ознакомившись с отзывами на специализированных форумах, пообщавшись с коллегами, узнав мнение механиков, мы решили остановиться на технике британской компании JCB. Нашей первой машиной стал гусеничный экскаватор JS260, который мы взяли в лизинг у дилера JCB компании «ЛОНМАДИ С.-Петербург». Мы активно сдаем эту машину для разработки карьеров, на различные объекты для

строительства нулевого цикла и другие виды землеройных работ. Как правило, экскаватор сдается в долгосрочную аренду на два-три месяца. За текущий год наш JS260 простаивал не более недели, что является очень неплохим результатом. Помимо экскаватора мы приобрели три экскаватора-погрузчика 3CX Super, потому что именно эта модель отличалась набором необходимых спецификаций и предлагалась по приемлемой цене. Наши операторы отмечают надежность, простоту управления машиной и отличную производительность. А все наши машинисты, являются опытными профессионалами с большим стажем работы, в совершенстве владеющими всеми операциями данных машин, и их мнению мы доверяем. Мы регулярно проходим ТО у дилера, и машины не ломаются. В будущем рассматриваем приобретение мини-экскаватора JCB 8035 ZTS, мини-техника еще недостаточно широко распространена в России, однако, я думаю, что в последующие несколько лет ситуация будет меняться». Контактные телефоны компании «СК ОКЕАН» в С.-Петербурге: +7(812) 777-41-01, +7 (812) 930-59-94.



➤ Дни возможностей от JCB



С 15 по 19 сентября в Москве и с 15 по 17 октября 2014 в Санкт-Петербурге прошли “Дни возможностей от JCB”. Мероприятия включали в себя демонстрацию техники и разнообразного навесного оборудования в работе, различные спецпредложения и скидки для посетителей демо-шоу, а также угощение и подарки для гостей.

В этот раз компанией «ЛОНМАДИ» были учтены пожелания тех, кому сложно выбрать время в своем напряженном графике, чтобы посетить мероприятие в оговоренный срок, и на этот раз презентация прошла в новом формате.

“Дни Возможностей от JCB” — это недельный и трёхдневный марафон в Москве и Санкт-Петербурге соответственно, где каждый день проходило по два демо-шоу техники британской компании JCB! Таким образом каждый заинтересованный клиент мог выбрать максимально удобный для себя день и время для посещения мероприятия.

Москва порадовала посетителей шоу прекрасной солнечной погодой, и мероприятие пользовалось большой популярностью. Всего за период проведения его посетили более 150 клиентов. На демонстрационной площадке 25x25 метров под музыкаль-

ный аккомпанемент по очереди были показаны самые популярные машины британской марки: мини-экскаватор 8035ZTS, оборудованный ковшем и буром, мини-погрузчик Powerboom 175 с челюстным ковшем 6 в 1, телескопический погрузчик 540-170 с ковшем, вилами и гуськом, и, наконец, самый мощный экскаватор-погрузчик 5CX.

Во время московского шоу были продемонстрированы наиболее ходовые функции популярных моделей с использованием подручных материалов: шины, щебень, паллеты с грузом, строительные леса и т.д. Вся программа и угощение заслужили исключи-



тельно положительные отзывы клиентов, а спецпредложения на технику, действовавшие в эти дни, сделали визит на шоу не только интересным, но и полезным для многих клиентов.

Для каждой машины сценарием была предусмотрена демонстрация навесного оборудования различного назначения. В течение получасового шоу на площадке бурили, отсыпали, долбили, планировали, чистили, поднимали и перегружали всевозможные материалы и грузы. Гости наблюдали за всем действием под громогласные комментарии нового рупора компании — Дмитрия Бондаренко, удобно расположившись в специально оборудованном по такому случаю шатре, где «ЛОНМАДИ» угощала вкуснейшим шашлыком и баварскими колбасками, а согреться предлагали ароматным глинтвейном!

