

Открытие нового дилерского центра в Минеральных Водах.

с.13

Развитие службы сервиса «ЛОНМАДИ». Интервью с исполнительным директором службы сервиса.

с.21

Получение престижной награды «Лучший дилер DEUTZ в России».

с.28

GOMACO: строительство объектов сельскохозяйственного назначения.

с.33

# [ LONMADI RE:VIEW ]

№6 сентябрь | 2015

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

«Что необходимо знать оператору перегружателя SENNEBOGEN». с.37



## Тема номера:

Организация производства JCB в России. с.4

# Мы зафиксировали цены в рублях!

Дизель-генераторные установки мощностью от 10 до 30 кВт

## Открытые генераторы



## Закрытые генераторы



### JCB G13X

Основная мощность: 9,8 кВт | Резервная мощность: 10,7 кВт

Дополнительные опции:

- установка в контейнер
- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 7 570 GBP

Новая цена — **385 000** ₺

### JCB G17QX

Основная мощность: 12,8 кВт | Резервная мощность: 13,6 кВт

Дополнительные опции:

- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 10 100 GBP

Новая цена — **762 000** ₺

### JCB G17X

Основная мощность: 12,8 кВт | Резервная мощность: 13,6 кВт

Дополнительные опции:

- установка в контейнер
- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 8 380 GBP

Новая цена — **465 000** ₺

### JCB G22QX

Основная мощность: 16 кВт | Резервная мощность: 18 кВт

Дополнительные опции:

- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 10 940 GBP

Новая цена — **843 000** ₺

### JCB G33X

Основная мощность: 27 кВт | Резервная мощность: 30 кВт

Дополнительные опции:

- установка в контейнер
- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 10 100 GBP

Новая цена — **560 000** ₺

### JCB G33QX

Основная мощность: 27 кВт | Резервная мощность: 30 кВт

Дополнительные опции:

- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 12 100 GBP

Новая цена — **700 000** ₺

### JCB G45X

Основная мощность: 33,1 кВт | Резервная мощность: 36,1 кВт

Дополнительные опции:

- установка в контейнер
- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 11 980 GBP

Новая цена — **645 000** ₺

### JCB G45QX

Основная мощность: 33,1 кВт | Резервная мощность: 36,1 кВт

Дополнительные опции:

- установка на прицеп
- установка в кунг

Цена по прайсу — 13 250 GBP

Новая цена — **840 000** ₺

<b>Тема номера</b>	
Производство техники JCB в России _____	4
<b>Новости компании</b>	
О защите деловой репутации компании _____	6
<b>Новинки</b>	
Новые краны TEREX Quadstar _____	9
<b>Новости регионов</b>	
Велопробег «ЛОНМАДИ СПб» в честь Дня строителя _____	10
Выставка в г. Ульяновск _____	12
Открытие дилерского центра JCB/«ЛОНМАДИ» в Минеральных Водах _____	13
<b>Новости производителей</b>	
Лабиринт в честь 70-летия JCB _____	14
Компания GOMACO отмечает 50-летие своей деятельности _____	14
15 лет развития линейки установок для промывки песка TEREX WASHING SYSTEMS _____	15
<b>Офисы</b>	
Филиал «ЛОНМАДИ СПб» _____	16
<b>Сервис</b>	
Развитие службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ» _____	21
Специальные цены на навесное оборудование JCB _____	26
<b>Новости КВИНТМАДИ</b>	
Получение престижной награды «Лучший дилер DEUTZ в России» _____	28
Перевалочная техника SENNEBOGEN _____	31
GOMACO. Скорость и качество в сельскохозяйственном строительстве России _____	33
<b>Проекты</b>	
Дизельная электростанция 500 кВт для авиабазы Энгельс-2 _____	36
<b>Мнение эксперта</b>	
Особенности погрузочной машины SENNEBOGEN _____	37
<b>Обучение и развитие</b>	
Корпоративное обучение в компании _____	39
<b>Конкурс</b>	
Конкурс детского рисунка «Техника глазами наших детей» _____	40
Японский кроссворд _____	42
<b>Лизинг</b>	
Новости JCB Finance _____	43
Новое подразделение — Отдел по финансированию проектов «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» _____	44
<b>Назначения</b>	
Новое назначение в ЗАО «ЛОНМАДИ» _____	45
<b>Техника с наработкой</b>	
Актуальные предложения по б/у технике _____	46
<b>Акции и спецпредложения компании</b>	
Специальные условия приобретения Дробильно-сортировочного оборудования POWERSCREEN _____	47

# > О производстве техники JCB в России



Рассказывает  
председатель совета директоров  
ЗАО «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ»  
Соколова Лина Викторовна:

Охлаждение в отношениях с Западом выявили зависимость целого ряда важных отраслей промышленности от импорта, что вынудило Россию активизировать процесс импортозамещения.

По оценкам российского правительства, государственные затраты на импортозамещение до 2020 года составят 1,265 триллиона рублей (около 23 миллиардов евро). Министерство промышленности и торговли утвердило более 2 тысяч проектов, призванных снизить зависимость России от импорта в различных отраслях. По поводу импортозамещения ведется много споров. Некоторые специалисты считают, что на деле импортозамещение превратилось в пустую декларацию: настоящих стимулов для развития конкурентоспособного производства внутри страны пока не создано. Однако существуют и позитивные моменты: денежные средства остаются в России, начинают появляться российские производства, в том числе в области машиностроения. В качестве примера локализации производства можно упомянуть заводы ООО «Р-М Терек» в Твери и завод Комацу в Ярославле. Насколько эффективна программа импортозамещения покажет время.

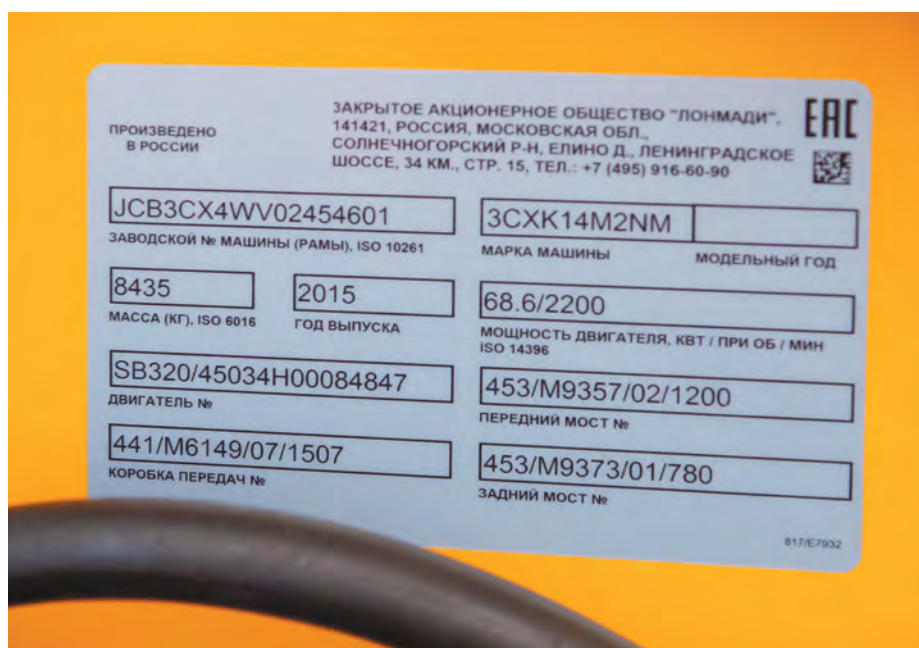
Решение о производстве нашего основного продукта — экскаваторов-

погрузчиков — в России далось нам непросто. Мы понимаем, что наши потребители привыкли к высокотехнологичной технике высокого качества, долговечной и удобной при эксплуатации. Поэтому мы поставили перед собой задачу производить такие машины JCB, чтобы они были максимально локализованы, но качеством были не хуже своих английских «собратьев».

У нас есть все составляющие для успешного запуска данного проекта. Во-первых, мы заручились согла-

сием и поддержкой компании JCB. Основопологающим аспектом было, есть и будет качество сборки. Именно поэтому на каждую производимую операцию завод JCB предоставляет технологическую карту с указанием возможных ошибок. Представители завода осуществляют пристальный контроль процесса производства. Собранный автомобиль подвергается целому ряду тестов и испытаний.

Во-вторых, наши производственные мощности полностью готовы к освоению запланированных объемов. Так,



согласно Требованиям к промышленной продукции, предъявляемым в целях ее отнесения к продукции, произведенной в Российской Федерации, мы получили права на конструкторскую и техническую документацию в объеме, достаточном для производства модернизации и развития соответствующей продукции, на срок не менее 5 лет. В цехах ЗАО «ЛОНМАДИ» выполняются 10 операций, необходимых для признания процесса локализации:

1. Монтаж стрелы;
2. Монтаж моторно-силовой установки;
3. Монтаж трансмиссии;
4. Монтаж навесного оборудования;
5. Монтаж моста (мостов) и подвесок;
6. Монтаж элементов экстерьера;
7. Монтаж органов управления;
8. Монтаж системы электрооборудования;
9. Системы пневмооборудования;
10. Системы гидрооборудования.

Более того, производственная линия способствует открытию новых рабочих мест, что, несомненно, позитивно скажется на экономическом климате Солнечногорского района Московской области. Мы придаем серьезное значение подбору сотрудников, которые будут трудиться на линии сборки:

кандидаты проходят тщательный отбор, за которым следует обучение и тестирование.

2015 год — ЗАО «ЛОНМАДИ» приступило к выпуску экскаваторов-погрузчиков JCB самой популярной модели 3CX Super. До конца года будет освоено производство полноповоротных габаритных гусеничных экскаваторов массой 20 тонн, в 2016 году — производства мини-погрузчиков с бортовым поворотом.

2016 год — в цехах нового производственно-административного корпуса «ЛОНМАДИ» планируется изготовление рукоятей, удлинителей рукоятей, ковшей. Планы по локализации предусматривают применение противовесов, шин и стекол российского производства.

2020 год — планируется локализация 50% металлоемких узлов и компонентов. Сварочные работы будут осуществляться с помощью роботов, будет закуплен высокоточный комплекс механической обработки, контрольно-измерительная оснастка и современные ультразвуковые дефектоскопы.

Все комплектующие будут подвергаться 100% входному контролю.



## Производство дизель-генераторов в России

По программе импортозамещения JCB планирует приступить к производству дизельных электростанций в России, на производственных мощностях ЗАО «ЛОНМАДИ». Производственная программа предусматривает постепенный переход от крупноузловой сборки дизельных генераторов к 50% локализации в 2017 году.

С 2016 года в России будут производиться дизельные электростанции JCB мощностью от 10 кВА до 220 кВА включительно.



## ➤ О защите деловой репутации компании

В современном мире деловая репутация любой компании является важнейшим нематериальным активом. Она создается годами путем выстраивания рабочих отношений и доверия между сторонами. Репутация гарантирует, что компания не подведет.

Деловая репутация защищается законом. Репутация может быть нарушена или опорочена. Для поддержания делового имиджа организации её необходимо восстановить, а порочащие сведения опровергнуть.

ЗАО «ЛОНМАДИ» долгое время пыталась игнорировать ненадлежащую информацию, распространяемую жителями коттеджного поселка и журналистами телеканала «Вести» по поводу вырубки якобы реликтовых лесов, находящихся на землях Гослесфонда, без какой-либо разрешительной документации, поскольку любое объяснение зачастую воспринимается как попытка оправдаться.

Однако, по настоятельным просьбам наших сотрудников и партнеров, работающих с компанией не один год и возмущенных периодическими вбросами недостоверной информации, порочащей деловую репутацию ЗАО «ЛОНМАДИ», было принято решение представить фактическое развитие событий, связанных со сложившейся ситуацией.

В данной статье представлены фрагменты официальных

документов с нашими комментариями, чтобы у читателей была возможность самим сделать определенные выводы.

Изначально спорный земельный участок входил в состав земельных участков, закрепленных за совхозом «Искра». 29.11.2004 года земельный участок был приобретен ООО «Кантри». В соответствии с Постановлением Правительства Московской области от 19.11.2009 г. № 998/50 и Постановлением Администрации Муниципального образования сельского поселения Луневское от 26.01.2010 г. № 21 разрешенное использование земельного участка было изменено с «сельскохозяйственного производства» на «размещение производственных, торговых и административных зданий, сооружений и обслуживающих их объектов».

Изменение вида разрешенного использования и категории земель было проведено на основании публичных слушаний (Протокол № 02 от 18.01.2010 г.), заключении Министерства сельского хозяйства и природопользования Московской области от 23.10.2007 г. № от-1/1182-7, Справки Федерального агентства по недропользованию от 20.02.2008 г. № 02пи/64 и согласовано в соответствии с требованиями законодательства РФ.

В дальнейшем данный земельный участок был разделен собственником на три участка, из которых два земель-

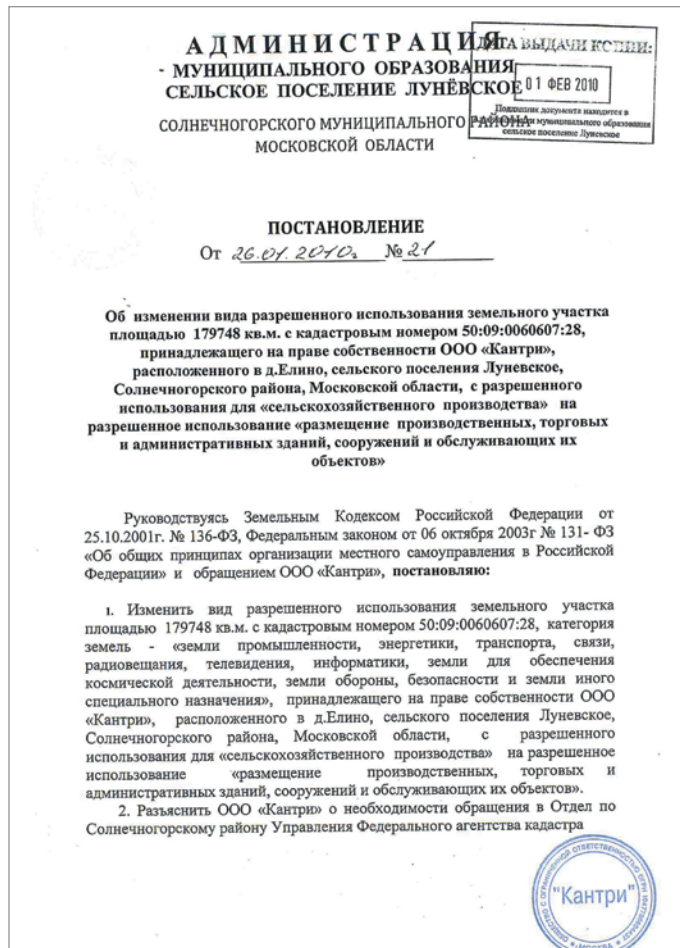
ных участка общей площадью 75 000 м<sup>2</sup>. были приобретены ЗАО «ЛОНМАДИ» по договорам купли-продажи для строительства Производственного административного торгового комплекса. Перед подписанием сделок юридическим отделом компании была проведена всесторонняя проверка законности приобретения земельного участка Продавцом и процедуры перевода земель из одной кате-

самый большой и современный дилерский центр JCB в мире, площадь которого составит 18 000 м<sup>2</sup>. Бюджет объекта исчисляется двумя миллиардами рублей, а предполагаемое число рабочих мест превысит 500 человек. Очевидно, что социально-экономическая значимость данного проекта с точки зрения потенциала Солнечногорского района, достаточно высока. ЗАО «ЛОНМАДИ» участвует в программе импортозамещения, и цеха сборочного производства также планируется разместить в новом техническом центре.

