

ПОРТАЛ ОБ ИНСТРУМЕНТЕ И ОБОРУДОВАНИИ



ProfiToolInfo

www.ProfiToolInfo.ru

ТЕМА НОМЕРА:

ФРАНШИЗЫ РЫНКА ИНСТРУМЕНТА.

ВЫПУСК №6

Осень-зима 2014

**НОВОСТИ КОМПАНИЙ, НОВИНКИ
2014 ГОДА – стр. 3**

**КАК КОНКУРИРОВАТЬ С
ГИПЕРМАРКЕТАМИ? – стр. 9**

**ФРАНШИЗЫ РЫНКА
ИНСТРУМЕНТОВ – стр. 12**

**ИНТЕРВЬЮ С А. ПОЗДНЕЕВЫМ,
«220 ВОЛЬТ» – стр. 18**

**КАК РАБОТАТЬ С КИТАЙСКИМИ
ПОСТАВЩИКАМИ? – стр. 22**

**ИНТЕРВЬЮ С ПРОФЕССИОНАЛОМ РЫНКА.
ЖИРНОВА Н. – стр. 30**

**РЫНОК РУЧНОГО ИНСТРУМЕНТА
В РОССИИ – стр. 34.**

**ГЛАВНЫЕ ВЫСТАВКИ
2013-2014 ГОДА – стр. 48**

Новейшая разработка - **БЕСЩЕТОЧНЫЙ МОТОР**

Бесщеточный мотор

- ⌘ Не требует замены щеток.
- ⌘ Отсутствие потерь энергии (по сравнению с щеточным мотором) позволило увеличить крутящий момент, при этом снизить потребляемый ток и уменьшить нагрев корпуса инструмента.

Большая производительность

- ⌘ Продолжительность работы на одном заряде батареи бесщеточного мотора в 1,4 раза больше, чем у аналогичных моделей с щеточным мотором.
- ⌘ Использование электронного управления позволило значительно увеличить срок службы батареи и ее производительность.



BL MOTOR



Что самое важное для покупателя при выборе товара в точке продаж?

Все маркетологи мира бьются над самой главной задачей современности... как сфокусировать внимание покупателя на информации важной и интересной для него, но так чтобы это было выгодно компании или бренду. Предположим, ваш покупатель уже в точке продаж или в интернет – магазине. Половина работы сделана, покупатель заинтересован в покупке, он уже в месте продаж, осталось сделать вторую половину работы.

На нашем сайте мы провели опрос среди посетителей сайта. Вопрос был задан таким образом.

Какие факторы являются главными при выборе товара?

Вот такие мы получили результаты.

собственный опыт	24%
совет продавца	17%
характеристики товара	13%
известность марки	8%
страна производства	8%
гарантия, сервис	7%
наличие в точке продаж	7%
качество товара	7%
цена	7%
место покупки, доступность	2%
реклама и информация о товаре	1%

Выводы можно сделать однозначные. Покупатель доверяет, прежде всего себе, свои знаниям, умениям, опыту. Если он один раз что-то купил и ему понравилось, стоит повторить успех. Тем не менее, не все люди профессионалы во всем. Совет продавца, консультация, подбор решения проблемы покупателя стоит на втором месте по значимости. Характеристики товара и страна производства, гарантийные и сервисные обязательства неразрывно связаны между собой, и покупатель обращает на это значительное внимание. Наличие в точки продаж очень важный аргумент. Это говорит о том, что есть потребность в чем-то конкретном и специальном, но его нет в наличии. Следует обратить внимание на вариант работы под заказ. Качество товара – характеристика, которая скорее упоминается как само собой разумеющийся факт. Ведь каждый вкладывает в понимание качества свои параметры, тем не менее, не качественный, одноразовый товар, сразу отразится на первом пункте – собственном опыте, и повторной покупки не будет. Цена, как мы видим не самый значимый фактор для профессионалов. Место покупки – стоит обратить внимание на организацию продаж, удобство выкладки, информационную составляющую. Вот реклама на последнем месте, законно. Никто ее не любит, но на всех она срывается. Простые данные в этой табличке о многом говорят, являются руководством к действию.

Содержание выпуска.....	стр. 1
Результаты опроса посетителей сайта Профитулинфо.....	стр. 1
Кого поздравить в 2014 году. Юбилеи компаний и брендов.....	стр. 2
Новости компаний, брендов, новинки ассортимента.....	стр. 3
Как конкурировать с гипермаркетами. Один из способов – франшиза.....	стр. 9
Представляем бизнес. Франшизы на рынке оборудования и инструмента в России.	
Франшизы «Молоток», «Энтузиаст».....	стр. 12
Франшизы «Саморезик», «Энкор».....	стр. 13
Франшизы «Крепмаркет», «ТМК».....	стр. 14
Франшиза «Метрика».....	стр. 15
Франшиза «Все инструменты.ру».....	стр. 16
Франшиза «220 Вольт».....	стр. 17
Интервью с директором по развитию франчайзинговой сети «220 Вольт» Андреем Позднеевым.....	стр. 18
18 правил работы с китайскими компаниями и заводами.....	стр. 22
Календарь 2014 год от ТМ Атака. Расходник и оснастка – важная мелочь.....	стр. 24
Интервью с профессионалом рынка инструмента. Жирнова Наталья. Компания Оптимист.....	стр. 30
Рынок ручного инструмента в России и в Мире. Кто первый?.....	стр. 34
Новинки 2013 года ручного инструмента ТМ Арсенал. Новые наборы.....	стр. 38
Рекомендовано для профессионалов. Бренды ручного инструмента в России.....	стр. 40
Новинки Bosch. Самая мощная УШМ в своем сегменте.....	стр. 44
Главные выставки 2013–2014 года. Рекомендовано для профессионалов.....	стр. 48

Поздравляем со знаменательными датами в 2014 году от сообщества ПРОФИ и портала ProfiToolInfo



250 ЛЕТ



180 ЛЕТ



150 ЛЕТ



135 ЛЕТ



130 ЛЕТ



125 ЛЕТ



120 ЛЕТ



110 ЛЕТ



115 ЛЕТ



105 ЛЕТ



105 ЛЕТ



105 ЛЕТ



95 ЛЕТ



95 ЛЕТ



90 ЛЕТ



90 ЛЕТ



90 ЛЕТ



90 ЛЕТ



85 ЛЕТ



85 ЛЕТ



85 ЛЕТ



75 ЛЕТ



65 ЛЕТ



65 ЛЕТ



60 ЛЕТ



55 ЛЕТ



50 ЛЕТ



50 ЛЕТ



45 ЛЕТ



40 ЛЕТ



40 ЛЕТ



40 ЛЕТ



40 ЛЕТ



40 ЛЕТ



35 ЛЕТ



35 ЛЕТ



35 ЛЕТ



35 ЛЕТ



30 ЛЕТ



30 ЛЕТ



25 ЛЕТ



25 ЛЕТ



20 ЛЕТ



15 ЛЕТ



10 ЛЕТ

Желаем дальнейшего успешного развития бизнеса!