Сюрпризом для гостей «Дней возможностей» в Санкт-Петербурге стало первое в России официальное представление нового гусеничного экскаватора JCB JS205. Британские конструкторы и инженеры вновь представили на российском рынке машины с хорошо известным ТНВД в паре с 6-ти цилиндровым двигателем вместо зачастую капризной системы Common Rail, тем самым снова подтвердив понимание специфики нашего рынка и гибкость по отношению к клиентам из России.

За 3 дня шоу в Санкт-Петербурге его



посетило более 70 компаний, среди которых были руководители крупнейших профильных предприятий города.

Новый формат — новые возможности финансирования. Компания «ЛОНМАДИ» увеличила свой портфель предложений по лизингу техники. Официально были представлены программы финансирования от партнёров компании: «JCB Finance» и «КВИНТМАДИ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ».

В целом новый формат мероприятий и насыщенная программа зарекомен-

довали себя с положительной стороны и, вероятно, в ближайшем будущем компания «ЛОНМАДИ» вновь распахнет двери для своих гостей.



➤ Новое назначение в компании «ЛОНМАДИ Кубань»

В компании «ЛОНМАДИ Кубань» новое назначение — региональным директором по Южному федеральному округу назначен Скрылев Сергей Викторович.

Приоритетные задачи нового регионального директора заключаются в выстраивании стратегии развития региональных офисов, управлении работы с регионами в целом и контроле за исполнением поставленных задач. Скрылев С.В. будет координировать работу филиалов в Краснодаре, Сочи, Ростове, Волгограде и Астрахани.

Скрылев Сергей Викторович получил высшее инженерное образование в Кубанском государственном аграрном университете. Профессиональную деятельность начал сразу после окончания учебного заведения в качестве сервисного координатора в компании «Цепелин Русланд». Позднее был

переведен в Москву и назначен руководителем отдела сервиса и запасных частей по Центральному и Северному регионам. С 2006 по 2007 гг. возглавлял технический центр «Ниссан» в Москве. Последние два года работал кантри менеджером компании «Цепелин Таджикистан» в Таджикистане, где получил бесценный опыт продвижения техники для горной и строительной отраслей. Работает в области продаж техники более 8 лет.

Скрылев С.В. ведет активный образ жизни, среди увлечений — горные лыжи, охота, активный туризм.

«Сейчас все усилия я направляю на изучение и анализ текущей рыночной ситуации и внутренних процессов компании. Несмотря на нестабильность рынка из-за скачков курса валют, я считаю, что быстро и четко сформулированные задачи, а также контроль их исполне-



ния приведут нас к намеченным результатам», — прокомментировал свое назначение С.В.Скрылев.

➤ ЗАО «ЛОНМАДИ» —

привлекательный работодатель 2014 года

по версии портала SuperJob

В 2014 году по результатам исследования SuperJob среди более 850 тысяч компаний ЗАО «ЛОНМАДИ» второй год подряд признана одной из самых привлекательных для соискателей компаний.

«Привлекательный работодатель 2014» — восьмое ежегодное исследование в области рекрутинга, в ходе которого крупнейший в Европе портал по подбору персонала Superjob.ru определяет самых привлекательных работодателей с точки зрения соискателей.

Выбор делают сами соискатели. Привлекательный работодатель — это компания, работа в которой была заветной мечтой соискателей на протяжении всего уходящего года.



Подробнее об исследовании
www.superjob.ru

➤ Новый филиал

ООО «КВИНТМАДИ Сибирь» в Красноярске



Мы с радостью сообщаем об открытии 1 июля 2014 г. нового офиса продаж техники «КВИНТМАДИ Сибирь» в самом центре Сибири — городе Красноярске.

Красноярск был выбран неслучайно. Это город с большим экономическим потенциалом и развитой инфраструктурой. Кроме того, он имеет отличное расположение на пересечении многих транспортных путей в самом центре региона.