В январе 2014 года ФБУ «Российский центр защиты леса» произвел лесопатологическое обследование насаждений на земельных участках, принадлежащих на правах собственности ЗАО «ЛОНМАДИ», результатом чего явилось «Заключение по результатам лесопатологического обследования» согласно которого все насаждения на данных участках были признаны большими и зараженными и подлежащими санитарной и аварийной рубке. Кроме того в заключении было отмечено, что на обследованных участках ослабление деревьев произошло в результате воздействия на них негативных антропогенных факторов: близость автомобильной дороги, отхожее место для водителей автотранспорта, захлапленность бытовым мусором, механические повреждения деревьев, и, как следствие, в насаждениях наблюдается сильная пораженность деревьев стволовыми гнилями и другими грибными болезнями. Также было отмечено наличие пней от вырубленных в прошлые годы 56 деревьев, на участке оставались неубранные порубочные остатки и части стволов от срезанных деревьев. Отрицательное влияние на деревья оказал бытовой мусор, разбросанный на всей обследованной территории и механические повреждения деревьев при оформлении площадок жителями близлежащего коттеджного поселка за его пределами, то есть фактически на земельных участках, которые приобрело ЗАО «ЛОНМАДИ».

После получения заключения ФБУ «Российский центр защиты леса» ЗАО «ЛОНМАДИ» было вынуждено обратиться в Администрацию сельского поселения Луневское, которое выдало порубочный талон на санитарную рубку 308 деревьев общим запасом 75,5 м<sup>3</sup> с последующим компенсационным озеленением.

Несмотря на то, что журналистам канала «Вести. Дежурная часть» были предоставлены все имеющиеся документы, а также было дано интервью с полным описанием сложившейся ситуации, они сочли возможным проигнорировать полученную информацию и выставить ЗАО «ЛОНМАДИ» в качестве неких «варваров-лесорубов». Между тем, данные участки и насаждения не относятся ни к землям Гослесфонда, ни к лесным насаждениям. Это было подтверждено в рамках судебного разбирательства (прошедшего уже три инстанции) по иску Комитета лесного хозяйства Московской области, которому было отказано



гории в другую, которая не выявила никаких нарушений. Кроме того, согласно имеющейся документации на участки и информации, полученной из открытых официальных государственных источников, приобретаемые земельные участки не имели обременений, в том числе не пересекались с землями Гослесфонда.

27 февраля 2014 года был заложен первый камень в фундаменте нового производственно-административного торгового комплекса ЗАО «ЛОНМАДИ» в д. Елино Солнечногорского района Московской области.

13 марта 2014 года между Администрацией Солнечногорского муниципального района и ЗАО «ЛОНМАДИ» было подписано соглашение об инвестиционном сотрудничестве. Согласно проекту инвестиционного объекта — это

**РАЗРЕШЕНИЕ**  
**НА ВЫРУБКУ ЗЕЛЕННЫХ НАСАЖДЕНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ**  
**МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОЕ ПОСЕЛЕНИЕ**  
**ЛУНЕВСКОЕ**

№05 «13» июля 2015г.

В соответствии с заявкой ЗАО «ЛОНМАДИ», на основании заключения по результатам лесопатологического обследования ФБУ «Российский центр защиты леса» от 15.01.2014г. №И-120-65

**РАЗРЕШАЕТСЯ:**  
ЗАО «ЛОНМАДИ»  
(Ф.И.О. / наименование заявителя)  
санитарная рубка 308 (триста восемь) деревьев, расположенных по адресу: МО, Солнечногорский район, с.п. Луневское, д.Елино, земельные участки с кадастровыми номерами 50:09:0060607:236 и 50:09:0060607:237.

Вырубленную древесину вывезти в течение 3 (трех) дней с момента начала работ. Сжигание и складирование порубочных остатков на муниципальные контейнерные площадки ЗАПРЕЩЕНО!

Форма компенсации: компенсационное озеленение в местах, нуждающихся в благоустройстве, согласованных с Администрацией сельского поселения, расположенных в любой части сельского поселения.

Срок действия разрешения на рубку: 90 дней.

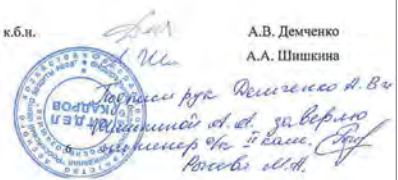
Глава сельского поселения Луневское М.П. Разрешение получил:  Н.В.Тютина

(должность, Ф.И.О., подпись, дата)

**Рекомендуемые мероприятия**

1. В соответствии с фактическим состоянием деревьев, с учетом санитарного и лесопатологического состояния на основании действующих «Правил санитарной безопасности в лесах» (2007), «Руководства по проведению санитарно-оздоровительных мероприятий» (2007), Решением Совета депутатов сельского поселения Луневское Солнечногорского муниципального района Московской области, принявшим «Положение о порядке рубки зеленых насаждений на территории сельского поселения Луневское Солнечногорского муниципального района Московской области, рекомендуется провести санитарную рубку 308 деревьев общим запасом 75,5 кубм (приложение 1).
2. Первоочередной выборке подлежат аварийные деревья.
3. На всей обследованной территории рекомендуется провести уборку захламленности.

Инженер ФБУ «Рослесозащита», к.б.н. А.В. Демченко  
Инженер ФБУ «Рослесозащита» А.А. Шишкина



в истребовании принадлежащих по праву собственности ЗАО «ЛОНМАДИ» земельных участков. Поскольку репортажи содержат не соответствующие действительности и порочащие деловую репутацию сведения, то ЗАО «ЛОНМАДИ» вынуждено обратиться в судебные органы с иском к ФГУП ВГТРК, в структуру которого входит телепередача «Вести», о защите деловой репутации.

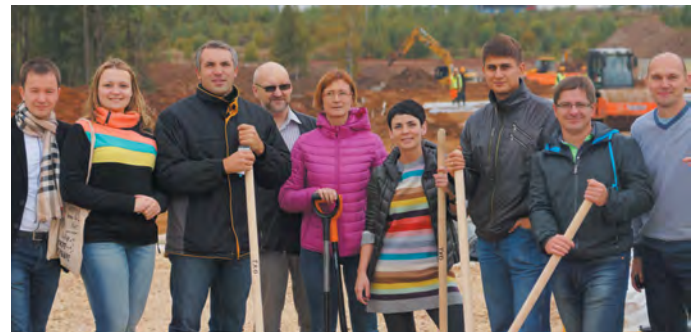
**Материал подготовлен юридическим отделом ЗАО «ЛОНМАДИ»**

## Экологическая акция ЗАО «ЛОНМАДИ» по озеленению близлежащей территории

Восстановление лесных насаждений и озеленение прилегающей к строящемуся техническому центру территории было решено провести силами сотрудников группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ». Экологическая акция в рамках программы губернатора Московской области «Наш лес. Посади свое дерево», в результате которой были посажены первые 20 деревьев, прошла 11 сентября 2015 года.

Помимо сотрудников группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» в акции принимали участие заместитель председателя правительства Московской области Александр Чупраков, представители администрации Солнечногорского района, администрация и жители сельского поселения Луневское.

«Здесь будет разбит английский парк, посажено 150 хвойных деревьев (это будут сосны), порядка 150 лиственных деревьев смешанных пород, большое количество кустарников, малые архитектурные формы, а также плодовые деревья», — прокомментировала Соколова Лина, генеральный директор ЗАО «ЛОНМАДИ» и ЗАО «КВИНТМАДИ».





# > Новые краны TEREX Quadstar

Линейка кранов серии Quadstar — это серия кранов, которая объединила в себе передовые разработки американского и итальянского заводов в рамках концепции производства единого мирового продукта на обоих предприятиях.

Недавно линейка пополнилась «младшими братьями» модели Quadstar 1100 грузоподъемностью 100 тонн.

Terex Quadstar 1065 имеет максимальную грузоподъемность 65 т на вылете стрелы 3 м. Максимальная длина телескопируемой стрелы составляет 32,4 м. К основной стреле можно пристыковать дополнительную секцию решетчатого удлинителя (гуська) длиной 8 м. Эта секция является возимой и крепится к боковой стороне стрелы. В комплектацию машины могут входить и гуськи длиной до 14,1 м.

Его «старший брат» Terex Quadstar 1075L имеет максимальную грузоподъемность 75 т на вылете стрелы 3 м. Максимальная длина стрелы составляет 41,8 м, максимальная высота подъема на основной стреле более 45 метров. Существует возможность пристыковать к основной стреле дополнительную секцию решетчатого удлинителя (гуська) длиной 8 м с возможностью наклона 20/40 градусов относительно основной стрелы. Эта секция является возимой и крепится к боковой стороне стрелы. В комплектацию машины могут входить и гуськи длиной 14,1 и 20,1 м.

Данные технические показатели выводят кран Terex Quadstar 1075L в лидеры среди конкурентов в классе 70-75 тонн.



*О новых моделях TEREX Quadstar 1065/1075L рассказывает  
Начальник департамента  
крановой техники ЗАО «КВИНТАДИ»  
Горячев Антон*

Кабина линейки кранов Quadstar полностью реконструирована, включая установку новейших образцов обогревателя и кондиционера воздуха. Впервые на короткобазных кранах применена система наклона кабины в вертикальном положении для удобства оператора. Кабина может наклоняться назад на угол до 18 градусов, что позволяет оператору комфортно работать с грузами на больших высотах. Изменено место установки блока бортовой электроники, что увеличило внутреннее пространство в кабине. Настраиваемый цветной ограничитель грузоподъемности с антибликовым экраном на русском

языке теперь является стандартным элементом комплектации крана. Впервые применена система мониторинга положения опор крана. Краны Quadstar имеют шестискоростную коробку передач немецкой компании ZF с переключением под нагрузкой. При низкой скорости движения автоматически включается полный привод.

Впервые на кранах серии Quadstar реализована возможность работы крана в боковых положениях при передвижении с грузом на крюке.

## ➤ «ЛОНМАДИ СПб» ударяет велопробегом по Невскому в честь Дня строителя!



**08** августа 2015 года в Санкт-Петербурге прошли торжества, посвященные профессиональному празднику строителей. По инициативе администрации Санкт-Петербурга в этот день состоялся общегородской велопробег по центральной исторической части города: от Смольного собора, через Невский проспект и до Петропавловской крепости.

Традиции велопробега на День строителя в городе всего два года, но, тем не менее, она привлекает к себе интерес и все большее количество участников. Колонну велосипедистов возглавляли вице-губернатор г. Санкт-Петербурга Игорь Албин и председатель комитета по строительству Михаил Демиденко.

В городских торжествах приняли участие многочисленные предприятия

и организации, считающие этот профессиональный праздник своим: застройщики, девелоперы, строитель-

ные и снабжающие организации. Не остался в стороне и Петербургский офис компании «ЛОНМАДИ». Город-



ской праздник — это отличный повод, с одной стороны, весело и спортивно провести время, пообщаться с коллегами и клиентами, с другой — заняться продвижением продукции компании. Сплочённая группа сотрудников «ЛОНМАДИ СПб», ориентированная на здоровый образ жизни, во главе с генеральным директором Ю. С. Праушкиным присоединились к колонне велосипедистов. Желтые футболки лидеров с логотипом компании и рекламой экскаватора-погрузчика российской сборки выделяли сотрудников из толпы и привлекали всеобщее внимание.

Памятные подарки в виде модели JCB и футболки с изображением экскаватора-погрузчика российской сборки были вручены вице-губернатору И. Н. Албину в непринужденной и дружеской обстановке. Игорь Николаевич отметил, что уже был на заводе JCB в Великобритании и, так как сам по первому образованию является машинистом, высоко оценивает удобство и надежность нашей техники.



*Вице-губернатор г. Санкт-Петербурга — Игорь Албин и руководство ООО «ЛОНМАДИ СПб»*

Данное мероприятие было широко освещено в средствах массовой информации.



*Велокоманда ООО «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»*

# ➤ Региональная выставка в г. Ульяновск

Обособленное подразделение ООО «ЛОНМАДИ Самара» в г. Ульяновске приняло участие в региональной выставке, посвященной вопросам реализации программы «Жилье для российской семьи». Организатором выступило региональное Министерство строительства, жилищно-коммунального комплекса и транспорта.

Каждый посетитель выставки имел возможность ознакомиться с новейшими разработками инженеров JCB, получить полную техническую информацию о легендарных машинах, задать вопросы по комплектации, стоимости, специальным предложениям и акциям. Помимо менеджеров по продажам, консультировавших всех желающих по особенностям применения спецтехники, на выставке работали ведущие специалисты по запасным частям, технике б/у, навесному оборудованию, лизинговым программам и сервисному обслуживанию.

Во второй день работы выставки посетители наблюдали, как экскаватор-погрузчик JCB выполняет «акробатические» упражнения. «Общественный транспорт просто останавливался, чтобы посмотреть «арку» или «наклон», — рассказывает директор ОП в г. Ульяновске Донец Владислав Юрьевич. - В целом, выставка прошла очень удачно. Поскольку мероприятие было приурочено ко Дню строителя, Министерство строительства поздравляло представителей самых именитых компаний с профессиональным праздником. Мы присоединились к поздравлениям и побеседовали с нашими существующими и, надеюсь, будущими заказчиками».

Руководство ООО «ЛОНМАДИ Самара» выражает благодарность инженеру-механику Родионову Сергею Николаевичу за профессиональную демонстрацию возможностей техники на выставке.



## ➤ Торжественное открытие дилерского центра JCB/«ЛОНМАДИ» в Минеральных Водах

09 июля 2015 года состоялось торжественное открытие дилерского центра JCB — «ЛОНМАДИ» в Минеральных Водах. В этот значительный для компании день обособленное подразделение «ЛОНМАДИ Кубань» в Минеральных Водах посетили представители более 50 компаний заказчиков.