Ударные сверла Trijet SDS-plus и SDS-max завоевали red dot design award 2013



Выдающийся продукт с выдающимися характеристиками, ранее отмеченный iF award, в этот раз стал обладателем награды мирового уровня.

Удачная конструкция в сочетании с убедительными практическими результатами делают ударное сверло Trijet уникальным средством решения проблем для любого мастера. Благодаря трем изогнутым твердосплавным режущим кромкам Trijet имеет превосходные рабочие характеристики. Ему нет равных по долговечности при использовании для сверления бетона и по стабильности работы при попадании в арматуру.



Как и iF award, red dot award является наградой выдающегося мирового значения, отмечаемые ею электронные устройства, автомобили, изделия из фарфора и др. представляют собой подлинные шедевры. В числе ее обладателей регулярно оказываются многие известные бренды: Apple, Samsung, Sony, Siemens, Philips, BMW. «red dot», символ этого конкурса дизайнера продуктов, история которого началась в 1955 г., является признанным во всем мире знаком качества. В состав жюри входят известные специалисты из разных стран, компетентность которых гарантирует высокий уровень качества изделий и значимость сертификата red dot.

Профессионалы делают ставку на победителей: пусть вашим помощником станет компания Heller, новатор и профессионал в деле создания строительно-сверильной техники.

www.hellertools.com

«Нанотек» представит новую упаковку для масел.

НАНОТЕХНОЛОГИИ – НАНОТЕК Компания «Нанотек» приступила к фасовке масел для двухтактных двигателей воздушного охлаждения в новый вид тары – пластиковая канистра 1 литр с дозатором. Специальный дозатор позволяет правильно составить топливную смесь «масло + бензин». Для большинства двухтактных двигателей воздушного охлаждения, топливная смесь должна содержать 2% моторного масла. Данная упаковка поставляется на производство европейским партнером.

«Интерскол» представляет линейку деревообрабатывающих станков Felisatti Wood



Появившаяся на российском рынке сравнительно недавно, но уже успевшая стать популярной и узнаваемой марка электроинструмента Felisatti представит на выставке МИТЕХ–2013 новое направление оборудования для деревообработки Felisatti Wood.

Линейка функционального и высокоточного оборудования, не уступающего изделиям ведущих мировых брендов, создавалась при участии признанных специалистов в области деревообработки и способна полностью изменить сложившуюся в России ситуацию в сфере оборудования для профессиональных столяров. Самое главное, что производитель обещает сделать эти станки доступными по цене для широкого круга профессионалов.



Товарная линейка Felisatti включает серии стационарного и переносного деревообрабатывающего оборудования Felisatti Wood, в том числе: круглопильный станок (workstation), сочетающий в себе циркулярную пилу, каретку для торцовочных операций и пиления под углом, а также фрезерный стол с универсальным упором; ленточную пилу мощностью 2200 Вт с высотой пропила 335 мм и керамическими направляющими; профессиональные фрезерные столы (переносные и стационарные) для выполнения любых фрезерных операций с использованием ручных фрезеров; круглопильный станок для работы с листовыми материалами больших размеров; стационарный фрезерный станок для работы насадными фрезами и изготовления погонажных изделий.

www.felisatti.pro



Удобный дозатор позволяет быстро и правильно приготовить топливную смесь масло/бензин. Новая упаковка применяется при фасовке масла «Нанотек 2Т Стандарт» и «Нанотек 2Т Премиум» для бензопил, триммеров, электрогенераторов и другой садовой техники.

www.nanotek.ru

Совершенные аккумуляторы от Metabo.



Надежно, уверенно, эффективно: будучи профессиональным пользователем электроинструментов, Вы предъявляете к ним высочайшие требования. Metabo понимает это и предлагает для каждого аккумуляторного электроинструмента свою новую технологию Ultra-M. Это инновационное решение обеспечивает превосходное сочетание всех технических компонентов и постоянное эффективное взаимодействие инструмента с аккумуляторным блоком.



Для Вас это означает максимум надежности и производительности. А еще – максимум уверенности: ведь на любой аккумуляторный блок мы предоставляем неограниченную 3-летнюю гарантию. При этом мы являемся первым в мире производителем электроинструментов, предлагающим аккумуляторные блоки емкостью 4,0 Ач. Серьезное преимущество: от одного заряда Вы можете теперь работать на целых 33 % дольше. Убедитесь в этом сами!

ТЕХНОЛОГИЯ ULTRA-M

УЛЬТРАдолго, УЛЬТРАнадежно, УЛЬТРАкомпактно: Технология Ultra-M позволяет профессионалам в полной мере использовать колоссальные преимущества нового поколения аккумуляторов Metabo: Интеллектуальная система управления аккумулятором, запатентованная технология заряда „AIR COOLED“, Система контроля отдельных аккумуляторных элементов (ESCP), Микропроцессорное управление зарядом и разрядом. Эти преимущества в сочетании с долговечными электродвигателями и редукторами инструментов Metabo гарантируют Вам оптимальное выполнение любых повседневных работ.

НАСТОЯЩАЯ 3-ЛЕТНЯЯ ГАРАНТИЯ

Metabo – единственный производитель электроинструментов, предоставляющий 3-летнюю гарантию на свои аккумуляторные блоки, выполненные по технологии Ultra-M – без ограничений на число циклов заряда-разряда!

4,0 АЧ: РАБОТАЙТЕ НА 33 % ДОЛЬШЕ

Используя аккумуляторный блок емкостью 4,0 Ач, Вы сможете выполнять от одного заряда на 33 % больший объем работ – сверильных, монтажных, шлифовальных, отрезных и т. д.

www.metabo.ru

Углошлифовальные машины Интерскол – первый ассортимент нового завода в России.

ИНТЕРСКОЛ На новом заводе компании «ИНТЕРСКОЛ» в Особой экономической зоне «Алабуга» состоялся выпуск первой партии продукции – угловых шлифовальных машин УШМ-230/2100М.

Первая сборка состоялась в рамках тестирования новой сборочной линии по производству больших угловых шлифовальных машин и стала одним из этапов подготовки полномасштабного ввода нового предприятия в эксплуатацию. Так же состоялась апробация самой передовой системы управления производством, базирующейся на принципах Toyota Production System (TPS).



Тестовый запуск линии прошел успешно. В результате выпущена первая сотня больших УШМ, качество изготовления которых полностью соответствует высокому уровню, принятому лидером российского рынка электроинструмента компанией «ИНТЕРСКОЛ». После вывода на расчетную мощность завод в ОЭЗ «Алабуга» станет крупнейшей производственной площадкой ЗАО «Интерскол» в России. Здесь будет выпускаться свыше 1,5 млн изделий в год, что позволит покрыть до 10% от объема российского рынка электроинструмента.