Новый офис, расположенный по адресу г. Красноярск, ул. Пограничников 127, предоставляет весь спектр сервисных услуг и полный модельный ряд оборудования, предлагаемого компанией «КВИНТМАДИ»:

- Дробильно-сортировочное оборудование Powerscreen;
- Краны Tetex;
- Перегрузатели и краны Sennebogen;
- Бетоноукладчики GOMACO;
- Бетонные заводы и миксеры RAPID;
- Дизель-генераторы.

Филиал занимает более чем 300 кв.м. и включает в себя офис, склад запасных частей, сервисную зону и парковку для автомобилей.

Несмотря на то, что офис открыт совсем недавно, работа с заказчиками успешно стартовала. Поддержка Москвы с обширной клиентской базой дает новому филиалу определенную устойчивость.



В планах офиса на следующий год расширение службы сервиса и, конечно, наращивание оборотов. Пожелаем нашим коллегам успехов, реализации планов и успешной экономической конъюнктуры!

➤ Филиал «КВИНТМАДИ Урал» в Перми



Пузыков Игорь — руководитель «КВИНТМАДИ Урал», закончил Пермский государственный технический университет, специальность «Автомобили и автомобильное хозяйство», Пермский государственный университет, «Менеджмент организации». В компании с апреля 2008.

— **Игорь, Вы являетесь руководителем офиса «КВИНТМАДИ Урал» с самого основания. Расскажите, пожалуйста, как начиналась работа компании в Пермском крае?**

— Начало работы «КВИНТМАДИ УРАЛ» приходится на май 2008 года. До этого интересы компании JSB в Перми представляла компания «Пермдорстрой», и мы благодарны своим предшественни-

экскаватор-погрузчик 3CX Super, проданный компании Мостоотряд №123. После этого дело наладилось, и начались регулярные продажи. До конца 2008 года заказчикам было отгружено 20 машин.

Несмотря на кризис 2009-2010 гг. компания продолжала развиваться и увеличила объем продаж к концу указанного периода почти в 3 раза.

«Сейчас такое время, когда мы не можем остановиться на том, что мы имеем. Мы должны оптимизировать те процессы, что уже существуют и найти новые ниши, которые нам позволят обеспечить стабильную работу предприятия». И. Пузыков

кам за большую проделанную работу. Несмотря на задел, сделанный «Пермдорстроем», не могу сказать, что бизнес сразу пошел как по маслу. Первую машину мы продали только спустя три месяца после открытия офиса. Это был

— **Сколько сотрудников работает в компании на сегодняшний день?**

— Сейчас в филиале работает 20 человек, включая сотрудников обособленного подразделения в Ижевске. С даты основания компании в холдин-

ге продолжают работать 4 человека: коммерческий директор «КВИНТМАДИ Урал» Илья Айдерханов, главный бухгалтер «КВИНТМАДИ Урал» Ирина Брызгалова (сейчас в декрете), Александр Басанов, ныне возглавляющий «КВИНТМАДИ» Саратов и я.

— **Какие планы развития у компании на следующий год?**

— Возможными точками роста в 2015 году я вижу дальнейшее развитие обособленного подразделения в Ижевске, работу на больших проектах на севере Пермского края и развитие недавно отремонтированного торгово-технического центра «КВИНТМАДИ Урал» в Перми. У нас есть достаточное количество свободных площадей для развития направлений, нацеленных на увеличение спектра услуг, оказываемых нашим заказчикам.

— **Что, по Вашему мнению, обеспечивает достаточно успешную работу Вашего филиала?**

— В первую очередь — это сотрудники. Не думаю, что я открою какую-то истину, если скажу, что правильные люди на правильных местах — это залог успеха любого бизнеса. Второй фактор — это то, что мы имеем в своем портфеле бренды, за которые не стыдно перед заказчиками. И третий фактор — это достойный сервис. Совокупность указанных составляющих позволяет нам показывать более-менее достойные результаты.



Голозапов Александр — директор службы сервиса «КВИНТМАДИ Урал», закончил Пермский государственный технический университет, специальность «Строительные, дорожные машины». В компании с марта 2013 года.