Открытие 37-го офиса группы компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» имеет важное значение, поскольку там будут обслуживаться заказчики ранее не охваченного географического региона, а именно Ставропольский край и республики Северного Кавказа (Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия, Чечня).

Обособленное подразделение «ЛОНМАДИ Кубань» в Минеральных Водах предоставляет услуги по продаже строительной техники и оборудования, а также запасных частей, сервисного обслуживания и финансирования (лизинг).

Официальную часть открыло выступление Генерального директора JVM Equipment Limited Макса Скиллмана, который поблагодарил гостей мероприятия и рассказал о новинках техники. Продолжили приветствие ректор МАДИ ГТУ Приходько Вячеслав Михайлович и Заместитель генерального директора JCB Russia & CIS Соловьев Андрей.

Представители финансовых компаний Евтушевская Оксана (JCB Finance Russia & CIS) и Фирсова Марина («Элемент Лизинг») рассказали о финансовых возможностях приобретения техники, предлагаемой группой компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ».

Начальник департамента тяжелой техники ООО «ЛОНМАДИ КУБАНЬ» Дмитрий Михайлов рассказал о тяжелой технике, которую можно будет приобрести в обособленном подразделении «ЛОНМАДИ Кубань» в Минеральных Водах.

Гости праздника стали свидетелями шоу экскаваторов, проведенного профессиональными английскими операторами. Во время демонстрации строительной техники гости познакомиться с моделями-лидерами рынка: экскаваторами-погрузчиками JCB

3CX и 5CX, гусеничным экскаватором JS205, телескопическим погрузчиком 540-140 и другими моделями линейки JCB.

Мы благодарим всех наших заказчиков, которые разделили с нами радость открытия обособленного подразделения «ЛОНМАДИ Кубань» в Минеральных Водах.

### Отзыв заказчика Покрепина Александра Викторовича, генерального директора ЗАО «АВТОБАН»:

*«Компания «АВТОБАН» занимается строительством и разработкой карьеров. Я рад быть в числе приглашенных на открытие нового филиала в Пятигорске, потому что наша компания напрямую заинтересована в присутствии дилера JCB в этом регионе.»*

*«Я работаю с «ЛОНМАДИ» с начала 2000-х годов. Мы приобрели несколько единиц техники, в том числе гусеничный полноповоротный экскаватор JS 330 и два экскаватора-погрузчика 3CX Super. Мы довольны работой техники и техническим обслуживанием, предоставляемым компанией «ЛОНМАДИ». Надеюсь, что с началом функционирования нового офиса, сотрудничать будет еще легче.»*



## Лабиринт в честь 70-летия JCB

В Стаффордшире открыт гигантский лабиринт, сооруженный в кукурузном поле, в честь 70-летия JCB, которое компания официально отметит 23 октября 2015 года. Сверху отчетливо видно изображение гусеничного экскаватора JCB. Лабиринт, расположенный в детском развлекательном комплексе в Бертон-он-Трент, был официально открыт лордом Бэмфордом, заявившим, что «Стаффордшир является домом для JCB на протяжении 70 лет, и замечательно, что нашу годовщину чествуют в нашем родном графстве, где в JCB работает так много людей».



## Компания GOMACO отмечает 50-летие своей деятельности

В 2015 году компания GOMACO отмечает свое 50-летие. Завод компании расположен в местечке Ида Гров, которое сотрудники по праву считают своим домом. GOMACO собирается отметить юбилей совместно с жителями, и впервые в истории компании будет проведен день открытых дверей, во время которого у всех желающих появится возможность осмотреть цеха предприятия Завода №2 с экскурсоводом.

Корпорация GOMACO была основана Гарольдом и Гари Годберсеном (Harold and Gary Godbersen), официально начала заниматься производством и продажей оборудования в 1965 году, тогда компания произвела три оригинальных продукта из серии финишеров для укладки бетона на мостовых перекрытиях: the RC-120 конвейер подачи бетона, F-500 финишер (Патент США № 3,299,786) и the Spanit® Work Bridge. GOMACO—аббревиатура, производная от Godbersen Manufacturing Company. В последние 50 лет работы компания значительно выросла: в настоящий момент в ней работает порядка 350 сотрудников. Компания производит несколько различных моделей оборудования бетоноукладочной техники и дополнительного оборудо-



вания, которое продается в 125 стран мира, благодаря разветвленной сети дистрибуторов. Европейская штаб-квартира компании, предоставляющая услуги продажи техники и технического обслуживания, расположена в Уитни, Англия.

## 15 лет развития линейки установок для промывки песка TEREX WASHING SYSTEMS

В 2015 году отмечается 15-летняя годовщина с момента выпуска промывочных систем с ковшовыми (грейферными) колесами модельного ряда Finesmaster™ (FM™) BucketWheel. Впервые они были представлены на рынке обработки инертных материалов в 1990 году. Мойки с ковшовыми колесами FM™ BucketWheel являются распространенным техническим решением для производителей, которые заинтересованы в надежной, долговечной и эффективной промывочной установке для песка, простой в эксплуатации и обслуживании. Производители песка работают с технологией, ставшей еще более эффективной благодаря применению системы циклонов. В течение последних 15 лет технология FM™ BucketWheel остается эффективным решением для заказчиков во всем мире, включая США, Ближний Восток, Россию, Скандинавские страны, Австралию, Турцию и Ирландию.



## НЕ на правах рекламы

Ограбление банкомата с помощью техники JCB

Телескопический погрузчик JCB был задействован в хищении банкомата. Пробив вилами погрузчика стену магазина, преступники получили доступ к автомату для выдачи наличных.

В 04:00 (Британское летнее время) преступники произвели нападение на продуктовый магазин Midlands Co-operative, расположенный на Честерфилд Роуд в Дакмантоне.

По словам представителя полиции графства Дербишир «Погрузчик JCB использовался для взлома магазина и хищения банкомата».

Грабители покинули место преступления, воспользовавшись другим автомобилем, полиция просит откликнуться свидетелей происшествия.

Сотрудники полиции уверены, что при нападении использовалось несколько автомашин, однако, «они до сих пор пытаются точно понять, что произошло».

По материалам сайта [bbc.com](http://www.bbc.com/news/uk-england-derbyshire-33566136) <http://www.bbc.com/news/uk-england-derbyshire-33566136>





Филиал

# «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

Компания ООО «ЛОНМАДИ СПб» была зарегистрирована 28 июня 2002 г., когда парк техники JCB в Петербурге насчитывал несколько десятков единиц. Самым первым заказчиком — «ЛенТрансГаз», «Водоканал Санкт-Петербурга» и другим крупным компаниям — требовалось оперативно и эффективно решать вопросы на месте. Основатель компании Виктор Андреевич Соколов осознавал громадный потенциал этого региона и принял решение об открытии представительства. Первый офис площадью в 50 кв.м. был открыт на Введенском канале; там работало всего 4 сотрудника.

Более 13 лет руководит предприятием Праушкин Юрий Сергеевич, работающий в «ЛОНМАДИ СПб» с самого основания. На сегодняшний день офис «ЛОНМАДИ СПб» располагается на принадлежащей холдингу территории площадью 4 га, трудовой коллектив составляет более ста сотрудников, на территории Северо-Западного федерального округа действуют 4 обособленных подразделения.

За прошедшее время компания «ЛОНМАДИ СПб» уверенно заняла лиди-



рующую позицию в регионе, поставив более 3000 машин JCB и более двухсот единиц тяжелой техники направления «КВИНТМАДИ». Из знаковых сделок стоит отметить поставку более 300 единиц JCB в подразделения Газпрома, продажи самого мощного из поставляемых холдингом 300-тонного гусеничного крана Sennebogen 7700 и самой мощной конусной дробилки Powerscreen Maxtrak 1300. Из

текущих проектов следует упомянуть поставку мощной перевалочной машины Sennebogen 875 R Special в Мурманский морской торговый порт и также бетоноукладочного комплекса GOMACO ведущему предприятию города Минска Строительно-Монтажному Тресту №8.

Благодаря географическому положению, Санкт-Петербург часто называют



С 01 сентября 2015 года Региональным директором Северо-западного Федерального Округа был назначен **Творожков Эдуард Анатольевич**. В его обязанности будут входить определение развития бизнеса в регионе и контроль выполнения намеченных плановых показателей.

Эдуард Творожков работает в группе компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» с 27 января 2008 года.

Занимал должность Генерального директора ООО «КВИНТМАДИ Ярославль». Также отвечал за результаты филиалов в Твери, Вологде, Костроме, Иваново.



«северной» или «морской» столицей. Это находит отражение и в специфике работы нашей компании. Представительства компании в северных городах нашей страны, таких как Мурманск и Архангельск, обеспечивают поставку техники и её бесперебойную работу в крайне сложных климатических условиях, даже за полярным кругом.

На территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области находятся 7 морских портов. Всего на территории СЗФО имеется 16 морских портов. Для нашей компании эти порты являются как клиентами, эксплуатирующими нашу технику, так и узлами снабжения оборудованием и запасными частями.

Наибольшая часть техники для всего холдинга «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» прибывает в Российскую Федерацию морским путем через Морской торговый порт Санкт-Петербурга, откуда

уже распределяется по всей России. Таможенное оформление обеспечивает таможенный отдел «ЛОНМАДИ СПб», которым с момента создания руководит Ольга Васильевна Ворожейко. Известный афоризм «Кадры решают всё» нашел воплощение в принципах работы компании. Именно сплоченность коллектива и практическое приложение сильных сторон каждого сотрудника, участвующего в рабочем процессе, позволяет успешно решать производственные задачи.

Ответственные направления находятся в ведении сотрудников, имеющих профильное образование и даже научные степени по своей специализации.

Отдел логистики и контрактации возглавляет Ольга Юрьевна Исправникова — кандидат экономических наук, автор диссертации «Управление цепями

поставок дилеров специальной техники».

За «лесную» тематику отвечает Владимир Георгиевич Бектобеков, выпускник Лесотехнической академии, специализация — инженер-технолог. Лесное направление особенно важно для «ЛОНМАДИ СПб», так как в округе сосредоточено более 50% лесных ресурсов европейской части России.

Дробильно-сортировочным оборудованием занимается Алексей Александрович Носов, горный инженер, специалист по переработке полезных ископаемых.

Высокие профессиональные навыки сотрудников в своих областях привлекают к нашей компании клиентов и вызывают заслуженное уважение у конкурентов.



Генеральный директор  
ООО «ЛОНМАДИ СПб»  
Ю. С. Праушкин

— Вы уже более 13 лет работаете в «ЛОНМАДИ», чем является эта компания для Вас?

— Прежде всего, это интереснейшее место для работы. Иногда у меня возникает ощущение, что я успел поработать на нескольких разных предприятиях. «Четыре человека на трех табуретках» назвал нас один из заказ-

чиков в 2002 году. Потом мы сменили две арендованные площадки, каждый раз меняясь и расширяясь, пока, наконец, не перебрались в здание на Пулковское шоссе, уже приобретенное холдингом в собственность. Нынешняя экономическая ситуация подсказывает, что «ЛОНМАДИ» опять переходит на новый уровень, привлекая и удерживая талантливых профессионалов. Это дает чувство уверенности. За прошедшие годы «ЛОНМАДИ» стала лидером рынка, в этом есть и мой скромный вклад.

— 2015 год является весьма тяжелым для бизнеса, насколько сильно кризис затронул «ЛОНМАДИ СПб»?

— Безусловно, мы видим серьезное снижение темпов развития экономики, и особенно сильно пострадал строительный сектор. Важно понимать, что продажи техники JCB, хотя и сократились, но не так сильно, как в предыдущий кризис. На первое место вышла тяжелая техника, и успешное продвижение этого направления позволяют нивелировать снижение продаж JCB. И, конечно же, все более важную роль

играет сервис, ведь потребность в обслуживании и ремонте становится особенно актуальной в период, когда клиенты не могут приобретать новую технику. В целом, можно сказать, что общий объем продаж позволяет фирме успешно функционировать и строить уверенные планы на будущее.

— Что вы предпринимаете для улучшения ситуации в компании?

— Предыдущий кризис 2008 года дал своего рода прививку всем предпринимателям, и отрадно наблюдать полное отсутствие паники. Люди понимают, что надо просто переждать, пережить некоторое время. «ЛОНМАДИ» не является исключением: мы провели необходимую реорганизацию, оптимизировали количество сотрудников и сократили издержки. Акцент остается на основных функциях — сервисное обслуживание и продажи, поскольку, несмотря на тяжелое время, наши клиенты должны получать профессиональную поддержку, а качество работы должно остаться на высоком уровне. Также компания предоставляет клиентам широкие возможности

финансирования, благодаря специальным программам, совместно разработанным с банками-партнерами, в том числе и с JCB. Перспективным видится работа по программе импортозамещения: первые машины JCB российской сборки уже предлагаются клиентам!

— **Как вы оцениваете дальнейшие перспективы развития компании?**

— Перспективы у компании исключительно позитивные. Мощный фунда-

мент — профессионализм сотрудников — позволяет выстраивать бизнес в соответствии с требованиями рынка, включая развитие новых направлений. У нас есть финансовая независимость и отсутствие долгосрочных кредитов. При этом компания является частной, и мы имеем возможность быстро принимать правильные решения. Известная английская поговорка «Гибкость — это наше второе имя» (Flexibility is my middle name) имеет к «ЛОНМАДИ»

самое непосредственное отношение. Учредители компании инвестируют заработанные средства в развитие бизнеса в России. Новый дилерский центр ЗАО «ЛОНМАДИ» в Москве будет крупнейшим в Европе, его открытие планируется во втором квартале 2016 года. В перспективах развития открытие второго центра «ЛОНМАДИ СПб» в северной части города для удобства наших заказчиков.



Директор службы сервиса  
ООО «ЛОНМАДИ СПб»  
И. И. Крымов

— **Вы служили на флоте в славном городе Мурманске. Как случилось, что Вы устроились на работу в ООО «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»?**

— Вся жизнь в Мурманске так или иначе связана с морем, и мой случай не исключение. Я работал механиком на рыбопромысловых судах, атомных ледоколах. И, задумавшись о своей дальнейшей работе, я понял, что надо найти работу на берегу. Мой давний коллега Алексей Черкашнев порекомендовал мне обратиться в «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», где он работал инженером-механиком. На тот момент офис «ЛОНМАДИ СПб» находился на Введенском канале и весь коллектив насчитывал 10 человек. Я ценю «морские» навыки в людях, поэтому среди сотрудников офиса много моря-

ков: «ледоколыцы» Михаил Моисеенко, Олег Дудник, Юрий Суровцев, Александр Круглов, «подводники» Андрей Затионов, Кирилл Ходаков и Юрий Социн, штурман Леонид Иванцов.