Оснащение завода полностью завершится в I квартале 2014 года, когда будут запущены суперсовременные автоматизированные линии по производству электродвигателей и немецкие высокопроизводительные обрабатывающие центры, используемые на заводах ведущих мировых машиностроительных компаний, таких как Mercedes-Benz и BMW.

Первые УШМ поступят в продажу уже в сентябре, также в 2013 году планируется запустить производство дрелей и перфораторов. В 2014 году к ассортименту выпускаемой в Алабуге продукции добавятся предусмотренные производственной программой дисковые пилы и аккумуляторный инструмент.

www.interskol.ru

LBOXX – продуманная система транспортировки и хранения от Bosch.

BOSCH Разработано для жизни. Новое поколение кейсов для инструмента от BOSCH. Исключительно простая компоновка кейсов L-BOXX обеспечивает удобную транспортировку электроинструментов, отлично подходит даже без переходников к проверенной модульной системе оборудования кузова автомобиля от Sortimo. Широкий ассортимент принадлежностей для конкретного электроинструмента, возможность конфигурирования принадлежностей и расходных материалов.

Гибкость хранения обеспечивают четыре типоразмера L-BOXX, широкий ассортимент специальных вкладышей, благодаря чему удастся обеспечить практически любую конфигурацию хранения инструментов в кейсе.

Щелк и готово. Исключительно простая компоновка различных кейсов L-BOXX. Удобная транспортировка сразу нескольких кейсов.

Исключительная прочность. Вместимость одного кейса до 25 кг, несущая способность крышки до 100 кг.

Удобную транспортировку обеспечивают эргономические ручки и боковые накладки – рукоятки, возможна транспортировка соединенных кейсов до L-BOXX до 40 кг.

www.bosch-l-boxx.com/ru/

В полку ручного инструмента ТМ Арсенал пополнились уникальными наборами.

АРСЕНАЛ HAND TOOLS ТМ «Арсенал» рада представить своим партнерам и потребителям уникальные новинки 2013–2014 года. Ассортимент пополнился пятью новыми наборами, не имеющими аналогов на рынке.



Первый из них, **Набор инструмента Арсенал 109 предметов** – общефункциональный. Разработан специально для Российских автомобилей. Потребителю предлагается широкий выбор шестигранных головок, дополненный необходимыми удлиненными и головками торкс.

Новая разработка ТМ Сорокин. Профессиональная серия BREAK.

СОРОКИН Модульные наборы профессиональной серии «Break» – новейшая разработка инженеров и дизайнеров ТД СОРОКИН не имеющая аналогов на российском рынке. В ходе разработки комплектаций наборов учитывались индивидуальные потребности специалистов: механиков, мотористов, электриков и т.д. Инструмент изготовлен из хромованадиевой стали с защитным покрытием и финишной обработкой матовый хром.



Одно из главных преимуществ модульных наборов «Break» – использование их в качестве ложементов для инструментальных шкафов серий Standart и Great.

Помимо вышеперечисленных моделей инструментальных шкафов, наборы могут использоваться с инструментальной тележкой 9.5, а также со всеми моделями верстаков и столов.

Составив необходимую конфигурацию из любой нижней и верхней части, Вы получаете полноценный мобильный кейс с инструментом.

www.sorokin.ru

Второй, **Набор Арсенал 125 предметов** – общефункциональный «Механик». Данный набор является универсальным инструментом для переборки всех узлов автомобиля. Широкий выбор двенадцатигранных головок дополнен головками торкс и удлиненными. Третий, **Набор инструмента Арсенал 133 предмета** разработан специально для ремонта и обслуживания американских автомобилей. Потребителю предложен широкий выбор универсальных двенадцатигранных головок, позволяющий работать с дюймовыми типоразмерами крепежа. Четвертый, **Набор инструмента Арсенал 144 предмета** – со специализацией на арматурных работах. Набор выпущен в обновленном кейсе с толстыми алюминиевыми вставками по углам, что продлит срок службы и придает дополнительную жесткость кейсу. Пятый, **Набор инструмента Арсенала 148 предметов** – со специализацией на замене масла. Потребителю предложен широкий выбор шестигранных головок, трещотки на 1/2 и 1/4, большой ассортимент удлинителей и шарниров. Все наборы доступны для заказов.

www.arsenaltools.ru

Новое поколение Husqvarna заботится об экологии и здоровье пользователей.

Husqvarna Благоприятный экологический фон – главная ценность сельской жизни. Но не все владельцы домов с приусадебными территориями принимают в расчет то, что садовые инструменты также могут стать серьезным источником загрязнения. Столкнувшись с этой проблемой, специалисты компании Husqvarna разработали ряд инновационных технологий, значительно снижающих или полностью устраняющих вредные последствия использования техники.

Наиболее производительными среди типов двигателей по праву считаются бензиновые. И зачастую садоводы отдают предпочтение именно им. В то же время, бензиновый двигатель представляет собой мощный источник выхлопных газов, выделяющихся в результате процесса горения. Испаряясь при работе, они наносят серьезный вред окружающей среде и здоровью пользователя.

Это обстоятельство побудило инженеров Husqvarna задуматься над разработкой более экологичного бензинового двигателя. Результатом стало создание запатентованной технологии X-Torq®. Благодаря простому, но эффективному решению уровень выхлопа в подобных двигателях снижен на 70%. Достигается это за счет того, что ядовитые продукты неполного сгорания вытесняются в глушитель не новой порцией топливной смеси, а чистым атмосферным воздухом. Данные порции воздуха способствуют дожиганию продуктов сгорания и создают «пробку» между тем, что должно будет выйти в виде выхлопа, и свежей порцией топливной смеси. Таким образом, выхлоп перестает быть опасным для природы и человека.

www.husqvarna.com/ru



Новая многофункциональная шлифовальная машина от SKIL. 3 шлифовальные машины – в одном удобном инструменте

SKIL Новинка от ТМ SKIL – новая многофункциональная шлифовальная машина Fox 3-в-1 от Skil. В одном удобном, легком инструменте она объединяет вибро-, дельта- и эксцентриковую шлифовальные машины!

Во-первых, это виброшлифовальная машина для быстрого удаления материала. Разверните подошву – и она превращается в дельта-шлифовальную машину для обработки углов и других труднодоступных мест. А благодаря круглой подошве она может работать в режиме эксцентриковой шлифовальной машины, предназначенной для работы с искривленными поверхностями и кромками.

2 скорости обеспечивают полный контроль. Универсальная шлифовальная машина Fox 3-в-1 обеспечивает вам полный контроль над процессом работы благодаря двум скоростям – высокой для быстрого удаления материала и низкой для тщательного контроля. С целью предотвращения царапин в эксцентриковой шлифовальной машине имеется функция торможения для быстрой остановки после выключения, а также функция медленного, контролируемого запуска при включении.