Продолжает рассказ о Пермском филиале директор службы сервиса Александр Голозапов.

— Служба сервиса состоит из двух частей: офисные сотрудники — это менеджеры по продаже запчастей, инженер службы сервиса и руководитель отдела Deutz и 6 инженеров-механиков, которые занимаются проведением технического обслуживания, диагностикой и ремонтом техники.

— С Вашей точки зрения, Александр, почему именно в службу сервиса «КВИНТМАДИ Урал» обращаются клиенты?

— Что хочется отметить в первую очередь, так это достаточно большой склад запасных частей. По последним данным, у нас 93% обратившихся клиентов сразу покупают необходимую запасную часть, потому что она есть в наличии на складе. Общая стоимость складских запасов составляет 20 миллионов рублей. Если этой запчастей у нас нет, мы обращаемся в Москву на

центральный склад или в соседние регионы. Через 3-4 дня недостающая запчасть у нас.

Также необходимо упомянуть о квалификации наших инженеров-механиков. Они постоянно проходят обучение в разных филиалах холдинга и мы сами регулярно проводим тренинги, чтобы специалисты делились опытом: какие неисправности, проблемы были на выезде, какие решения предлагались. Дело в том, что у каждого механика своя специализация. Кто-то больше ориентирован на экскаваторы, кто-то на экскаваторы-погрузчики. Один лучше разбирается в электрике, другой в гидравлике. Есть неформальное распределение между механиками. Сотрудник, который распределяет работу механика, учитывает его уклон и, в зависимости от типа техники и неполадки, направляет туда более подходящего специалиста. Таким образом, наши механики в состоянии решить широкий спектр задач.

— Кого из сотрудников Вы хотите отметить?

— Инженер-механик Мельников Александр Леонидович работает в Ижевске. Он работает один и является специалистом широкого профиля. Он работает у нас третий год. Иногда мы его привлекаем на сложные работы в Пермь, человек едет за 300 км, чтобы он решил задачу. Таких сотрудников мы очень ценим.

С 1 октября 2014 года сотрудник службы сервиса Шляпников Алексей занял должность начальника отдела запчастей. Он очень грамотный специалист, владеет номенклатурой, хорошо освоил программное обеспечение, вежлив, тактичен и обеспечивает 70% продаж. Очень ценный специалист, высокого профессионального уровня.

— Что еще отличает службу сервиса компании от конкурентов?

— У нас реализована служба круглосуточной поддержки. Дежурные механики 24 часа в сутки готовы к выезду в случае необходимости. Однако, как показывает опыт, 90% обращений решаются дистанционно путем технической консультации. Если же необходимо непосредственное участие специалиста, то он отправляется к клиенту на служебном автомобиле. В служебном автомобиле есть необходимый запас запчастей и расходных материалов, которые могут пригодиться для решения проблемы. Это фильтры, масло, натяжные ролики, ремни, насосы подкачки и прочее. Машины специально доработаны: мы улучшили теплоизоляцию, оборудовали внутри защитное покрытие,





добавили освещение, оборудовали машину верстаками, ящиками, специальными удерживающими устройствами, чтобы все было закреплено на своих местах и не повреждалось при транспортировке. У нас есть пара больших машин Ford Transit, на которых мы выезжаем на объемные ТО, например, ТО-2000, которое требует замены 200 литров масла. Есть Ford Ranger для выезда к клиентам, чья техника работает на бездорожье, в карьерах, например. Для остальных случаев мы используем Ford Connect.

— Какие направления Вы развиваете?

— Основной объем работ связан с техникой JCB. Но, кроме этого, мы достаточно успешно развиваем сервис-

ный центр Дойц, специализирующийся на любых видах ремонтов моторов Deutz и Cummins.

Основная масса ремонтов моторов выполняется у нас на базе. Для увеличения производительности сервисного центра, а также для повышения качества ремонтов двигателей, мы готовим новое помещение (моторный цех), в которое планируем переехать к концу года.