— **Вы возглавили службу сервиса в кризисные 2008-2009 годы. Как Вам удалось в столь тяжелых условиях переломить пессимистические настроения и должным образом выстроить работу службы сервиса?**

— В 2009 году в Санкт-Петербурге уже существовало две компании — «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ». В апреле было принято решение вновь объединиться в одну компанию. При слиянии компаний мне как техническому директору достались обе сервисные службы со всеми их плюсами и минусами. Было трудно, но в тот период был выбран правильный путь, и нам удалось сохранить костяк коллектива. Не случайно все те, кто пережил то трудное время, сейчас занимают ведущие позиции в нашей компании. Пример тому — наш технический директор Александр Киппер и старший инженер-механик Владимир Мединский.

— **Несколько лет Вам в работе помогали специалисты из Великобритании Стив Меррик, призванный наладить работу службы сервиса по западным стандартам. Безусловно, это был бесценный опыт. Чему научило вас это сотрудничество, и какие западные подходы вы с успехом используете в своей деятельности?**

— Стив Меррик очень помог пережить тот непростой период. Некоторые его

решения казались спорными, но время показало его правоту. Опыт работы со Стивом научил меня многому, но самое главное — он умел предлагать такие выходы из различных сложных ситуаций, когда обе стороны оказывались в выигрыше — WIN-WIN. Стараюсь использовать это умение и сейчас.

— **Как можно улучшить работу службы сервиса и упрочить позиции компании в текущих рыночных условиях?**

— Сейчас служба сервиса «ЛОНМАДИ СПб» насчитывает более 60 человек, учитывая сотрудников четырех регионов СЗФО. Состав подобран таким образом, чтобы решать задачи любой сложности, будь то переборка сложных агрегатов или сборка и монтаж техники Sennebogen. Но нельзя останавливаться на достигнутом, благо есть куда стремиться. Одно из направлений, за которым, на мой взгляд, будущее в сервисе — это развитие сервисных контрактов. Когда клиент, покупая машину, заключает с нашей компанией такой контракт, он передаёт заботы о своей машине нам, тем самым освобождая место в своём рабочем графике для своей основной специализации. Мы обеспечиваем себя работой на весь срок контракта, позволяя планировать нашу деятельность на долгое время вперёд.



Главный бухгалтер  
ООО «ЛОНМАДИ СПб»  
Инга Шиманова

— Вы работаете в ООО «ЛОНМАДИ СПб» уже более 10 лет, становление и развитие предприятия происходило на ваших глазах. В чем Вы видите залог успеха и дальнейшего процветания компании?

— Залог успеха и дальнейшего процветания компании мне видится в высокой корпоративной культуре, сплоченной эффективной команде, а также в качественном управлении и отсутствии бюрократии. Успех компании складывается из успеха и эффективности каждого отдельного сотрудника, который достижим, если человеку присущи такие внутренние качества как высокая дисциплина, ответственность, самоконтроль.

— Основной костяк коллектива успешно трудится вместе в среднем около 7 лет, в чем Вы видите плюсы и минусы такой длительной совместной работы?

— В длительной совместной работе коллектива я вижу только плюсы: люди, работающие вместе длительное время, объединяют свой опыт и накопленные знания, они притерлись друг к другу, поэтому возникает меньше конфликтных ситуаций, да и вопросы решать проще.

— Многие сотрудники вернулись в компанию после кризиса 2008 года. В чем, на Ваш взгляд, секрет притягательности ООО «ЛОНМАДИ СПб» как работодателя?

— Социальная защищенность, эффективная команда, уважение профессиональных интересов — вот что привлекает сотрудников. И, конечно, взвешенная и тактичная позиция генерального директора Юрия Сергеевича Праушкина, обеспечивающая спокойное и согласованное решение вопросов любой сложности.

— Что можно было бы улучшить в организации работы отделов предприятия, и на что бы Вам хотелось обратить внимание руководства?

— У сотрудников компании разный опыт, разные ценности и установки, поэтому для сплочения команды необходимо и дальше проводить специальные совместные тренинги.

Полезным может оказаться разработка и внедрение Системы оценки и мотивации персонала, Положения политики управления персоналом, направленные на результативность, оценку эффективности и повышение производительности труда всех сотрудников.





*Коммерческий директор  
ООО «ЛОНМАДИ СПб»  
Александр Сотник*

«Показатель работы, в частности, определяется количеством и уровнем клиентов, с которыми удалось установить прочные деловые и, зачастую, дружеские отношения.

Действительно серьезная работа была проделана нашей командой

для того, чтобы завоевать доверие таких значимых заказчиков как ОАО «Водоканал Санкт-Петербурга», ГУП «ТЭК СПб», филиалы ОАО «Газпром газораспределение», ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга», ООО «Балтмостстрой», ОАО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург», ООО «СК «Перспектива», ИП Абросимова Сергея и многих других. Количество поставленных машин JCB только этим клиентам уже перешло отметку в 500 единиц.

Требования клиентов такого уровня заставляет нас становиться лучше и профессиональнее, выгодно отличаться от конкурентов и в условиях быстро меняющегося экономического климата приспосабливаться к традиционной требовательности клиентов из Петербурга. Ведь, зачастую, техника JCB поставляется под заказ и оборудована с учетом специфики работ служб клиентов. Хочется отметить оперативную и гибкую политику нашего уважаемого партнера

JCB, который относится с пониманием — качественно и в срок поставляет запрашиваемые машины. JCB ценит партнерские отношения с «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», прекрасно понимает потенциал Северо-Западного региона и важность поддержания уровня безупречного обслуживания наших клиентов.

Стоит отметить, что для достижения этого результата работала целая команда единомышленников. Огромный вклад в развитие направления JCB на Северо-Западе внесли наши опытные продавцы Роман Воротилин, Сергей Королев, Станислав Орел, Александр Буланов. Это те люди, которые на протяжении долгих лет помогают нам развивать это важнейшее направление продаж, налаживать отношения с целым рядом крупных заказчиков, делать технику JCB популярной и пользующейся спросом».

## Клиенты о «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

*Комментирует главный механик  
ООО «СК «Перспектива» Александр Завьялов:*

«Опыт общения с «ЛОНМАДИ СПб» положительный. Компания в целом зарекомендовала себя как надежного партнера. В парке нашей группы компаний уже насчитывается более 20 машин JCB, большинство из которых тяжелая техника: фронтальные погрузчики и экскаваторы. Постоянно находимся с «ЛОНМАДИ СПб» в тесном контакте и, мне кажется, это помогает им быть еще более профессиональными!».



*Комментирует  
ИП Сергей Павлович Абросимов:*

«Я, индивидуальный предприниматель Абросимов Сергей Павлович, хотел бы выразить компании «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» свою искреннюю благодарность за долгие годы плодотворного сотрудничества. С самого начала взаимодействия в 2006 году нами было приобретено около 40 единиц техники и, по большому счету, нам не в чем упрекнуть нашего главного партнера – петербургский филиал «ЛОНМАДИ». Машины всегда в отличном состоянии и по сей день радуют нас и наших клиентов. Обслуживание техники также осуществлялось компанией «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» и никогда не вызывало у нас никаких нареканий. Подводя итог, хотим выразить надежду на то, что, несмотря на сложившуюся в нашей стране сложную экономическую ситуацию, мы продолжим взаимовыгодный диалог».



# > Развитие службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ»

Интервью с исполнительным директором службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ» Шведовым Александром.



*«На определенном этапе благодаря опыту, знаниям, товарному запасу, я позволил себе сказать, что мы можем решить любую проблему. Я чувствовал себя сродни господу Богу. С тех пор уверенности поубавилось, но, тем не менее, мы всегда готовы решать задачи любой сложности. Хотя, очевидно, что все кризисы традиционно случаются в пятницу вечером».*

**— Вы являетесь руководителем службы сервиса компании «ЛОНМАДИ». Расскажите о своем департаменте.**

— Служба сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ» работает с самого начала существования компании в 1993 году. Когда я пришел в компанию, в службе сервиса работало 8 инженеров и 10 менеджеров. На данный момент у нас работает 62 человека, из них — 50 механиков. Инженеры-механики выполняют работы любой сложности, начиная с предпродажной подготовки, когда машина приводится в порядок перед ее переда-

чей покупателю, диагностика, ремонт двигателей, коробки передач, мосты, переутуливание, ремонт пальцевых соединений. У нас работает департамент ремонта двигателей и топливной аппаратуры, возглавляемый Бобровниковым М.Е. Мы являемся дилерами таких известных производителей как Delphi, Bosch, Stanadyne, Isuzu, Yanmar. Это наша основная специализация, хотя мы готовы взяться за любой двигатель или ТНВД. Оборот службы сервиса достигает более 80 миллионов рублей в месяц. Территория, которую мы покрываем — это Москва, Московская область и ближайшие области. Мы также осуществляем выезды в другие регионы, так называемая «шефская помощь», когда там сталкиваются с серьезными проблемами. Хотя в последнее время таких случаев становится все меньше: люди набираются опыта. У нас 20 крупных филиалов, плюс обособленные подразделения, в общей сложности 32 предприятия, где в той или иной мере представлена служба сервиса.

**— Если сравнить 90-е годы и сегодняшнюю ситуацию, что изменилось?**

— Прежде всего, изменилось количество людей, работающих в службе сервиса. Раньше опытных механиков было 2-3 человека, а теперь нам легче найти неопытных. Любой сотрудник является универсальным, готовым выполнить работу в любом направлении, хотя определенная ограниченная специализация все-таки присутствует.

Изменились компьютерные технологии, каталоги, которыми мы пользуемся. Они стали более информативными, насыщенными. Раньше на всю службу

сервиса у нас было всего пара руководств по ремонту техники в бумажном виде. Теперь они доступны в электронном виде, каждый механик располагает ноутбуком, где содержится вся необходимая информация по ремонту, и которым он может пользоваться где и когда угодно.

Изменился автомобильный парк. Раньше в качестве сервисных автомобилей мы использовали машины российского производства на базе ВАЗ 2104, ВАЗ 2109 «каблочки». Теперь во всем холдинге в основном эксплуатируются автомобили Ford Connect, полноценный Transit Van, что обеспечивает безопасность и комфорт механика, который не так сильно устает по дороге на вызов. Машины оснащены всем необходимым для проведения диагностических и ремонтных работ, да и выглядят они лучше, презентабельнее.

**— Кто оказал влияние на развитие службы сервиса?**

Да, необходимо отметить вклад ее предыдущего руководителя, к сожалению, ныне покойного Владимира Ивановича Нолева-Соболева. Именно он создал саму структуру подразделения, принял на работу первых сотрудников, некоторые из которых трудятся и по сей день. «ЛОНМАДИ» всегда отличалась тем, что люди работают здесь долгие годы. Руководство компании приветствовало это и позволяло сотрудникам расти внутри компании. Я могу привести примеры среди инженеров-механиков, некоторые из которых работают уже более 20 лет. Владимир Славин, Михаил Жилев, например, которые провели здесь всю сознательную жизнь (смеется). Я был принят в службу

сервиса менеджером по маркетингу.

**— Как обстоит дело с ростом внутри компании сейчас?**

Я могу привести пример Владимира Юрьевича Жилова, который начинал работать механиком, вырос до технического директора, а теперь занимается поддержкой продукта в отделе маркетинга. На его место пришел Носков Андрей, который также начинал инженером-механиком, потом работал начальником базы, а теперь является техническим директором.

Сейчас благодаря развитию компании и в горизонтальном направлении, появляются дочерние фирмы и филиалы, и у людей появляется возможность продолжать рост с переходом в другие фирмы. Ярким примером является Поминов Олег, который начинал как руководитель департамента ремонта двигателей и топливной аппаратуры, а сейчас возглавляет службу сервиса «ЛОНМАДИ на Пражской». Вторым примером может служить Денис Чугунов, который работал как сотрудник склада, потом был назначен на должность менеджера по продажам запчастей, перешел на должность ведущего специалиста сервисных услуг и теперь является директором службы сервиса нового филиала «ЛОНМАДИ на Монтажной». Эти примеры демонстрируют огромные возможности роста в компании, я думаю, это один из наших положительных моментов.

**— У Вас работает много девушек.**

— Да, Наталья Ермакова возглавляет работу склада, я считаю ее одним из самых ответственных сотрудников. Анастасия Исаченко присоединилась к нам в 2010 году. Это был наш первый опыт, когда мы приняли девушку на позицию менеджера по продажам запчастей. Она зарекомендовала себя исключительно положительно со всех сторон, и я думаю, что она также будет расти в нашей фирме. Светлана Субботина работает с регионами, очень дисциплинированный исполнительный сотрудник. Елена Филиппова начала работать недавно, в основном она активно продвигает новые продукты и

услуги, включая программу лояльности, продленной гарантии.

**— При принятии на работу сотрудника, кого Вы предпочтете: технаря без навыка продаж или специалиста по продажам без технического образования?**

— В идеальной ситуации я бы взял обоих. В нынешней ситуации, я думаю, второй будет более интересен.

**— На какие качества Вы обращаете внимание?**

— После 10 лет работы ко мне пришло осознание, что бизнес продаж не такой сложный. Если выстроены определенные процессы и он системен, то нам не нужны гении. Первое качество, которое я оцениваю, это социальная адекватность. Это тот человек, который может высказать свои мысли, умеет прислушиваться, способен проявлять дружелюбие, создавать вокруг себя позитивную атмосферу, при этом обладает знаниями универсального порядка.