Готовность к использованию и брезентовая сумка. Рукоятка эргономичной формы с мягким покрытием гарантирует удобство во время работы. Кроме того, имеется пылесборный мешок и разъем для подключения пылесоса, обеспечивающие чистоту на рабочем месте. Универсальная шлифовальная машина Fox 3-в-1 поставляется в удобной, прочной брезентовой сумке вместе с различными принадлежностями.

www.skileurope.com/ru



Автоматическая установка Wilo-EMHIL для водоснабжения и повышения давления

wilo Компания Wilo представила новую серию насосных установок для водоснабжения коттеджей. Wilo-EMHIL – это компактная установка со встроенной электронной системой автоматического плавного регулирования производительности насоса.



Благодаря новому прибору управления установка способна в автоматическом режиме поддерживать постоянное давление в системе водоснабжения частного дома. Насосная установка Wilo-EMHIL

способна быстро подстраиваться под нагрузку системы без каких-либо сторонних датчиков или реле. Плавный автоматический режим работы обеспечивает отсутствие скачков давления в системе водоснабжения, снижает уровень шума, а также позволяет экономить электроэнергию, потребляемую насосом. Сам прибор управления обладает всеми необходимыми современными функциями защиты насоса: от перегрева мотора, недопустимого электрического тока, пониженного напряжения или перенапряжения, сухого хода, а также замерзания гидравлики при низких температурах. Отображение и настройка всех функций осуществляется при помощи большого и удобного дисплея.

В установке используется насос повышенной надёжности с гидравликой из нержавеющей стали и опорным корпусом со специальным антикоррозионным катафорезным покрытием. В зависимости от модели насоса, установка Wilo-EMHIL способна обеспечить потребителя максимальной производительностью до 8 м³/ч, а максимальный создаваемый напор установки составляет 55м, чего вполне достаточно для комфортного водоснабжения коттеджей любой этажности.

www.wilo.ru

Новая линейка легких перфораторов HITACHI.

HITACHI Японский производитель выпустил серию легких перфораторов классов 24мм, 26мм и 28мм: DH24PH, DH24PG, DH26PB, DH26PC, DH28PCY и DH28PBV. При этом предыдущая линейка, включающая популярную модель DH24PC3, уходит со сцены. Такая рокировка в ассортименте не случайна, и основной причиной послужили как раз требования российских и точно-европейских пользователей.



Японские инженеры выпустили абсолютную новую линейку легких перфораторов, которая включает в себя три трехрежимные модели и три двухрежимные. Основным отличием этой линейки стало серьезное увеличение рабочего ресурса. За счет конструктивных изменений, таких как система «воздушного канала» в ударном механизме, новая конструкция шестерни и улучшенный механизм контроля внутреннего давления, долговечность новых перфораторов Hitachi увеличилась вдвое по сравнению, например, с предыдущей моделью DH24PC3. За счет оптимизации ударного режима и увеличения мощности мотора, в моделях класса 26 и 28мм удалось достичь увеличения скорости сверления до 30%. И вдобавок ко всему, модели DH28PCY и DH28PBV оснащены антивибрационной системой UVP, которая в них организована по тому же принципу, что и в тяжелый перфоратор. Все эти изменения привели не только к увеличению производительности и ресурса самих машин, но также и к более комфортным и безопасным условиям работы оператора. Так новыми перфораторами Hitachi можно суммарно работать в день до 90 минут, не опасаясь накопления воздействия вибрации до критического уровня

www.hitachi-pt.ru

Цепная пила нового поколения пила Festool Univers SSU 200.

FESTOOL Цепные пилы Festool объединяют в себе все преимущества переносных дисковых пил в сочетании с направляющими и глубину реза цепной пилой. Благодаря малому весу цепные пилы наиболее предпочтительны для выполнения работ на строительном участке с частыми переносками с одного объекта на другой.

Новинка от ТМ Elitech. Погружная пила 3 в 1.



ТМ ELITECH представляет погружную пилу, модель ПД 1255 П 14. Применяется как погружная, циркулярная и настольная пила с направляющей.



Предназначена для продольного и поперечного распила деревянных заготовок и раскроя листовых материалов (ДСП, фанера и др.). При наличии сопутствующей оснастки (пильные диски) может применяться для реза металлов, полимеров и многослойных материалов. С ее помощью можно вырезать пазы, желоба, щели на вертикальных, горизонтальных и наклонных поверхностях. Без каких либо проблем врезать в столешницу мойку или варочную плиту, произвести ремонт пола с частичным удалением прогнувшихся элементов, что в свою очередь проблематично осуществить при помощи стандартной циркулярной пилы.

Кроме того, торговая марка ELITECH представляет большой выбор техники и оборудования, бензиновые генераторы и бензиновые сварочные генераторы, мотопомпы, садовую технику, культиваторы, электро и бензогазонокосилки, электро и бензопилы, мойки высокого давления, большой модельный ряд компрессоров, сварочные аппараты и сварочные инверторы различных типов и модификаций, однофазные и трехфазные стабилизаторы напряжения.

www.elitech-tools.ru/



Профессионалы знают, что любые неточности на прочных изоляционных материалах порезанных на заготовки приходится подправлять с помощью цепной пилы, в то время как новые цепные пилы Festool в сочетании с шинами-направляющими выполняют рез с безукоризненной точностью сразу. То же самое относится к торцеванию, соединению в ус, и особенно к сложным пропилам под углом. В сочетании с классической шиной-направляющей Festool гарантирует безупречно точные пропилы без сколов и широкий диапазон применений. Угол наклона можно настроить на 60° для выполнения косых пропилов. Косые пропилы легко выполняются с точностью до миллиметра благодаря шине-направляющей и угловому упору. Цепь меняется и натягивается без использования вспомогательного

Новая линейка сварочных инверторов ТМ ProfHelper.



Торговая марка сварочного оборудования, аксессуаров ProfHelper выводит сразу три новые линейки сварочных аппаратов.



Не секрет, что китайские производители сварочной техники часто грешат заменой комплектующих, а качество самого аппарата, прежде всего, зависит от этих факторов. Во всей новой линейке учтены эти факторы, новые заводы – производители и система входного контроля комплектующих и контроль на выходе каждого аппарата ликвидируют возможность проблем по качеству.

Кроме того, отличительными особенностями новых аппаратов являются то, что все модели имеют реальные, а не завышенные или лабораторные характеристики эксплуатации, рабочий цикл ПВ – 60% (100%), диапазон устойчивой работы при пониженном и повышенном напряжении – 150 В–260 В, используются только транзисторы IGBT американские Fairchild, используется современный нейлоновый пластик, представлен уникальный дизайн для российского рынка. Все это позволяет обеспечить новые потребности потребителя – гарантированное качество, специальные характеристики и не высокую цену.


www.profhelper.ru

инструмента. Прорезиненная рукоятка обеспечивает безопасную работу без соскальзывания и способствует более точному ведению инструмента. Безупречный дизайн конструкции обеспечивает легкость и комфорт рабочего процесса и делает этот инструмент незаменимым для работ требующих высокой мобильности, например при реновации старых деревянных домов, нарезке изоляционных материалов и древесины на строительном участке.