Если говорить о возможностях сервисного центра Deutz, то без ложной скромности скажу, что мы выполняем ремонты любой сложности. Самый сложный ремонт максимально занимает 40 часов. Для ускорения процесса мы приобрели автоматическую мойку.

В настоящее время созданы хорошие условия работы для сотрудников: после ремонта открыта новая ремзона, построена раздевалка для инженеров-механиков с кухней и душевой.

В Перми коллектив механиков дружный, слаженный, по-хорошему агрессивный и жадный до работы. Ребята все достаточно молодые, средний возраст примерно 30 лет. С такими сотрудниками можно горы свернуть.

** На момент публикации И. Пузиков был назначен региональным директором Приволжского региона с 01.12.2014 г. В его задачи будет входить развитие бизнеса в регионе, определение развития региона на среднесрочную и долгосрочную перспективу, выполнение плановых показателей всеми филиалами на территории ПФО.*



Новые предложения от JCB Finance

В июне завершился запуск услуг от JCB Finance во всех регионах дилерства компании «ЛОНМАДИ», и уже сейчас можно подвести некоторые итоги. За непродолжительный период на территории от Калининграда до Казани было профинансировано 50 машин, начиная от мини-погрузчика с бортовым поворотом, заканчивая тяжелым экскаватором JS220LC.

Собственная программа производителя выполняет свое назначение — поддержать клиентов JCB в трудные времена. В текущей рыночной ситуации наблюдается недостаток финансирования в целом, и особенно долгосрочного. В этих условиях финансирование от JCB Finance является доступным и без ограничений, в том числе, и на долгий срок — до 60 месяцев.

В то время как клиенты сталкиваются со значительным повышением стоимости финансирования на рынке, ставки от JCB Finance по-прежнему низкие и привлекательные: удорожание на экскаваторы-погрузчики JCB от 4% в год, ставки на мини-погрузчики от 3,99% в год и т.д. Такие выгодные ставки удается получить за счет того, что компания-производитель JCB их субсидирует.

Многие финансовые организации сейчас ужесточили требования к заемщикам. Тем не менее, у JCB Finance подход к клиентам по-прежнему лояльный как в предложении низких авансов — от 15%, так и в отношении



списка документов и скорости рассмотрения и оформления — за 2 дня. Все предложения JCB Finance прозрачны и понятны для клиентов.

Недавно клиентам JCB Finance стала доступна новая услуга на очень привлекательных условиях — услуга по страхованию техники JCB всего за 0,68% от стоимости машины в год. Страховка покрывает все без исключения риски без каких-либо франшиз. JCB Finance и в будущем продолжит радовать клиентов интересными продуктами и предложениями.

Собственная программа JCB Finance поддерживает клиентов компании

«ЛОНМАДИ» низкими ставками, лояльным подходом, быстрым рассмотрением и оформлением. JCB Finance — хорошая забота производителя о своих клиентах.

Новые

ВОЗМОЖНОСТИ

от JCB Finance!



Годовое удорожание

Мини-экскаваторы от **1,39%***

Мини-погрузчики с бортовым поворотом от **2,99%***

Экскаваторы-погрузчики от **1,6% ***

Телескопические погрузчики от **6%***

Предложение осуществляется при поддержке производителя техники JCB и действует для клиентов «ЛОНМАДИ», зарегистрированных на мероприятии по презентации указанных машин на Неделе Возможностей JCB с 15 по 19 сентября.

Количество техники ограничено, наличие уточняйте у менеджеров «ЛОНМАДИ». Расчет вы сможете получить у менеджеров «ЛОНМАДИ» и регионального менеджера JCB Finance.

*Годовое удорожание техники рассчитано от предполагаемой «ЛОНМАДИ» цены продажи (цену уточняйте у менеджера) при сроке лизинга 13 мес, авансе 49%, аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях. Предложение включает единовременную комиссию за организацию лизинговой сделки. Размер удорожания техники может меняться при изменении цены на технику, срока лизинга, размера первоначального взноса, типа графика лизинговых платежей,

валюты лизинговых платежей и размера комиссии за организацию лизинговой сделки.