## Об интернет-магазине

**Ромашин Виталий, менеджер по продажам запасных частей:**

*В современном мире мы стараемся сделать нашу жизнь более комфортной. Продажей запасных частей и услуг технического обслуживания в онлайн магазине компания занимается уже больше года. С самого начала этого проекта мы решили поставить себя на место наших покупателей и*

*рассмотреть онлайн магазин с точки зрения потребителей.*

*Во-первых, покупатель должен легко найти тот продукт — в нашем случае запасную часть, расходные материалы или услугу — которая ему необходима. В lonmadi-service.ru мы размещаем наши товары в зависимости от их принадлежности к той или иной категории, например: Фильтры, Смазочные материалы, Шины, Навесное оборудование. Посетители с расширенным доступом могут найти нужный продукт по артикулу.*

*Во-вторых, покупатель хочет видеть продукт, который он покупает. Поэтому мы прилагаем краткое описание и фотографии к каждому наименованию. Мы понимаем, что во многом выбор в пользу той или иной компании покупатель делает, основываясь на мнении таких же потребителей, как и он сам. Поэтому сейчас в разработке находится раздел Отзывы, который, мы надеемся, будет регулярно пополняться и поможет нашим заказчикам принять верное решение.*

*В нашем онлайн магазине мы создали раздел Полезная информация, где можно узнать, например, как завести машину в морозы или свернуть график прохождения технического обслуживания.*

*Учитывая постоянно меняющуюся экономическую ситуацию в стране, мы стараемся идти навстречу нашим покупателям, предоставляя их вниманию рекламные кампании и акции. Раздел Спецпредложения постоянно меняется, поскольку время действия этих предложений ограничено. Пользователи интернет магазина регулярно получают информацию о текущих акциях на указанные адреса электронной почты.*

*Если у вас возникли рекомендации и пожелания по работе онлайн магазина, мы с удовольствием их выслушаем и, по возможности, внедрим.*

*И, конечно, если у наших заказчиков появляются вопросы, они могут заполнить форму обратной связи, после чего наши менеджеры связываются с ними в кратчайшее время. Мы всегда рады ответить на любые вопросы заказчиков по телефону (495) 916 60 45.*



## О карьерном росте

**Чугунов Денис,  
директор службы сервиса  
«ЛОНМАДИ на Монтажной»:**

*Для меня работа в «ЛОНМАДИ» началась с прохождения практики в 2008 году. Когда меня пригласили работать на склад запасных частей, я согласился, не раздумывая. В 2011 году мне предложили заниматься продажей запасных частей, а*

*через год я был назначен менеджером по техническому обслуживанию и ремонту. Это было очень интересное время, я запомнил каждое слово и перенимал опыт своих более опытных коллег, много работал и «набивал шишки». В феврале 2015 года меня назначили руководителем службы сервиса «ЛОНМАДИ на Монтажной», чему я несказанно обрадовался, поскольку новый сервисный центр — это новые возможности!*

*Оглядываясь назад, понимаю, что такой богатый и разносторонний опыт я едва бы приобрел, работая в другой компании. Ведь именно благодаря «ЛОНМАДИ», я получил высшее образование, здесь я постоянно профессионально расту и имею возможность ставить и решать новые задачи.*

*Р. С. Однажды, услышанное высказывание врезалось в память:  
«Возможность трудиться — это привилегия».*

— Год назад Вы получили новое назначение. Как изменились Ваши функции, добавилось ли работы?

— Да, я был назначен исполнительным директором группы компаний с ноября 2014 года. Работы добавилось, основных задач несколько. Первое, необходимо обеспечить одинаково качественный уровень обслуживания наших заказчиков во всех филиалах компании. Далее, оказание всесторонней поддержки для выполнения установленных планов для служб сервиса. Я считаю необходимым распространить те практики, которые в течение многих лет зарекомендовали себя, на остальные службы сервиса.

— С какими сложностями сталкиваетесь?

— Сложности бывают везде. Главное, как в любом деле, найти соратников, которые думают с тобой на одной волне, и тогда любые цели достижимы. Учитывая большое количество филиалов, не всегда удается получать регулярную обратную связь. Для меня очень важно получать информацию и от заказчиков, и от коллег по предлагаемому продуктам, услугам и решени-

ям, потому что это позволяет корректировать ситуацию. Зачастую бывает, информация доходит через пятые руки в виде слухов, видеоизменяется. Поэтому я сразу прошу предоставить все детали в письменном виде, чтобы их можно было проверить, проанализировать и при необходимости исправить ситуацию.

— При работе Вы учитываете специфику регионов?

— Определенная специфика существует. Тем не менее, мы живем в одном культурном слое, находимся на одном уровне развития общества, технологий, отношений. В рамках страны мы можем работать универсально.

— Есть определенные успехи?

— Успехи есть, однако, это результат совместных усилий всех руководителей служб сервиса группы. В прошлом году мы показали рост по сравнению с предыдущим годом, несмотря на сложности. На 2015 год мы установили оптимистичные планы, большинство компаний показывают положительную динамику роста.

— Какие филиалы Вы можете отметить?

— На данный момент «КВИНТМАДИ Калининград», ЗАО «ЛОНМАДИ», «ЛОНМАДИ на Пращской» и «КВИНТМАДИ Урал» показывают хорошие результаты.

— Меняется ли ситуация на Вашем рынке в связи с экономической и политической нестабильностью в стране?

— Мы должны понимать, что большинство заказчиков нацелены на сокращение затрат по поддержанию техники в исправном состоянии. К сожалению, не всегда они принимают правильные решения. Сэкономив сейчас на техническом состоянии машин, они могут столкнуться с серьезными затратами на ремонт в дальнейшем. Поэтому мы предлагаем заказчикам различные варианты, куда входят и пакеты продленной гарантии, использование баллов программы лояльности для частичной оплаты запчастей и услуг, всевозможные акции. Каждые две недели мы стараемся разработать промо-акции, привлекательные для заказчиков.

Мы также запустили линейку запчастей под собственным брендом «ЛОНМАДИ Партс». Это бюджетное решение, призванное вернуть в наши ряды заказчиков, которые по каким-то причинам временно не могут приобретать запчасти JCB. Качество обеспечивается гарантией завода.

— Как часто Вы общаетесь с заказчиками?

— Каждый день. У нас офис открытого плана, и я рад любому общению с заказчиками. От них мы узнаем много нового и о машинах и о рынке, на котором мы работаем и об их отношении. Сейчас мы используем любую возможность получения отзывов заказчиков. Делается это не только для того, чтобы красиво разместить их на сайте (хотя ради этого тоже), а для того, чтобы посмотреть, что не устраивает наших клиентов, и как мы можем работать лучше.

Компания действительно много делает для повышения удовлетворенности заказчиков. Так, мы публикуем на сайте графики проведения технического об-

служивания, процедуры проведения технических манипуляций, например, смазки. При формировании комплектов запасных частей и расходных материалов данная справочная литература помещается в коробку, чтобы механику было удобно: вся необходимая информация под рукой.

Для удобства заказчиков из Москвы и Московской области был создан онлайн-магазин по продаже запчастей [www.lonmadi-service.ru](http://www.lonmadi-service.ru). Это экономит время покупателей. Здесь они могут уточнить стоимость, выбрать и оплатить необходимую запчасть, узнать о текущих кампаниях, проводимых «ЛОНМАДИ», ознакомиться с полезной информацией.

**— Какой информацией Вы хотите поделиться со своими заказчиками?**

— Осенью 2015 года мы ожидаем пересмотра ценовой политики на запасные части и расходные материалы JCB. Я уверен, что наши заказчики будут приятно удивлены. Несмотря на нестабильную экономическую и политическую ситуации, прыжки курса валют, мы стараемся обеспечить своим заказчикам самые комфортные условия на рынке. До конца года цены не будут меняться, что позволит заказчикам обращаться непосредственно к дилеру JCB, минуя серых дилеров и их низкокачественную продукцию.

**— Что является Вашей гордостью? Что появилось в компании благодаря Вам?**

— Я считаю, что внутри коллектива у нас сложились хорошие отношения, и большинство сотрудников чувствуют себя на работе легко и комфортно. Я считаю, что во многом это и моя заслуга. Эта комфортная атмосфера помогает решать задачи быстрее и с меньшими усилиями. Понимаете, сейчас такое время, когда у человека есть возможность выделиться, превзойти самого себя. Как никогда поощряется инициатива, стремление сделать что-то по-другому, оставить свой след, если хотите. Я приветствую все новые идеи: я не гарантирую, что мы все их одно-



## О шинах

**Исаченко Анастасия, менеджер по работе с корпоративными клиентами:**

*Компания «ЛОНМАДИ» предлагает своим заказчикам шины от крупнейших мировых производителей. У нас вы сможете приобрести шины на любой вкус и кошелек.*

*Бренд Michelin присутствует на российском рынке с начала XX века. На сегодняшний день эта компания прочно завоевала рынок шин для строительной техники. В ассортименте Michelin представлен огромный выбор шин разных типоразмеров для всех видов техники.*

*Дело в том, что в обычных условиях большинство шин делают свое дело. Однако именно в сложных ситуациях при суровых условиях эксплуатации проявляется существенное преимущество хорошей качественной резины. Мы уверены в своем поставщике, поэтому советуем своим заказчикам приобретать шины зарекомендовавшей себя компании Michelin.*

*В начале августа компания Michelin сообщила о значительном расширении гаммы новой модели шин для компактных, телескопических и экскаваторов-погрузчиков с ненаправленным рисунком протектора MICHELIN BIBLOAD Hard Surface. Это новое решение, специально разработанное для работы на твердых поверхностях в тяжелых условиях. Благодаря увеличению срока службы и устойчивости к повреждениям, увеличивается продуктивность работ и снижаются оперативные расходы. Отличительной чертой является запатентованный рисунок протектора с блоками «бриллиант», который увеличивает сцепные свойства в зимних условиях.*

*По вопросам приобретения просьба обращаться к менеджеру службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ» Исаченко Анастасии по телефону (495) 916 60 49.*

## ЗАО «ЛОНМАДИ» — официальный дилер шин MICHELIN



Шины для экскаваторов-погрузчиков, фронтальных погрузчиков, колесных экскаваторов, телескопических погрузчиков и мини-погрузчиков с бортовым поворотом.



значно воплотим, но мы их внимательно изучим. К этому я призываю своих сотрудников, и именно поэтому у нас такое движение. В наше время любое движение лучше спячки.

— Вы любите свою работу?

— Да, конечно.

— Что нравится в ней больше всего?

— Я чувствую, что нахожусь на своем месте. Мы работаем с людьми, а это всегда очень динамично. Каждый день жизнь подбрасывает новые задачи, с которыми еще не приходилось сталкиваться. Уникальность компании состоит в том, что руководство холдинга

готово давать право принятия решения тому, кто не боится на себя эту ответственность взять. Это очень ценно само по себе: сразу виден потенциал человека. И многим из нас удалось стать тем, кем мы сейчас являемся и в личном и в профессиональном плане, именно благодаря такому подходу.



## О Нолеве-Соболеве В.И.

**Жилов Владимир Юрьевич,**  
менеджер по продвижению продукта:

Основателем службы сервиса «ЛОНМАДИ» бесспорно являлся Нолев-Соболев Владимир Иванович. Я не устаю повторять, что для меня Нолев-Соболев был самым лучшим руководителем. Мы проработали вместе достаточно много времени. Владимир Иванович был очень справедливым человеком.

Он всегда старался понять причинно-следственную связь. Свои решения обосновывал, заставлял людей думать, принимать решения и отвечать за них. Всегда был открыт для дискуссии. Он никогда не кричал, никогда не ущемлял человеческое достоинство. Нолев-Соболев считал, что если человек совершал ошибку по незнанию, то это наша вина: мы его не научили. Его за это не наказывали, потому что наказание — это прошлое, а надо учить человека работать на будущее. Не припомню ни одного случая волюнтаризма.

Он создал атмосферу коллективного труда, в которой каждый понимает свою ответственность за конечный общий результат. Мы поддерживаем этот дух взаимной выручки, передачи опыта и знаний.

Владимир Иванович обладал хорошим предвидением. Я думаю, здесь сказывался его богатый опыт работы в сфере строительства. Он знал, в каких условиях работает заказчик, знал, что заказчику нужно.

Мне кажется, Нолев-Соболев был просто очень добрым человеком. Добрым каждый день, а это великий труд.

## Из первых рук

**Ромашков Денис — частный предприниматель, работает с компанией с 2000 года. Именно тогда он приобрел свой первый JSB и узнал о ЗАО «ЛОНМАДИ».**

«Парк техники составляет 8 единиц, которые мы сдаем в аренду. Мы эксплуатируем экскаваторы-погрузчики, экскаваторы, в том числе и на гусеничном ходу. Техника используется в основном на земляных работах. Мы обслуживаем технику самостоятельно, этим занимаются наши механики. Если дело касается сложного ремонта, то обращаемся в службу сервиса «ЛОНМАДИ». Качество техники высокое, если сразу не вылезло никаких недостатков, то будет работать долго. И зачастую всегда покупаем в службе сервиса. В этом плане удобно пользоваться онлайн магазином, где я самостоятельно могу подобрать необходимые мне запасные части. С «ЛОНМАДИ» на Ленинградском шоссе я работаю, потому что, во-первых, мне это удобно территориально, и также за долгие годы сложились хорошие отношения со всеми менеджерами службы сервиса. Компания предоставляет все необходимые услуги, например, бесплатную доставку. Сегодня приехал в офис и был удивлен, что площадка перед входом пуста. Оказалось, что парковка транспорта сотрудников находится в другом месте, благодаря этому клиентам очень удобно оставлять машины прямо около входа. Такая забота очень приятна».



Нолев-Соболев Владимир Иванович — на фото второй слева.

До 31 октября 2015 года

# СПЕЦИАЛЬНЫЕ

## Оригинальное навесное оборудование JCB

- Ковши обратной лопаты
- Вилы, монтируемые на передний ковш
- Каретки быстросъемные: передняя и задняя
- Фрезы для ямочного ремонта
- Ручной гидравлический инструмент
- Разводка для ручного инструмента
- Гидромолот НМ 380
- Щетки с бункером и открытые
- Снежные отвалы
- Вилы как отдельное навесное оборудование
- Буровые установки
- Компакторы



Телефон: (495) 916-60-90, (495) 916-60-46  
E-mail: [infoservice@lonmadi.ru](mailto:infoservice@lonmadi.ru)



# ЦЕНЫ

## На оригинальные ковши JCB для обратной лопаты экскаваторов-погрузчиков JCB 3CX/4CX/5CX\*

\*Не включая ковшевые пальцы



### Цены, включая НДС:

Товар	Кол-во	Ед.	Цена, руб.
Ковш 230 мм 0,05 м <sup>3</sup>	1	шт	22 000,00
Ковш 300 мм 0,07 м <sup>3</sup>	1	шт	29 000,00
Ковш 400 мм 0,10 м <sup>3</sup>	1	шт	29 000,00
Ковш 450 мм, 0,12 м <sup>3</sup>	1	шт	29 000,00
Ковш 610 мм 0,17 м <sup>3</sup>	1	шт	33 000,00
Ковш 800 мм 0,27 м <sup>3</sup>	1	шт	36 000,00
Ковш 900 мм 0,32 м <sup>3</sup>	1	шт	39 000,00

### Клиенты рекомендуют:

**Овсеян Вардан Гарникович,  
частный предприниматель:**

*«Люди у вас хорошие. Умеют договариваться и обращаться с клиентом, работу свою знают. И товар недорогой.»*



## ➤ Получение престижной награды «Лучший дилер DEUTZ в России»

Уже более 12 лет ЗАО «КВИНТМАДИ» является официальным дилером фирмы DEUTZ в России. Специализированный технический центр, оснащенный самым современным оборудованием по обслуживанию и ремонту двигателей, по качеству ремонта не уступающий, производимому на заводах DEUTZ, является единственным центром в России, авторизованным под заводскую гарантию DEUTZ AG - 2 (два) года или 4000 моточасов наработки двигателя!

Также в 2011 году нами получено официальное дилерство по двигателям CUMMINS, в 2013 и 2014 годах наш технический центр был признан самым динамично развивающимся дилером в Российской Федерации.