Универсальная Univers SSU 200 EB благодаря глубине пропила 200 мм, Univers идеальна для работы с такими материалами как древесина твердых и мягких пород, ДСП, пластиковые изоляционные материалы и полистирен. Весом всего 6.5 кг. она, в среднем, на 30% легче чем любая дисковая пила с аналогичной глубиной пропила.

www.festool.ru

Обновленная версия насоса GRUNDFOS ALPHA2.


 Новый улучшенный циркуляционный насос ALPHA2 обеспечивает непревзойдённое энергосбережение на основе технологий компании Grundfos и является прекрасным выбором для систем отопления, кондиционирования воздуха и охлаждения с температурой перекачиваемой среды от +2°C.

 Используя новую модель ALPHA2, можно не беспокоиться о сложных настройках насоса. Достаточно установить насос и оставить заводские настройки с применением режима AUTOADAPT. Обновленный ALPHA2 автоматически анализирует систему отопления, найдет оптимальную рабочую точку и по мере изменения потребностей системы продолжит настраивать свою работу.

Компания GRUNDFOS внесла несколько существенные изменения в конструкцию, сделав насос более износостойким, что позволяет вам использовать новый ALPHA2 в системах охлаждения с температурой перекачиваемой среды от +2 °С. Это означает, что насос ALPHA2 будет удовлетворять потребности не только систем отопления, но также подходит для применения в подавляющем большинстве систем кондиционирования воздуха и охлаждения (для 90% систем). Новый насос ALPHA2 с корпусом из нержавеющей стали также может использоваться в системах рециркуляции горячего водоснабжения.

www.ru.grundfos.com

На рынок выходит специальная серия профессиональной техники Kärcher под общим названием Sochi, приуроченная к Олимпийским играм 2014 года.

 В 2012 году компания «Керхер» стала поставщиком зимних Олимпийских игр 2014 года в Сочи в катего-

Сварочные аппараты Kemppi – новая линейка Kemppi EVO.

 Компактный портативный аппарат MinarcMig Evo отличается невероятной мощностью сварки MIG/MAG. Выберите модель с силой сварочного тока 170 А или 200 А при рабочем цикле 35% от однофазного источника питания на 16 А. MinarcMig Evo обеспечивает отличные результаты сварки, независимо от места ее проведения. MinarcMig Evo 200 имеет автоматический и ручной режимы настройки. Это позволяет добиться точности зажигания и высокого качества сварки, управление которой осуществляется системой адаптивного регулирования дуги Kemppi.

 MinarcMig Evo 170 имеет только ручной режим настройки с возможностью управления напряжением и скоростью подачи проволоки. Каждая модель оснащена большим графический интерфейс для легкого выполнения настройки, а используя модель MinarcMig Evo 200 достаточно просто задать толщину листа, и можно приступать к сварке. Широкий выбор материалов сварочной проволоки (черные металлы, нержавеющая сталь, алюминий и CuSi-проволока для напайки) удовлетворяет самые различные области промышленного использования. Технология PFC источника питания обеспечивает значительную экономию энергии при коэффициенте мощности 0,99. Аппарат MinarcMig Evo также можно эффективно использовать с удлиненными силовыми кабелями длиной более 100 метров, что делает его оптимальным сварочным решением для монтажных работ.

www.kemppi.com

рии «Клининговое обслуживание мероприятий». Во время Игр на территории Олимпийского парка и Горного кластера будут задействованы более 400 единиц уборочной техники Kärcher: поломойные и подметальные машины, пылесосы, коммунальная техника и многое другое. Уже сейчас подготовка к Олимпиаде идет полным ходом: открыты представительство в Сочи и региональный склад в Краснодаре, ведется активная работа в подразделениях логистики, сервиса и обучения.

**ПОСТАВЩИК ИГР
СОЧИ 2014**

Теперь же ощутить свою причастность к главному спортивно-му празднику 2014 года смогут и клиенты «Керхер», для которых разработана специ-

Собственный климат в холодное время года от TM ELITECH

 Elitech к сезону 2013 предлагает расширенную и усовершенствованную линейку профессиональных мобильных нагревателей воздуха, в которую вошли электрические, газовые и дизельные пушки, а также инфракрасные обогреватели.

 В отличие от бытовых тепловентиляторов, оборудование Elitech способно работать продолжительное время и адаптировано к российским условиям эксплуатации. Нагреватели запускаются и работают при экстремальных температурах воздуха до -40°C.

Нагреватели Elitech обеспечивают быстрый прогрев воздуха благодаря своей высокой мощности, они нашли широкое применение на производственных предприятиях, в строительстве, торговых площадках, в офисах и в быту. Их можно использовать как основной источник нагрева воздуха или как вспомогательное климатическое оборудование.

Стоит также обратить внимание на системы контроля и защиты, установленные на оборудовании Elitech, которые обеспечивают бесперебойную и качественную работу в автоматическом режиме.

Простота использования и компактность обеспечат дополнительный комфорт при эксплуатации. От вас требуется только определиться, для какого помещения требуется то или иное оборудование.

www.elitech-tools.ru

альная лимитированная серия профессиональной техники. Все модели, отмеченные логотипом «Поставщик Игр Сочи 2014», обладают «спортивным характером». Их отличают универсальность, мощность, быстрдействие и способность работать в режиме высоких нагрузок. Кроме того, все аппараты этой серии укомплектованы дополнительным набором аксессуаров или расходных материалов, которые помогут пользователям добиться безупречного результата уборки. Еще одним приятным сюрпризом станет специальное ценовое предложение на весь модельный ряд линейки Sochi. Оборудование можно приобрести во всех центрах продаж.

www.kärcher.ru

Легкий, универсальный и оптимизированный для работы коронками перфоратор HILTI.

HILTI Компания Hilti представляет новинку – специализированный комбинированный перфоратор **TE 60-ATC AVR**. Новый перфораторы наиболее успешно применяется для бурения ударно – буровыми коронками диаметром до 100 мм в бетоне и кирпиче, для бурения сквозных отверстий диаметром до 40 мм, для работ по долблению средней тяжести.



Отличительными преимуществами является то, что во время работ практически отсутствует пыль благодаря новой системе DRS-BK, достигается наибольшая производительность при работе с буровыми коронками. Активно работают система ATC (активного контроля крутящего момента) для максимально безопасной работы, система AVR (активное снижение вибрации) для максимальной продолжительности безопасной работы. Специализированный комбинированный перфоратор **HILTI TE 60-ATC AVR** – надёжный инструмент для длительной эксплуатации в суровых условиях строительной площадки. Его центр тяжести располагается около рукоятки для лучшего баланса и удобства в работе.

Технические характеристики: Мощность 1300 Вт, Энергия удара: 7.3 Дж, Вес: 7.5 кг

www.hilti.ru

Bosch Toolbox App – Цифровые приложения для профессионалов



Только для профессионалов! Bosch Toolbox – это пакет инновационных цифровых приложений для профессионального применения. Абсолютно бесплатно и без всякой рекламы!