Специальное предложение не включает дополнительно оплачиваемые лизингополучателем расходы на страхование, транспортный налог, регистрацию, ремонт, техническое обслуживание и дооснащение техники дополнительным оборудованием по желанию лизингополучателя.

Специальное предложение осуществляется в партнерстве с лизинговой компанией ООО «ЮниКредит Лизинг». Расчет произведен для лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Не является публичной офертой.

➤ КОНКУРС «НАРОДНОЕ ТВОРЧЕСТВО»

Компания «ЛОНМАДИ» приглашает сотрудников, клиентов и всех читателей нашего издания принять участие в новогоднем конкурсе «Народное творчество».

Условия конкурса:

В срок до 31.01.2015 года необходимо прислать творческие работы на адрес marketing@lonmadi.ru с пометкой «Народное творчество». К участию принимаются как индивидуальные работы, так и коллективные. Лучшие работы будут опубликованы на сайте компании и на страничках компаний «ЛОНМАДИ» и JCB в Facebook. Авторам 5 самых лучших работ будет вручен оригинальный приз с логотипом JCB.

Итоги конкурса будут подведены жюри, состоящим из руководства компании и сотрудников отдела маркетинга, в феврале 2015 года.

Присылайте свои стихи, песни, кроссворды, картины, коллажи и поделки. Предложенными вариантами список, конечно, не ограничивается, любые творческие работы будут с радостью рассмотрены членами жюри. В случае регионального расположения конкурсанта, к участию в конкурсе принимаются качественные фотографии работ с нескольких ракурсов.

Для наглядного подтверждения талантности сотрудников компании «ЛОНМАДИ» мы размещаем внеконкурсную работу, которая уже заслужила овалы наших сотрудников и поощрительный приз:

*В поле замер «Дизельмакс»...
Не слышен гусеницы лязг,
Стрела надломленно застыла,
Ковшом уткнувшись в грунт уныло...
Оператор нервно курит,
Ждет когда же шеф «разрулит».
Надо срочно им найти
Телефоны «ЛОНМАДИ»!
На помощь тут же им летит,
Весь в логотипах, Форд Транзит!
Мы Служба Сервиса — «СС»!
Нас ценят золота на вес,
Не стойте лучше на пути,
Когда в работе — «ЛОНМАДИ»!
...Я как на танк иду, как в бой!
В руке — рожково-накидной!
И лезу в грязь, ныряю в лужу,
И не смутит зимою стужа,
И летом зной не опалит —
Весь год работа аж кипит!
Гремит кувалда, гнется лом,
(И включен ноутбук при том!)
Не видим никаких проблем
Мы в паутине гидросхем.
Паскаля, Ома все законы
Не смогут нам чинить препоны.
И жалости к себе не зная,
Мы по-пластунски проползаем
не знаю, сколько метров в день!
Ну как все это нам не лень?
Но заревел, чихнув, мотор,
Поломке дали мы отпор!
И выдвигает мощно шток
ЭйчПи гидравлики поток.
Пошел копания процесс!
(Так начинается Прогресс!)*

*Такие мысли в голове
После сотен трех кэмэ...
Может, нужно отдохнуть?
Только завтра — снова в путь!
Зато скучать Вам не дает
Ваш Лонмадишный стихоплет!*

Александр Лебедев — инженер-механик (ЗАО «КВИНТМАДИ Калининград»)

➤ КАК ВЫБРАТЬ ЛУЧШЕГО ПОСТАВЩИКА ТЕХНИКИ

Не секрет, что в экономике сейчас наблюдается спад. Непростые времена настали и для строительной отрасли. Многим нашим партнерам приходится вводить режим жесткой экономии и финансовой дисциплины.

В таких условиях к выбору строительной техники необходимо относиться еще более тщательно и взвешенно. Самое простое решение — выбрать технику подешевле — на деле оказывается недальновидным, так как поломки, простои и неэффективная работа техники могут привести, в конечном счете, к убыткам предприятия.