В деятельность технического центра, как официального дилера этих фирм, входит поставка оригинальных запасных частей, узлов и агрегатов к дизельным двигателям «DEUTZ» и «CUMMINS» любого типа по самым конкурентным ценам напрямую с заводов, а также выполнение технического обслуживания и проведение ремонта любой сложности на всех типах двигателей.

Следуя лучшей практике холдинга JVM, технический центр DEUTZ/CUMMINS ЗАО «КВИНТМАДИ» работает для своих заказчиков без выходных 24 часа в сутки, также осуществляется техническая поддержка клиентов по телефону.

А начиналось всё с маленькой мастерской, где работали два механика и ремонтировали пару двигателей в месяц. Сейчас у нас большой сервис-центр с филиалами по всей России.

Если говорить о продукции, которую мы поддерживаем в рамках на-

шего холдинга, то это прежде всего направление Sennebogen. Раньше на всех перегружателях стояли двигатели DEUTZ. Впоследствии наши немецкие партнеры отказались от них в пользу продукции американского завода CUMMINS. Это, а также начало сотрудничества с заводом TEREX по кранам, на которых тоже стоят эти двигатели, послужило хорошим катализатором к расширению специализации нашего техцентра в сторону «американцев». Конечно же, поддержкой двигателей одного производителя техники сыт не будешь, но рынок к нам благосклонен, поскольку технику с двигателями «DEUTZ» и «CUMMINS» поставляет еще очень большое количество организаций, и мы с удовольствием предлагаем как дистрибьюторам, так и конечным потребителям запасные части, расходные материалы, а также техническое обслуживание и ремонт любой сложности.

На сегодняшний день рынок достаточно большой — это порядка 30-40 тысяч двигателей «DEUTZ» по всей России. Популяция «CUMMINS» доходит до 80 тысяч, но жесткая конкуренция (в том числе с китайскими производителями запчастей) и более жесткие территориальные разграничения дилеров не дают нам охватить весь рынок. Мы сделали ставку на наличие запчастей на складе, профессионализм механиков, оснащение сервисного центра — все это хорошо работает. Когда клиент видит, что у нас можно получить хорошее отношение, качественный и быстрый ремонт и адекватные цены в тандеме с наличием, то он уже не ищет альтернативы и остается с нами надолго.

Несколько лет назад бурный рост направления ремонта двигателей «выдавил» нас из старой 80-метровой ма-



стерской и заставил искать помещение побольше. К счастью руководство МАДИ великодушно предоставило нашей организации в аренду необходимое помещение, где сейчас и располагается ремонтная зона с общей площадью порядка 300 м<sup>2</sup> и на данный момент, несмотря на непростое время в экономике, эти площади используются нами близко к 100%.



На фотографии: слева направо:

**Зверобоев Андрей** — Зам. директора по ремонту двигателей  
Тех. Центра DEUTZ/CUMMINS, ЗАО «КВИНТМАДИ»

**Глов Антон** — Руководитель отдела продаж ООО «Дойтц Восток»

**Приходько Михаил** — Директор Тех. Центра DEUTZ/CUMMINS, ЗАО «КВИНТМАДИ»

**Липенков Максим** — Руководитель отдела поддержки продаж, представительство DEUTZ AG в РФ  
**Силин Юрий** — Заместитель директора по продажам Тех. Центра DEUTZ/CUMMINS, ЗАО «КВИНТМАДИ»

В новом строящемся техцентре у нас будет порядка 1000 м<sup>2</sup>. Сейчас в головном офисе у нас работают 12 механиков и 8 профессионалов, поддерживающих наш бизнес в офисе. Помимо нас, в холдинге JVM трудятся профессионалы по DEUTZ и CUMMINS из других крупных городов России. Рынок невозможно завоевать через столицу. Колоссальную помощь и существенный вклад в развитие нашего технического центра оказывают наши филиалы в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре и других городах. Буквально недавно в нашу дружную команду DEUTZ влился коллектив «КВИНТМАДИ Екатеринбург». На их плечах развитие направления в непростой Свердловской области, но мы уверены что команда на месте справится с такой

серьезной задачей. Во всех региональных представительствах мы делаем ставку на то, чтобы местный заказчик не получал просто «перевалочное звено» для запчастей из Москвы, а получал наличие и профессиональный сервис на месте. От всех филиалов мы обязательно требуем, чтобы менеджеры знали и понимали рынок двигателей у себя в регионе, имели представление о том какие запчасти должны храниться у них на складе, а инженеры-механики были «заточены» именно под популярность двигателей в регионе.

Дилер нашего уровня обязан решать любую проблему заказчика, и на данный момент мы достигли ситуации, когда для нас практически нет невыполнимых задач. Технический центр DEUTZ/CUMMINS предоставляет как

стационарное обслуживание двигателей, так и выездное, причем любой сложности. Если двигатель «приговаривается» механиком к капитальному ремонту, мы обладаем всем необходимым оборудованием, чтобы снять двигатель с машины, погрузить в машину механика или посылаем бесплатно манипулятор, таким образом предоставляя пакет «all inclusive», что очень нравится клиентам и является одним из наших конкурентных преимуществ.

Мы считаем, что очень важно поддерживать рабочие отношения основанные на дружбе, честности и взаимном доверии не только с заказчиками, но и с нашими партнерами — заводами изготовителями и неуклонно следуем этому принципу. Заводы DEUTZ и CUMMINS, а также их представитель-

ства в РФ уверены в нас как в надежном партнере с далеко идущими планами. Это дает нам определенные дополнительные преференции, что в конечном результате положительно отражаются на наших заказчиках. Стоит отметить, что в 2014 году наш техцентр удостоился самой престижной награды — «Лучший дилер DEUTZ в России».

Если раньше ряд заказчиков делал ставку на то, чтобы продавать или списывать оборудование после опреде-

ленного периода эксплуатации, то сейчас время непростое, и клиенты предпочитают производить капитальный ремонт двигателей. Исходя из этого, а также основываясь на нашем опыте и компетенциях, мы разработали очень выгодное предложение для рынка и предлагаем гарантию на отремонтированные в нашем техцентре двигатели DEUTZ и CUMMINS — 2 года или 4000 моточасов, в зависимости от того, что наступит раньше. Это беспрецедентное

для Российского рынка предложение. Более того стоит отметить, что обычно ремонт двигателя обходится в два раза дешевле и занимает около недели, в то время как при заказе некоторых новых моделей двигателей клиент вынужден ждать до полугода. Конкурентные преимущества технического центра DEUTZ/CUMMINS ЗАО «КВИНТМАДИ» очевидны и ценятся нашими заказчиками от Калининграда до Владивостока.



## Список филиалов, работающих по направлению DEUTZ/CUMMINS:

**Москва:** deutz@kwintmadi.ru, +7(495) 916 65 20

**Екатеринбург:** v.gaynullin@kwintmadi.ru, +7 (343) 300 61 30

**Калининград:** kaliningrad@kwintmadi.ru, +7(401) 259 50 05

**Казань:** i.rahimov@lonmadi.ru, +7 (843) 562 03 77

**Краснодар:** e.ischenko@lonmadi.ru, +7(861) 210 32 59

**Мурманск:** murmansk@lonmadi.ru, +7(815) 277 70 59

**Нижний Новгород:** b.ushkov@lonmadi.ru, +7 (831) 429 03 15

**Пермь:** a.tiunov@kwintmadi.ru, +7 (342) 238 85 65

**Ростов:** d.sheyn@lonmadi.ru, +7 (863) 210 09 09

**Самара:** a.vedeneev@lonmadi.ru, +7 (846) 996 24 94

**Санкт-Петербург:** l.petrov@lonmadi.ru, +7 (812) 777 00 10

**Саратов:** Saratov@kwintmadi.ru, +7 (845) 239 03 30

**Сочи:** a.rodin@lonmadi.ru, +7 (862) 246 03 97

**Ульяновск:** v.donets@lonmadi.ru, +7 (842) 227 24 44

## > Перевалочная техника SENNEBOGEN



Рассказывает  
**Погосов Александр,**  
Руководитель департамента  
лесоперевалочной техники

Компания Sennebogen, как наверняка знают наши постоянные заказчики, является старейшей частной немецкой компанией, производящей грузоподъемное и перевалочное оборудование.

Все три сборочных завода компании Sennebogen находятся в Германии, при производстве техники используются только компоненты ведущих европейских производителей, что является гарантом стабильно высокого качества выпускаемой продукции.

Линейка выпускаемой компанией перевалочной техники необычайно обширна и позволяет подобрать оптимальную технику для решения любой задачи.

При перевалке различных грузов используются разнообразные навесные инструменты — грейферы, траверсы, крюки и т.д. Некоторые материалы требуют дополнительных опций на самом перегружателе, например, при перевалке металлолома нужны цельнолитые шины и генератор для магнитной шайбы. Для других работ может понадобиться другая подготовка перегружателя — определенная защита, специальная система освещения, защита от возгорания и пр.

На общем фоне выделяются машины для лесной и целлюлозно-бумажной отрасли, так как они имеют ряд серьезных конструктивных и технологических отличий. О них мы сегодня поговорим более подробно.



Как правило, у крупных потребителей перевалочной техники в лесной отрасли задача ставится комплексно: обеспечить производительную стабильную и экономичную логистику материалов на бирже сырья. При этом поток круглого леса может составлять от 50 тысяч до 10 миллионов кубометров в год. И тут на помощь приходит компания Sennebogen со своими перегружателями и транспортно-перевалочными машинами для круглого леса. Необходимо только просчитать и подобрать необходимую комбинацию машин.

В этом контексте нельзя не упомянуть о двух моделях — 730MHD и 735MHD.

Эти модели предназначены для работы в двух режимах — перевалка леса и перевозка леса по площадке в грейфере. Такая машина может выгрузить автолесовоз в штабель, а может взять пачку леса и перевезти на 100 метров и подать на раскатной стол. Своего рода универсальные солдаты, что по праву делает их незаменимым стержнем любой устойчивой логистики крупного предприятия.

Большинство предприятий нашей страны работает со штабелями высотой до 9 метров, и обе модели — 730 и 735 позволяют складывать лес на такую высоту. Главное различие между ними

— размер грейфера. Если 730 позволяет взять за один захват около 6 плотных кубометров леса, то его «старший брат» 735 комплектуется грейферами, позволяющими оперировать пачками от 10 до 14 плотных кубометров.

Естественно, укрупнение дает экономию, и работа более крупной машины стоит дешевле. Это можно сравнить с поездкой на такси: если ехать вшестером, то выгоднее заказать минивэн, чем два обычных автомобилями — поездка одного человека обойдется дешевле. Таким образом, более крупная машина оказывается экономичнее в том случае, если ее обеспечить работой, а если большая машина будет задействована на 50%, то можно подумать о применении меньшего аналога.

С другой стороны, логистика крупного предприятия должна быть устойчивой к возможному выходу техники из строя или временному увеличению нагрузки, что предполагает некоторый запас по мощности.

Таким образом, оптимальным может быть выбор самой большой (и самой экономичной) машины при условии, что она будет задействована на 70-80% и в целом вся система будет работоспособна при временном выходе из строя любой из задействованных машин.

Для крупных лесопильных предприятий, всех плитных производств (фанера, ДСП, ОСП и т.д.), а также для всех ЦБК основной логистики является транспортно-перевалочная машина 735MHD. Предлагаю взглянуть на нее повнимательнее.

В лесной отрасли перегружатели выполняют ряд специфических функций, но главные из них это погрузка/выгрузка транспорта и обслуживание стационарных агрегатов на бирже сырья.

При локальной перевалке леса (например, разгрузке транспорта) производительность 735MHD составляет около 1000 кубометров в час. Так, стандартный автолесовоз выгружается в штабель за несколько минут.

При обслуживании стационарных агрегатов необходимо перевозить лес в грейфере, и тут производительность зависит от дистанции перевозки леса.

Например, часовая производительность раскатного стола составляет 200 м<sup>3</sup>/час. Такую производительность перегружатель 735MHD обеспечит при среднем пробеге до 200 метров. При этом 100 м<sup>3</sup> в час можно перемещать со средним пробегом около 430 метров. Данный перегружатель может работать со штабелями высотой до 9 метров.

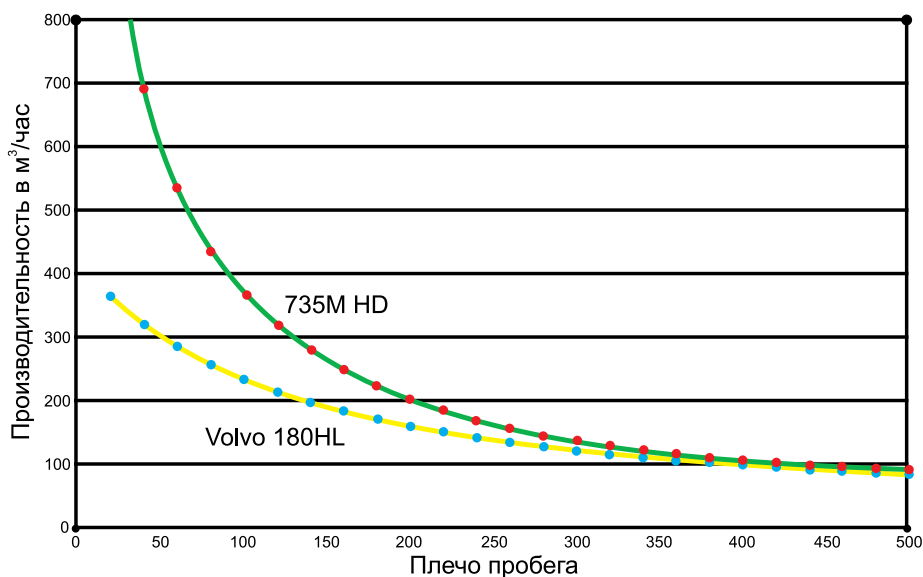
Ресурс данной машины составляет не менее 60 000 моточасов. На многих предприятиях России есть машины, работающие с наработкой 70 000 моточасов и более.

Надо отметить, что машина 735MHD является самым экономичным перегружателем на рынке гидравлической техники, включая фронтальные погрузчики и перегружатели всех типов. Основная составляющая экономичности — это недорогие и доступные расходные материалы и запасные части. Не последнюю роль играет и топливная экономичность — около 16-17 литров в час. Лесная отрасль в России никогда не была сверхприбыльной, да и времена нас не особенно балуют. И чем жестче



на нас давят обстоятельства, тем острее последствия принимаемых нами решений, и выше цена ошибки.

В связи с этим становится все более очевидно, что транспортно-перевалочная машина Sennebogen 735MHD является для крупного предприятия практически безальтернативным решением. Немногие аналоги либо в разы дороже обходятся в эксплуатации, либо просто не соответствуют требуемым параметрам современных производств. Это и объясняет из года в год стабильно высокую популярность 735MHD у лесопромышленников.