Обмерная камера – с этим приложением можно без труда сделать фото прямо на строительной площадке, указать прямо на фото измеренные линейные и угловые размеры, внести важные замечания в примечания и сразу отправить изображение по электронной почте.

Калькулятор пересчета единиц измерения. Свыше 50 релевантных для профессионала единиц измерения длины, веса, объема и др.

Строительная документация. С помощью этого приложения можно легко и быстро протоколировать данные объектов прямо на строительной площадке.

Поиск дилеров и сервисные центры, карманный фонарик и даже тематические игры. Все это в новом революционном электронном приложении от компании BOSCH.

www.bosch-professional.com

Важные мелочи ТМ Атака дополнились линейкой буров нового поколения и не только.



В 2013 году ТМ Атака предложила рынку «Важные мелочи», которые получили позитивный отклик на рынке расходника. В группе пыльные диски изменен дизайн упаковки, а также в комплекте продается маркер для разметки реза.



Улучшена индивидуальная упаковка патронов, которая сохраняет функциональность и

товарный вид продукции вплоть до корзины потребителя. Обновилась линейка буров: была разработана серия СИНГЛ для длительного бытового использования и серия КРОСС для профессионального применения. Сверла по металлу теперь представлены в удобных пластиковых боксах, что делает выкладку наиболее оптимальной.

ТМ Атака видит свою дальнейшую деятельность в планомерном и поступательном развитии товарных категорий, а также, деловых отношений со своими коммерческими партнерами и конечными потребителями.

www.ataka.ru

Новая линейка алмазных режущих дисков Hawera: надежность и прочность



Оптимальная скорость в сочетании с длительным сроком службы и отличным качеством резки. Новое поколение алмазных режущих дисков Hawera предоставляет Вам эти преимущества благодаря применению трех эффективных усовершенствований конструкции алмазного режущего сегмента:

Алмазная технология: Основа качества



Ключевым моментом, обеспечивающим высокую скорость и длительный срок службы, является верно подобранное сочетание мелких и крупных алмазов режущего сегмента. Кроме того, алмазные режущие кромки способны постоянно самозатачиваться, благодаря использованию оптимального сочетания алмазов

Быстрорежущие сегменты: больший срок службы



В результате увеличения размера алмазных режущих сегментов, и, следовательно, их долговечности, возрастает срок службы алмазного диска.

Быстрорежущие сегменты с прорезами. до 40 % быстрее



Прорезы в режущем сегменте обеспечивают высокую рабочую скорость и турбо эффект: они снижают боковое сопротивление и способствуют лучшему удалению пыли.

Различия между двумя стандартами производительности: Super и Standard

Super: Алмазные режущие диски высшего класса, удовлетворяющие самым высоким требованиям. Быстрорежущие сегменты с прорезами и лазерными сварными соединениями.

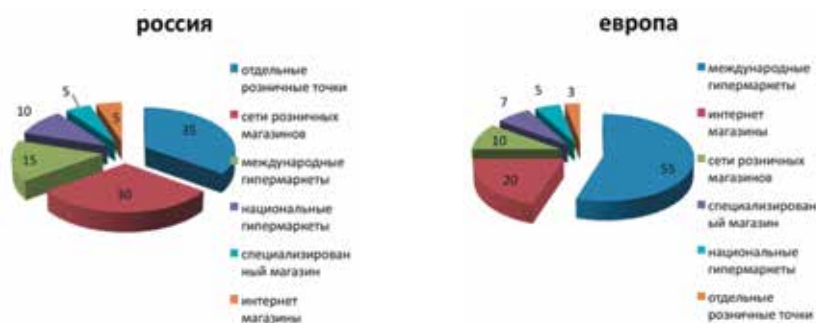
Standard: Алмазные режущие диски, обладающие хорошей производительностью по привлекательной цене. Их алмазные сегменты изготовлены по технологии спекания.

www.hawera.com/ru

Гипермаркеты не страшны... или как конкурировать обычному магазину по продаже оборудования и инструментов с гипермаркетами.

Форматы продаж в России.

В настоящий момент в России довольно простая ситуация на рынке продаж оборудования и инструмента. Что мы в настоящий момент имеем? Исторически в России всегда были строительные рынки, еще до перестройки во времена дефицита. В 90 годы активно развивается малый бизнес, отсюда и появилась основа системы продаж, существующая в настоящий момент. Сегодня мы имеем следующую ситуацию. Основным продающим форматом является специализированный магазин по продаже оборудования и инструментов разного размера (от 5–10 метров до 1000 и более) и разного формата (от палатки на строительном рынке до сетевых гипермаркетов и интернет – магазинов).



За последнее время, рынок оборудования и инструмента и близкие к нему активно структурируется, меняется. Необходимо отметить значимые тенденции.

Первое – активное развитие формата гипермаркет.

Это относится как к иностранным сетям, так и к отечественным. Гипермаркетов в чистом виде, которые продают только оборудование и инструмент и близкие товарные группы – пока нет. Все имеют в ассортименте и строительные материалы, и товары обустройства для дома или сада и др.

Следующая тенденция – активное развитие федеральных сетей по франшизе.

О типах и форматах франшизы мы расскажем подробнее в этом номере.

Следующая по значимости тенденция развития – интернет магазины.

Здесь полная картина начального развития. Но уже выделяются крупные игроки на этом важном куске рынка продаж оборудования. Имеются как чистые интернет магазины без розничных точек продаж, так и компании, растущие в интернете от розничных магазинов. Важно отметить, что развитие интернет продаж оборудования и инструмента будет развиваться по

А как у них. Заграница – светлое будущее.

Мы внимательно проанализировали структуру продаж в Европе и Америке. Результаты привели в сравнительно таблице. Превалирующий формат продаж – гипермаркеты и интернет. Это совсем не удивительно. Развитие розничной системы продаж на рынке Европы и Америке активно развивается последние 60 лет. У нас формат гипермаркета появился максимум 10 лет назад. Причем, весь рынок оборудования и инструмента начал активно развиваться как бизнес, начиная с 1992 года. Совсем недавно почти все крупные российские компании отметили свои двадцатилетние юбилеи.



аналогии с другими рынками (бытовая техника, одежда и др.) Здесь нет ничего уникального – проблемы одни и те же. Логистика, системы оплат, доверие, клиентское и сервисное обслуживание. В ближайшее время мы планируем обзор интернет магазинов нашего рынка.