Эксперты компании «ЛОНМАДИ» советуют в такой ситуации ориентироваться, прежде всего, на качество сервисного обслуживания техники и наличие партнёрских отношений. И выбирать продавца строительного оборудования с первоклассным сервисом и индивидуальным клиентоориентированным подходом. Именно такой сервис предоставляет компания «ЛОНМАДИ».

Что же такое первоклассный сервис? В первую очередь, это партнерские отношения. Когда долгосрочные отношения с клиентом и его выгода ставятся во главу угла. Для развития и поддержания таких отношений компанией «ЛОНМАДИ» и службой сервиса, в частности, предпринимаются разнообразные усилия:

1. Создание программы лояльности «ЛОНМАДИ Бонус», которая позволяет постоянным покупателям получать значительные скидки на запчасти, сервис, а также другие разнообразные привилегии.
2. Квалифицированный и вежливый персонал, способный в оперативные сроки решить самые сложные проблемы клиента.
3. Гибкая политика поставки запасных частей. Наличие разнообразного пула поставщиков различных брендов и ценовой категории. Возможность изготовления некоторых редких деталей. Индивидуальные, нестандартные решения для клиентов.
4. Индивидуальный подход к клиенту во всем: индивидуальные контракты, отсрочки платежей, скидки и акции.

5. Выполнение самых сложных ремонтных работ. В частности, «ЛОНМАДИ» является одним из немногих дилеров JCB, самостоятельно осуществляющих ремонт коробок передач.
6. Возможность предоставления подменных агрегатов (топливная аппаратура, коробки передач, двигатели и т.д.) на время ликвидации поломки. Эта услуга позволяет избежать простоя машины на время ремонта и повысить эффективность использования техники.
7. Бесплатный инструктаж операторов заказчика по эксплуатации и обслуживанию техники.
8. Открытие онлайн-магазина запчастей для удобства поиска и заказа запчастей нашими клиентами.
9. Наличие услуги доставки запчастей и круглосуточной службы поддержки наших клиентов.
10. Наличие собственного парка грузовой техники для оперативной эвакуации техники для ремонта.

Все эти кирпичики складываются в монолитную стену поддержки для наших клиентов, которые всегда могут на нее опереться, зная, что в любой ситуации им придут на помощь. В период нестабильности очень важно быть уверенными в своем партнере, его устойчивости и стабильности, а также в качестве его услуг.

РАСПРОДАЖА САМОСВАЛОВ

2013 года выпуска

Шарнирно-сочлененные
самосвалы TEREX TA300R и TA400
по невероятно выгодной цене!

ТОЛЬКО ДО 31.01.2015

БЕРИ БОЛЬШЕ —
ПЛАТИ МЕНЬШЕ!

СКИДКА

- 20%

Все необходимые фильтры для проведения
послегарантийного технического обслуживания
экскаваторов-погрузчиков 3CX/4CX/5CX
в одном комплекте.



ЛОНМАДИ

Телефон: (495) 916-60-91, (495) 916-60-46

E-mail: infoservice@lonmadi.ru

Купи технику JCB в лизинг
Получи ТОННУ топлива
В ПОДАРОК!



Акция действует
на определенные модели JCB.
Подробности по телефону:
8 (800) 555 86 54

КВИНТМАДИ
ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Предложение действительно до 31-го января 2015-го года

Горящие предложения по б\у технике

»» Мини-экскаватор JCB 8085



Год выпуска: 2012
Наработка: 1700 моточасов
Наличие: на складе в Москве
Цена: 2 500 000 рублей
Гарантия: 3 месяца

»» Фронтальный погрузчики JCB 411HT



Год выпуска: 2006
Наработка: 6000 моточасов
Цена: 1 100 000 рублей
**Челюсть, телескоп, гидролиния
и быстросъем**

Контакты:

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

36 ФИЛИАЛОВ