## > Скорость и качество в сельскохозяйственном строительстве России

Техника GOMACO уже давно завоевала доверие компаний, специализирующихся на строительстве аэропортов, автомобильных дорог, эстакад, тоннелей, парковок. Многие знаковые объекты последних лет были возведены с использованием технологий GOMACO.

Сегодня мы хотим поговорить о применении этого оборудования при строительстве объектов сельскохозяйственного назначения. Эту тему мы обсудили с основателем и руководителем компании «СОЮЗСПЕЦСТРОЙ» Будасовым Сергеем Борисовичем (Б.) и руководителем департамента тяжелой техники «ЛОНМАДИ Кубань» Михайловым Дмитрием Анатольевичем (М.)

Наш первый вопрос касается выбора техники GOMACO. Как получилось, что компания решила инвестировать достаточно значительную сумму в столь нетрадиционное для с/х строительства оборудование?

**Б.** — ООО «СОЮЗСПЕЦСТРОЙ» специализируется на рынке строительства объектов промышленного, сельскохозяйственного и гражданского назначения. Началось все с неудовлетворенности качеством открытых бетонных поверхностей. Мы начали искать другие пути решения вопроса качества. Получилось так, что в это время я познакомился с Перушкиным Алексеем, региональным директором ЗАО «ЛОНМАДИ», который пригласил меня в московский офис на Ленинградском шоссе и продемонстрировал продукцию компании.

Именно тогда я впервые увидел GOMACO GT-3600 и буквально влюбил-



ся в эту установку. В 2009 году мы приобрели эту машину. Лишних денег на тот момент не было, но помог лизинг. Я до сих пор считаю, что эта установка уникальна, она позволяет выполнять технологию бетоноукладки в скользящей опалубке. Ограждения, выполненные подобным образом, существенно снижают материалоемкость работ за счет отсутствия опалубки и сокращает время монтажа конструкции на несколько дней. При помощи GOMACO GT-3600 мы обустроили бордюры, стены и невысокие перегородки.

**М.** — Сергей Борисович Будасов, будучи инженером-строителем, хорошо понимает преимущества производства качественных железобетонных изделий. Поэтому у него сразу же образовалось большое доверие к тем техническим решениям, которые представляет технология укладки бетона в скользящей опалубке от корпорации ГОМА-

КО (США). Подписав контракт с ООО «ЛОНМАДИ Воронеж» на приобретение своей первой небольшой машины GOMACO GT-3600, Сергей Борисович и его компания ООО «СОЮЗСПЕЦСТРОЙ» сразу приобрели известность среди компаний, занятых строительством коровников: никто на тот момент не мог так быстро, дешево и качественно сделать полы в коровниках с абсолютно правильными насечками. Качество данных насечек влияло на очистку полов, сберегало стадо от повреждений копыт, поломки ног и, соответственно, увеличивало отдачу от объекта для заказчика. Успешно освоив применение наших технологий и машин при строительстве коровников, «СОЮЗСПЕЦСТРОЙ» выполнил несколько подрядов по строительству подпорных стен, водоотводных лотков, бордюров и бетонных дорог.

**Б.** — А позже мы обратили внимание на Commander III и приобрели две еди-



ницы. Однако для полноценной работы не хватало 2 триммеров, докупили и их. Позже, уже в 2014 году приобрели два завода Rapid. Таким образом, у нас появился комплекс оборудования позволяющий организовать высокие производительность и точность при производстве и укладке жестких бетонных смесей в различные ж/б конструкции по месту. То есть получается, что мы используем большой спектр тяжелой техники, предлагаемый компанией «ЛОНМАДИ/КВИНТМА-

ДИ». Во многом благодаря этому сотрудничеству, правильному подбору техники и ее квалифицированному обслуживанию, по моему мнению, нашей компании удалось стать №1 в данном сегменте.

**М.** — Правильным, логическим этапом для «СОЮЗСПЕЦСТРОЯ» стал этап перехода на более глубокое и полное применение технологий представленных в России группой компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ». Сергей Борисович приобрел два бетоноукладчика

Корпорации GOMACO Commander III, два Триммера 9500 и два мобильных бетонных завода Rapid Batch 120WS производства Северо-ирландской компании Rapid. Здесь хотелось бы отметить тот выбор, который сделал г-н Будасов при подборе оборудования и комплектации:

Commander III — самая универсальная машина в мире, в комплектации позволяющей работать в трех и четырех опорном вариантах, плоское покрытие и любые формы в боковой опалубке; в варианте на трех ногах — очень крутые радиусы поворота.

Триммеры 9500, каждый из которых поставляется с двумя фрезами: стандартной для триммирования поверхностей и горной. Характеризуется точностью задания отметок подстилающих слоев и непревзойденной производительностью.

Бетонные заводы RB 120 WS отличаются абсолютным соблюдением рецептуры, наличием четырех дозаторов добавок, двухвальцовым смесителем, благодаря чему достигается производство гармонизированной бетонной смеси, высокая надежность узлов и компонентов, полная мобильность, демонтаж и монтаж на новом месте за восемь часов. Соблюдение заявленных производительности и параметров, отсутствие простоев по техническим причинам.

Применение технологий от «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» с нашей качественной сервисной поддержкой дало «СОЮЗСПЕЦСТРОЮ» беспрецедентное преимущество в скорости и качестве строительства. Надежность оборудования и сервиса очень важный аспект для работы при укладке в скользящей опалубке, так как работы с большими объемами и большими скоростями укладки ведутся непрерывно 24/7.

**Б.** — Что касается производимой мощности в настоящий момент, мы говорим о 500 м<sup>3</sup> в день, выполняемых на двух объектах. Сейчас мы сотрудни-



На фото: корпус молочной фермы в селе Хлевное, Липецкая область

ничаем с сахарными заводами: Курсановским, Грибановским и Мордовским по обустройству кагатных полей (Кагатное поле — это участок земли, служащий для хранения свёклы, подачи её в завод, а также контроля за качеством и количеством принимаемой свёклы). В прошлом году нам удалось обустроить 100 000м<sup>2</sup> площадей, учитывая все требования заказчика. Традиционно при устройстве подобных полей использовали дорожные плиты

или асфальт, но из-за возникновения очагов с повышенной температурой, в которых интенсивно развиваются микроорганизмы, получается достаточно агрессивная среда хранения. Результаты зимнего хранения свёклы на устроенных нами кагатных полях крайне положительные, что дает нам уверенность в будущем данных технологий.

Мы успешно применяем оборудование ГОМАКО и Рапид при строительстве

коровников, свинарников, птичников, бетонных дорог, опорных стенок.

М. — Сергей Борисович сделал выбор в пользу надежных и точных машин ГОМАКО, заводов Рапид и сервиса «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ». Дополнительно ко всему «СОЮЗСПЕЦСТРОЙ» получил экономический эффект от применения технологии, связанной с уменьшением металлоемкости и потребления цемента в связи с применением жестких бетонных смесей естественного становления с укладкой по месту.

На фотографиях хорошо видно качество соблюдения отметок и поверхностей машинами ГОМАКО при производстве опорных стенок для щелевых полов в свинарниках и плоских поверхностях.

При возникновении вопросов по применению наших технологий и машин в сельскохозяйственном строительстве, обращайтесь к Михайлову Д.А. тел. +7 (961) 504-88-82, e-mail: don-kuban@kwintmadi.ru

Комментирует Кент Годберсен, вице-президент Worldwide Sales and Marketing, GOMACO Corporation Inc.:

Компания Гомасо присутствует в России более 30 лет. Я считаю, что за это время страна во многом изменилась. Сейчас можно наблюдать непростую дорожную ситуацию с московскими пробками, мы стараемся помочь решить эту проблему путем использования технологий корпорации Гомасо. Протяженность бетонных дорог в мире составляет порядка 10%. Однако их количество увеличивается, и это неслучайно: срок службы автодорог с бетонным покрытием составляет в среднем 40-50 лет. Они обеспечивают хорошее сопротивление при заносах (хорошую устойчивость автомобилей), лучшее световое отражение, не нагреваются, что благоприятно сказывается на состоянии окружающей сре-

ды. Помимо дорожного строительства корпорация Гомасо также специализируется на создании высокотехнологичного оборудования для строительства аэропортов (взлетно-посадочных полос, рулежных дорожек, перронов и пр.), где необходимо идеальное качество покрытия. На примере «СОЮЗСПЕЦСТРОЯ» мы видим, что технологии Гомасо успешно применяются и в строительстве объектов сельскохозяйственного назначения.

На фото: Рори Кео, генеральный директор GOMACO и Кент Годберсен, вице-президент Worldwide Sales and Marketing, GOMACO Corporation Inc.



# > Дизельная электростанция 500 кВт для авиабазы Энгельс-2



Рассказывает  
**Спирidonov Константин,**  
Руководитель продаж дизельных  
электростанций ЗАО «ЛОНМАДИ»

Для обеспечения основного электроснабжения строительной площадки при строительстве новой взлетно-посадочной полосы для самолетов стратегической авиации компания ЗАО «ЛОНМАДИ» осуществило поставку контейнерной автоматизированной электростанции (КАЭС) мощностью 500 кВт на авиабазу Энгельс-2.

Контейнерная электростанция на базе универсального блок-контейнера УБК-6 была спроектирована на базе дизельного генератора JCB G730X. Основу дизельной электростанции мощностью 730 кВА, составляет дизельный двигатель японского гаранта надежности Mitsubishi. Именно эти японские двигатели востребованы там, где ценится надежность и безотказность работы, а высокие эксплуатационные характеристики делают линейку генераторов JCB на базе этих двигателей лидером данного сегмента. Задачи защиты дизельного генератора от негативного воздействия внешних факторов успешно решает универсальный блок-контейнер УБК-6. Размещенная в таком контейнере дизельная электростанция G730X получает гарантированную защиту от атмосферных осадков, ветра, пыли и способна работать в различных климатических условиях. Использование контейнеров с целью создания необходимых условий для работы дизельгенераторов требует обеспечения по-

вышенной теплоизоляции. Для этого внутренние поверхности стандартного корпуса обшивают минеральным утеплителем и профнастилом или базальтовыми сэндвич-панелями. В зависимости от климатического исполнения и комплектации, контейнеры УБК обеспечивают работоспособность генераторных установок при температуре окружающей среды от -40 до +40 °С (вариант исполнения «С») и даже от -60 до +50 °С (исполнение «ХЛ»). Жесткая конструкция блок-контейнеров УБК-6 допускает многократные перемещения любым видом транспорта без риска деформации контейнера. Стоит отметить, что производственные и инфраструктурные возможности позволяют специалистам нашей компании вырабатывать сложные технические решения, которые впоследствии воплощаются в жизнь смежными подразделениями отдела энергетических систем. Данный проект не стал исключением такой совместной работы. Перед заказчиком стояла задача обеспечить в кратчайшие сроки электроснабжение мобильного бетонного завода, расположенного на территории строительства взлетной полосы. Поэтому заказчиком было принято решение о срочной покупке ДГУ данной мощности и дальнейшей ее пакетировки в УБК-6 на месте производства работ. Перед специалистами отдела энергетических систем встала непростая зада-



ча пакетировки дизельной электростанции G730X непосредственно на территории строительной площадки. В результате слаженной совместной работы высококвалифицированного персонала служб монтажа и производственного подразделения отдела энергетики ЗАО «ЛОНМАДИ» задача была решена в кратчайшие сроки с соблюдением всех временных сроков, установленных заказчиком.

В рамках данного проекта была выполнена установка дополнительного топливного бака объемом 1000 литров с системой автоматической подкачки топлива. Топливный бак изготовлен в соответствии со всеми требованиями безопасности хранения легковоспламеняющихся жидкостей. Перед отгрузкой контейнерная электростанция УБК-6 прошла полный цикл испытаний, включая испытания при 100% нагрузке.

# ➤ Особенности погрузочной машины Sennebogen



Рассказывает  
**Кучеренко Алексей Николаевич,**  
ведущий механик-машинист службы  
сервиса ЗАО «КВИНТМАДИ»

## Знакомство с техникой Sennebogen.

При первом знакомстве с машиной Sennebogen появляется ощущение превосходства данной техники над ее мировыми аналогами. Все лучшее, что за годы технического прогресса смогли создать инженеры-конструкторы, здесь собрано воедино. Специалисты Sennebogen проанализировали не только лучшие конструкторские идеи, но самое главное — технические просчеты своих мировых коллег-производителей. К примеру, в погоне за современными технологиями многие компании стремятся максимально использовать в технике возможности электроники. И зачастую устанавливают ее в тех узлах и агрегатах, где она становится дорогой и совершенно ненужной игрушкой. В машинах Sennebogen все электронные блоки находятся на своем месте — там, где электроника жизненно необходима согласно современным требованиям развития техники. Например, система Can Bus в машине Sennebogen используется только для связи двигателя и основного насоса. В остальных узлах и агрегатах столь высокотехнологичная программа приводит к частым и дорогим поломкам электронных блоков системы.

## Уникальные особенности машин Sennebogen.

Зачастую перевалка металлолома на промышленных площадках производится в условиях ограниченности территории (высоковольтные провода, заборы, бытовые постройки и пр.). В погрузочных машинах Sennebogen, как и на многих аналогах, предусмотрены датчики ограничения рабочей зоны. Однако только на машинах Sennebogen



эти датчики можно регулировать в зависимости от конкретных условий и производственных задач. Это позволяет максимально использовать возможности машины, соблюдая нормы безопасности. При этом существует возможность установки дополнительной опции. На панели приборов по желанию клиента устанавливается «вторая кнопка» ограничения рабочей зоны. Она позволяет машине работать в двух режимах ограничения. Это удобно, когда машину при-



ходится часто перебрасывать с одной площадки, на другую, в разные условия. «Вторая кнопка» экономит время специалиста на регулирование датчиков ограничения рабочей зоны.

Еще один уникальный датчик на машинах Sennebogen осуществляет контроль грузоподъемности. Чтобы техника не опрокидывалась при перевалке габаритного груза, на многих машинах используется сигнальный зуммер. Однако только на технике Sennebogen наряду с сигнальным механизмом срабатывает система автоматического отключения хода стрелы, что исключает человеческий фактор. Автоматика способна адекватно оценить грузоподъемные возможности машины и не допустит ее опрокидывания. В то же время при работе с легким материалом (металлическая стружка, проволока и т.п.) на машинах Sennebogen предусмотрена функция экономического режима. Это еще одна уникальная разработка специалистов Sennebogen. При включении данной функции машина будет работать на 92% своей мощности. Это существенно экономит топливо, но не сказывается на основных рабочих параметрах машины.