Следующая важная тенденция – сокращение канала продаж

вытекает из простых причин – растет конкуренция среди марок и компаний, сокращается наценка каждой компании. Добавляет масла в огонь изменения рынка

отсутствие качественного персонала

во всех компаниях на рынке в достаточном количестве. Необходимо так же отметить, что за последнее время появилось

немислимое количество новых торговых марок

(сложно пока назвать их всех брендами). Многие из них «варятся» в одном китайском котле, только покрываются разными красками. В ближайшее время для многих из них наступит момент реальной проверки на их нужность клиентам и покупателям. Про саму бизнес среду и российскую составляющую (стагнация ВВП, отсутствие перспектив роста самого рынка оборудования и инструмента) мы даже не упоминаем. Все эти тенденции неминуемо будут приводить к изменениям структуры рынка продаж. Одна из таких форм уже состоялась несколько лет назад – создание закупочного союза. О его успехах и перспективах такой формы сотрудничества и развития расскажем в следующих выпусках.

Товарный маркетинг.

На рынке существуют несколько ценовых групп и подгрупп. Три основных – низкая, средняя и высокая. Между ними выделяют промежуточные (средний минус, средний плюс и т.д.). Тут пояснений никаких не требуется. Единственное, что нужно отметить, что некоторые торговые марки сразу находятся в нескольких ценовых группах под одной маркой в каких-то специальных линейках. Насколько это эффективно с точки зрения результата – спорный вопрос.

Кроме этого, имеются такие важные особенности потребления товаров как DIY, профессиональный, индустриальный сегменты. Выделяют так же, скорее искусственно, полупрофессиональный тип потребления и эксплуатации. Это скорее обозначается как часто используемый инструмент и оборудование в быту или для бизнес услуг, с повышенными характеристиками или обеспечивающие более активные режимы эксплуатации. Как правило, гипермаркеты продают первый и второй тип инструмента, специализированные магазины – профессиональный и индустриальный.

Товарные и марочные «фишки».

Важно отметить, что все товары в DIY сегменте с минимальной – первой ценой, без специальных уникальных свойств, как правило, рассчитаны только на гипермаркеты, и в дилерский канал не предназначены. Товар с первой – самой низкой ценой, как правило, активно продается в гипермаркетах для любителей. Большинство известных мировых марок имеют четкое и понятное позиционирование, уникальную специфику для конечного потребителя или дилера. К сожалению, многие до сих пор, не имея четкого и понятного фокусирования или позиционирования товара или марки говорят о наилучшем соотношении цены / качества. Как правило, это показывает отсутствие четких уникальных отличий. Наилучшее соотношение цены и качества можно отнести только к конкретному товару, например, посчитав длину реза пильного диска и сопоставив его цену, можно вычислить стоимость 1 метра реза. Вот это конкретно и понятно. Все остальное – туман для клиентов. Так же очень популярны «плоские» торговые марки, под одним названием и бетономесители, и электроинструмент, и компрессоры, мопеды и т.д. Этот вариант развития имеет свои преимущества и недостатки. Плюсы и минусы такого маркетинга требуют отдельной статьи с примерами. Это тоже в наших планах.

Там, где гипермаркеты отвоевали уже значительный процент покупателей – любителей. И именно в этих регионах очень остро строит вопрос специализации торговых точек по одному из принципов.



Итак, какие главные составляющие успеха гипермаркета?

Несомненно, четкое позиционирование и широкий товарный ассортимент. Примеры – садовый гипермаркет и все что нужно для сада, огорода, строительный гипермаркет – все, что нужно для строительства и ремонта квартиры, дома, товары для дома и быта – обустройство, ремонт и эксплуатация, мебель и др. Широкий ассортимент именно в своем позиционировании обеспечивает преимущество для потребителя. Одним словом – все что мне нужно, там есть. По факту, конечно, оказывается совсем не так. Ну конечно, там все есть из логики – есть несколько типоразмеров шлангов для стандартных кухонных моек, но нет системы перелива для соединения мойки и посудомоечной машины и так далее. То есть отсутствует полностью специализированные вещи. И главное, они там никогда не появятся!! Несомненно, преимуществом является и убойные цены на большинство ассортимента. Здесь тоже все просто, цены достигаются закупками большого объема у поставщиков и производителей. Кроме того, гипермаркеты очень часто могут продавать по себестоимости и даже ниже по акциям. Так что тут с ними бороться просто бессмысленно. И низкие цены чаще всего держатся на малоизвестный товар или не на мировые бренды оборудования и ассортимента. Если внимательно разобраться, то ассортимент там достаточно узкий с точки зрения глубины (модели, типы, характеристики). Вот широта там действительно может впечатлять, это правда. И, конечно, качество самого процесса покупки там сильно отличается в лучшую сторону от большинства обычных магазинов. И стоянка, и чистота, и разные системы оплат и кредитов, и большой товарный пул маркетов – все это несомненные плюсы гипермаркетов.

А теперь, перейдем к розничным магазинам.



Что самое главное для розничной точки? С нашей точки зрения, это минимальные вложения в продажи и максимальный доход с одного метра площади. Именно это обеспечивают торговые марки, которые легко продаются. Что под этим подразумевается... Ведь мало выгодно купить, со скидкой, с отсрочкой, важно быстро продать! И продать так, чтобы потребитель был не просто удовлетворен товаром, который обеспе-

чил решение его потребностей, но и доволен точкой продаж. Ведь нашим партнеров важно, чтобы покупатель пришел еще раз и привел с собой других покупателей. Ведь не секрет, что грамотные продавцы не рождаются, ими трудно и долго становятся, да и долго они, как правило, не работают. Именно в этом звене очень важно, чтобы конкретный товар или торговая марка предельно точно сама «говорила» потребителю для чего она ему необходима и что он получит гарантировано. В этой ситуации, если есть хороший продавец, то нужен он не только для консультации, а для коммуникации и подготовки продажи решений под запросы покупателя или корпоративного заказчика. Итак, выделим главные составляющие успеха не гипермаркета, а розничной точки продаж (желательно имеющей свою специализацию, а не просто быть гипермаркетом по сути, но просто меньше по размеру).



Что же может противопоставить отдельный специализированный магазин гипермаркету?

Прежде всего, более специализированный, профессиональный и даже уникальный ассортимент – тот, которого нет и не будет! в гипермаркете. Кроме этого, обязательно необходимо подбирать ассортимент и марки так, чтобы, было законченное решение под конкретную задачу. Это обеспечивается не только консультацией, но правильным подбором марок, товарных групп и моделей. Главное не просто выяснить какой насос нужен, а для чего. Ведь в этом случае и шланг и удлинитель будут необходимы для полного решения – качать воду. Кроме этого, только специализированный магазин может обеспечить качественный клиентский сервис. Знать для себя или для работы покупается товар, продать не только для покупателя, но и для его сына или внука – все это возможно только в специализированном магазине – не гипермаркете. Таких специализированных магазинов сейчас все больше и больше. Давно уже на рынке существует сеть специализированных магазинов, кото-

рые продают все для сварки, представлены на рынке магазины крепежа, в том числе и по франшизе. В последнее время очень активно развиваются специализированные центры продаж BAXI (котельное оборудование), Karcher (моечно – уборочное оборудование) и другие. Найти такой вариант развития продаж – залог будущего устойчивого развития бизнеса, отличного от гипермаркетов.