Особого внимания заслуживает проблема загрязнения радиаторов (рабочей и охлаждающей жидкостей, а также кондиционера). Специалисты Sennebogen предусмотрели трехпозиционную работу вентилятора охлаждения. Вентилятор может работать в обычном режиме (только на «забор» воздуха извне) и в двух специальных. Их можно включать и

выключать при необходимости. Оба режима направлены на очистку радиатора. Первый — автоматический, где продувка радиатора включается каждый час. Второй — принудительный, при включении которого продувка будет осуществляться в любое удобное время при необходимости. Кроме этого, скорость вращения вентилятора регулируется термостатами. В машине Sennebogen они установлены не только на охлаждающую жидкость двигателя (антифриз), но и на рабочую жидкость (гидравлика).

Еще одна важная рабочая функция — плавающее положение стрелы. Она позволяет не зацеплять грейфером грунт. При включении этой функции, стрела автоматически поднимается вверх. А значит, лишний грунт не смешается с погрузочным материалом, что напрямую влияет на качество металлолома.

Таким образом, мы описали основные особенности техники Sennebogen, которые выделяют ее на фоне аналогов. При более детальном знакомстве с техникой, грамотный специалист оценит все возможности и уникальные характеристики Sennebogen.

# > Корпоративное обучение В КОМПАНИИ



*Руководитель по обучению  
и развитию группы компаний  
«ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ»  
Ли Джой*

Я работаю руководителем по обучению и развитию группы компаний «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» уже два года, а предыдущий опыт включает 7 лет работы в компании JCB в Великобритании.

Меня всегда удивляло искреннее стремление сотрудников компании к

обучению, они всегда с удовольствием участвуют в тренингах, в отличие от своих британских коллег. И если в Великобритании сотрудник, направленный на обучение, считает, что, видимо, он недостаточно хорошо работает, то в России люди используют тренинги как возможность узнать нечто новое.

Я также заметил, что с особым интересом сотрудники участвуют в групповых упражнениях и ролевых играх. Их энтузиазм заразителен. Больше всего мне нравится та свобода и гибкость, которая мне предоставляется в разработке тренинговых программ, возможность посещать филиалы, расположенные по всей России, общение с неординарными людьми.

Я уверен, что обучение приносит огромную пользу не только отдельным сотрудникам, но и всему холдингу в целом.

Полтора года назад мы запустили новый образовательный сайт [www.JVMAcademy.ru](http://www.JVMAcademy.ru). Этот ресурс помогает нам планировать обучающие программы, получать обратную связь от участников, размещать полезную информацию. На данный момент здесь зарегистрировано 410 пользователей,

а компания предлагает выбрать из 75 возможных курсов обучения.

Сейчас в компании проходит аттестация менеджеров по продажам компании «ЛОНМАДИ». Результаты, полученные в ходе проведения, помогут коммерческим и генеральным директорам предприятий понять перспективы развития сотрудников и определить направление обучения на следующие 12 месяцев. В IV квартале 2015 года пройдут аттестации в компании «КВИНТМАДИ» и службах сервиса обеих компаний.

Мы также придаем серьезное значение развитию системы преемственности. Новая программа «Программа лидерства» находится в процессе разработки, и генеральные директора региональных подразделений уже определили две группы менеджеров для обучения на первом модуле, который будет проведен в IV квартале 2015 года. Участники получают представление о стилях руководства, командной работе, эмоциональном интеллекте, методах мотивации, НЛП и коучинговых техниках.

# ➤ Конкурс детского рисунка «Техника глазами наших детей»

*Каждый родитель знает, что его ребенок самый красивый, умный, талантливый. Сотрудники компании поделились работами маленьких гениев, чтобы мы с вами могли лишний раз в этом убедиться!*

В начале августа 2015 года компания «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» объявила конкурс рисунков «Техника глазами наших детей».

Дети сотрудников рисовали технику, предлагаемую компанией, и рисунки

размещались на странице ЗАО «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» в социальной сети Фейсбук.

В конкурсе принимали участие дети разных возрастных категорий. Основными критериями оценки являлись со-

держание рисунка, его соответствие заданной теме и художественное оформление. Отдельный приз присуждается участнику, чей рисунок получил наибольшее количество «лайков» в Фейсбуке.

## Мы благодарим всех участников конкурса!

1. Герасимова Милена, 6 лет
2. Деулина Анна, 6 лет
3. Джордано Карина, 14 лет
4. Ищенко Кристина, 6 лет
5. Каунов Игорь, 9 лет
6. Королев Илья, 11 лет
7. Кутин Борис, 9 лет
8. Кутина Кристина, 12 лет
9. Лежнин Константин, 6 лет
10. Михайловский Артем, 10 лет
11. Павлов Максим, 2 года 10 мес.
12. Павлова Катя, 9 лет
13. Перушкин Максим, 12 лет
14. Перушкин Миша, 10 лет
15. Пузикова Александра, 5 лет
16. Пыжьянова Яна 19 лет
17. Пыжьянов Ваня 15 лет
18. Семина Алина, 9 лет
19. Тусиков Матвей 6 лет
20. Ходаков Иван, 10 лет
21. Ходакова Маша, 3 года
22. Шангареев Илья, 6 лет
23. Шведов Руслан, 6 лет
24. Шведова Алена, 6 лет
25. Шейн Никита, 12 лет

## В сегодняшнем выпуске мы публикуем имена победителей конкурса:



Победители получают ценные призы от группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ».





# Я ♥ JCB



Этому юному почитателю известного британского бренда JCB в сентябре 2015 года исполнилось 2 года. Родители Демьяна обратились в «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» с несколько необычной просьбой: сфотографировать ребенка на фоне экскаватора-погрузчика JCB. Мама Демьяна рассказала, что по просьбе именинника весь день рождения они оформили в стиле JCB: торт, поздравление, стенгазета и даже подарок в виде ручного инструмента с логотипом JCB.

Надеемся, что Демьян сохранит свою приверженность к JCB, и в дальнейшем свяжет свою жизнь с техникой. С днем рождения тебя, Демьян!





> Новости  
JCB Finance



# СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

Максимальная ЭФФЕКТИВНОСТЬ от машин JCB  
Минимальное удорожание от JCB FINANCE

от **3,5 %**  
**В ГОД**

Предложение  
распространяется  
на складские  
мини-погрузчики  
175, 190



Срок действия акции: до 31.12.2015

Условия акции уточняйте у менеджеров ЗАО «ЛОНМАДИ».

Информацию о других специальных предложениях финансирования от производителя можно получить по телефону: (495) 916 90 60

# > Новое подразделение — Отдел по финансированию проектов «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ»

*Директор по финансированию проектов  
Авдеев Сергей  
рассказывает о новом подразделении компании:*



**В** сложившейся экономической ситуации покупка техники с использованием финансовых инструментов пользуется всё большей популярностью. Для поддержания приемлемого уровня оборотных средств и увеличения парка техники компаниям важно использовать все имеющиеся возможности: кредитование, лизинг, трейд-ин.

## Какие финансовые программы могут быть наиболее интересны?

Разработаны оптимальные варианты финансирования для всех клиентов: от физических лиц и ИП до крупнейших компаний в отрасли. Особняком стоит собственная программа финансирования от производителя — JCB Finance, которая закрывает основные потребности клиентов и является флагманской программой JCB.

### Также разработаны дополнительные программы:

1. Финансирование для физических лиц: программа для частных лиц, имеющих опыт работы и собственную технику и желающих расширить парк техники (аванс 30-35%).
2. Лизинг техники JCB с наработкой — достойная техника на доступных условиях (аванс от 15-20% для техники до 2012 года, индивидуальные условия для техники более раннего производства).
3. Лизинг техники для ИП (индивидуальных предпринимателей) с авансом от 15-20%.

4. Лизинг техники для начинающих юридических лиц и компаний, которые меняют сферу деятельности и покупают для этого технику.
5. Лизинг техники без аванса: программа для компаний, имеющих технику в собственности, которую можно использовать в качестве аванса при покупке новой техники.

## Как разобраться во всех предлагаемых вариантах и выбрать наиболее подходящий для вашего случая?

Ответить на этот вопрос призваны сотрудники отдела по финансированию проектов «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ», специалисты, имеющие опыт работы в лизинговых компаниях и банках и знающие специфику компаний строительного сектора.

Мы поможем вам подобрать оптимальный вариант финансирования техники!

Для получения более подробной информации и квалифицированной консультации обращайтесь к нашим специалистам по телефону: +7 (495) 916 60 90 (доб. 1336)

## > Новое назначение в ЗАО «ЛОНМАДИ»



*Директор по экономике  
ЗАО «ЛОНМАДИ»  
Фарафонов Виталий Сергеевич*

**В** августе 2015 года приступил к работе директор по экономике Фарафонов Виталий Сергеевич.

Выпускник Волгоградского государственного университета со специализацией в бухгалтерском учете, аудите и финансах (в процессе написания диссертации) Виталий Сергеевич обладает обширным опытом работы в финансовой сфере: организация финансовых структур, внедрение бюджетного управления в крупных компаниях, антикризисное управление, разработка и реализация финансово-юридических схем работы. За его плечами работа на ключевых позициях в таких крупных компаниях как промышленная группа МАИР, ОАО «Мечел», группа компаний «Техносерв».

**— Что повлияло на Ваше решение работать в ЗАО «ЛОНМАДИ»?**

— Привлекло то, что группа компаний является известным на рынке брендом. Это крупный игрок в сфере продаж специальной техники, в холдинге более 30 филиалов, расположенных по всей стране. В холдинге я могу применить свой опыт, здесь есть возможности для профессионального роста, и, главное, присутствует необходимость определенных изменений.

**— На что направлена Ваша деятельность в настоящее время?**

— Я работаю в компании не так давно и, как в любой компании, здесь есть свои особенности. В данный момент я осуществляю анализ деятельности

компании с предоставлением предложений по внесению изменений. Основной упор, я считаю, необходимо сделать на оперативную деятельность предприятия, особое внимание уделить контролю расходов. В области учета, возможно, необходимо совместить преимущества бухгалтерского учета — точность и минимальную долю погрешности данных — и управленческий подход как первичный. В конечном итоге мы получим большую гибкость управления, так необходимую в кризисное время.

**— Что, по Вашему мнению, поможет компании выстоять в столь непростые времена?**

— Необходимо четко видеть цель. А цель состоит в том, чтобы компания сохранила свои ключевые активы и ценности: квалифицированный персонал, который двигает этот бизнес вперед, заказчиков, без которых бессмысленно существование торгового предприятия, и свои конкурентные преимущества. Я уже сумел убедиться, что оказался в команде профессионалов. Приятно удивило отсутствие подковерной борьбы, реакционности; коллектив дружный. Руководство держит руку на пульсе бизнеса, не все отдано на откуп менеджерам, как зачастую бывает в крупных организациях. Это большой плюс и одновременно гарантия того, что компания переживет любые кризисные времена.



*Комментирует  
исполнительный  
директор  
ЗАО «ЛОНМАДИ»  
Петров Андрей  
Анатольевич:*

**Т**екущая рыночная ситуация диктует необходимость большей, чем раньше, детализации данных о работе бизнес-подразделений для возможности их анализа и повышения эффективности работы.

Это связано не только с текущей экономической ситуацией в стране, но также с ростом компании, нахождением рынка на более зрелых стадиях роста, усиливающейся конкуренцией, увеличивающимся ассортиментом методов и способов продвижения продукта на рынок и, как следствие, необходимостью более эффективно управлять и планировать ресурсы компании.

Выполнение этих задач предполагает гораздо больший объем аналитики, точности данных, сроков их обработки и предоставления результатов, возможно, создание новых или реорганизацию имеющихся структур. В связи с необходимостью решения этих и ряда других вопросов в компании появилась должность «Директор по экономике», задачей которого является выработка и имплементация комплекса мер, направленных на повышение эффективности бизнес-процессов.

# ➤ Горящие предложения по б\у технике



## ➤ Экскаватор гусеничный JCB JS200NLCT2 sn1783377

Год выпуска: 2014  
Наработка: 1178 моточасов  
Комплектация: Стрела 3.0 м  
Ширина башмака: 500 мм  
Состояние: как новая.  
Цена: 5 600 000 руб.\*



## ➤ Экскаватор-погрузчик JCB 4CX-4WS sn2008865

Год выпуска: 2011  
Наработка: 5229 моточасов  
Комплектация:  
— Сцепка на экскаваторной стреле  
— Гидролиния под навесное оборудование  
— Челюстной ковш  
Цена: 3 000 000 руб.\*

\*Цена без НДС.



## ➤ Экскаватор-погрузчик JCB 3CX Super sn2107570

Год выпуска: 2012  
Наработка: 2800 моточасов  
Комплектация:  
— Сцепка на экскаваторной стреле  
— Гидролиния под навесное оборудование  
— Челюстной ковш  
Цена: 3 500 000 руб.\*

### Контакты:

Сиволоб Игорь Валерьевич, тел.: +7 (495) 916 60 90 (доб. 1398), моб: +7 (910) 401 19 15  
Внуков Александр Сергеевич, тел.: +7 (495) 916 60 90 (доб. 1153), моб: +7(916) 370 12 83

Только до 30 октября 2015

# СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРИБРЕТЕНИЯ



Дробильно-сортировочного оборудования POWERSCREEN

- **Щековые дробилки:** Metrotrak, Premiertrak 300, Premiertrak 400, Premiertrak R400, 1180 Premiertrak
- **Конусная дробилка:** 1000 Maxtrak
- **Сортировочные установки:** Warrior 1800, Chieftain 1400, Chieftain 1700, Chieftain 2100X



В наличии на складах в Москве и Санкт-Петербурге

---

По вопросам приобретения обращаться:  
Телефон: +7 (495) 916-60-90 | E-mail: [info@kwintmadi.ru](mailto:info@kwintmadi.ru)



# Читайте в следующем номере Lonmadi Review:

1. Где и как используются канатные экскаваторы Sennebogen?
2. Что делал в Великих Луках региональный менеджер по послепродажной поддержке Powerscreen Дэвид Харпер?
3. Рассказ об одном рабочем дне инженера-механика службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ».
4. Использование техники JCB в тепличном хозяйстве на примере питомника компании «СЕЗОНЫ» в Воронежской области.

## Над номером работали:

Белоглазов С.	Праушкин Ю.
Белокрылова О.	Приходько М.
Горячев А.	Ромашин В.
Джой Л.	Сеченых И.
Донец В.	Согрин Р.
Жилов Ю.	Соколова Л.
Исаченко А.	Сотник А.
Клетчук И.	Спиридонов К.
Климкин А.	Угарова Ю.
Крымов И.	Фарафонов В.
Кучеренко А.	Чугунов Д.
Михайлов Д.	Шведов А.
Петров А.	Шиманова И.
Погосов А.	

**Мы благодарим всех, кто помогал нам в работе над номером.**

Корпоративный журнал ЗАО «ЛОНМАДИ». Выпуск №6, сентябрь 2015 года

Мы ждем ваших комментариев и вопросов по адресу: [marketing@lonmadi.ru](mailto:marketing@lonmadi.ru)

Подписано в печать: 15 августа 2015 г.

Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.