По большому счету у отдельного магазина есть только несколько вариантов развития бизнеса. Разориться (самый малопривлекательный), вступить в новый союз – закупочный кооператив (пока только один такой имеется на горизонте), создать специализированный уникальный бизнес (мы описывали выше) или купить франшизу уже имеющейся сети магазинов. Представляем вам подробно возможности данной системы развития.

Один из активно развивающихся сейчас форматов развития и активной конкуренции с гипермаркетами – российские франшизы разных типов магазинов, разных форматов. Основными главными преимуществами данного типа бизнеса является то, что в принципиально вы участвуете в готовом

бизнесе, который гарантировано, успешен для многих других, так как франшиза либо развивается, либо умирает. Итак, основными преимуществами любой франшизы является отработанная система управления ассортиментом, марками, ценообразованием, продвижением – то есть вы используете работающую модель. Кроме этого, у вас не возникает проблем с логистикой, возвратом и сервисом, обучением. Так же вы используете стандартное программное обеспечение, аналитику и систему закупок. Некоторые франшизы так же предоставляют и возможность получить кредит или обеспечивают другие системы поддержки своего партнера. Все это в комплексе обеспечивает максимально быстрый и понятный результат – готовый бизнес на рынке оборудования и инструмента. Конечно, мы описали преимущества и возможности самой модели бизнеса по франшизе. Но все они отличаются между собой разными факторами, имеют свои особенности. Предлагаем вашему вниманию подробности.



Франшиза компании Молоток (Тюмень)



Группа компаний «МОЛОТОК» представляет собой многопрофильную бизнес-структуру, занимающуюся продажей и сервисным обслуживанием инструмента и оборудования, а также услугами ремонта и проката инструмента. В ассортименте представлены электроинструмент, силовое оборудование, ручной инструмент, расходные материалы и оснастка, тепловое и садовое оборудование, спецодежда, насосное оборудование и инженерная сантехника, крепеж и мебельная фурнитура, отделочные материалы, электрооборудование, сварочное оборудование и пневматический инструмент. За 20-лет группа компаний «МОЛОТОК» вошла в тройку лидеров среди предприятий по продаже инструмента в Тюменской области. Деятельность Компании осуществляется при взаимном партнерстве с ведущими мировыми производителями инструмента и оборудования: BOSCH, HITACHI, MAKITA, HYUNDAI, HUSQVARNA, ECHO, SHINDAIWA, CEDIMA, KARCER и другие.

www.molotok-fr.ru/info/
www.molotok-group.ru

Вид деятельности	розничная торговля инструментом
Позиционирование	Инструмент-центр «Молоток» – лидер по продаже электроинструмента в Тюменской области
Наименование компании-правообладателя:	ООО «Инструмент-Центр».
Заключается ли договор коммерч. концессии с регистрацией в Роспатенте:	нет
Количество точек по линии франчайзинга	4
Количество точек продаж итого	12
Приблизительные необходимые инвестиции:	до 2 000 000 руб. на площадь 100 м ² в т.ч. 1 400 000 товарная закупка
Паушальный взнос (стоимость франшизы или вступительный взнос):	150 000 руб.
Роялти:	нет
Рекламный или маркетинговый фонд	нет
Планируемый период окупаемости	6–9 мес.
Потребность в помещении	от 80 до 400 м ²
количество ассортиментных позиций	Ассортимент магазина рассчитывается, исходя из наличия торговых площадей
Эксклюзивные или собственные торговые марки	известные мировые и российские бренды
Телефон	+7 961-212-85-69
Сайт	www.molotok-fr.ru, molotok-group.ru.
ФИО руководителя проекта	Софонов Александр
Год основания	1993
Год запуска программы франчайзинга	2011

Франшиза компании Энтузиаст (Москва)



Группа Компаний «Энтузиаст» – это торгово-промышленный холдинг, в который входит:
 Сеть розничных магазинов инструментов в Москве, Новосибирске, Бердске, Томске, Белорецке и Новокузнецке.

Дилерская сеть – более 400 партнеров во всех регионах России;
 Собственное производство в г.Белорецк завод «Стройинструмент»;
 Транспортно – логистическую компанию с собственным автопарком;
 Сервисные центры; Офисные, складские и торговые помещения.
 Группа компаний «Энтузиаст» предлагает всестороннюю поддержку в организации и развитии Вашего бизнеса.

Преимущества франшизы Энтузиаст.

- Успешную, опробованную концепцию ведения бизнеса;
- Оригинальный – запоминающийся бренд;
- Разработанный фирменный стиль, Торговое оборудование;
- Отлаженную систему взаимодействия с клиентами;
- Поставку товара от одной компании (вместо 50 –100 поставщиков);
- Возможность Вашей наценки на Товар до 35 %;
- Мы открываем магазины в городах с населением более 100.000 человек; Наш принцип – открытие не менее двух магазинов в каждом городе.

www.entuziast.ru

Позиционирование	Энтузиаст – специализированный магазин профессионального инструмента и средств малой механизации
Наименование компании-правообладателя:	ООО «Энтузиаст».
Заключается ли договор коммерч. концессии с регистрацией в Роспатенте:	не указано
Количество точек по линии франчайзинга	4
Количество точек продаж итого	12
Приблизительные необходимые инвестиции:	от 1 800 000 руб. на площадь 150 м ² в т.ч. 1 400 000 руб. товарная закупка
Паушальный взнос (стоимость франшизы или вступительный взнос):	не указано
Роялти:	не указано
Рекламный или маркетинговый фонд	не указано
Планируемый период окупаемости	6–9 мес.
Потребность в помещении	от 150 м ²
Количество ассортиментных позиций	Ассортимент магазина рассчитывается, исходя из наличия торговых площадей
Эксклюзивные или собственные торговые марки	Кроме мировых известных собственные холдинга Атака, GARAGE, Арсенал, ProfHelper, Genctab, Профтепло
Телефон	тел.: (495) 2312122 доб. 6200, 6236
Сайт	www.entuziast.ru
ФИО руководителя проекта	Скуратов Дмитрий
Год основания	1992
Год запуска программы франчайзинга	2010

Франшиза компании Саморезик (Смоленск).



Магазин «Крепёжные изделия» в городе Раменское Московской области. «Саморезик.ru» – это динамично развивающаяся Компания, завоевавшая лидерство и солидную репутацию во многих регионах РФ. Наша сеть объединяет более 100 магазинов крепежных изделий, 7 оптовых филиала и 10 магазинов «Инструмент». Начав работать в 2001 году, мы добились хороших результатов, высоких темпов и не собираемся их снижать.

Мы предлагаем воспользоваться нашим опытом и умением, чтобы избежать ошибок и типичных проблем в

процессе становления или развития бизнеса. Магазин крепежных изделий «Саморезик.ru» – это предложение, обеспечивающее минимальные риски, стабильный доход, сравнительно низкий порог входа, реализуемый товар не подвержен моде, не имеет ограничений и специальных условий хранения, устойчивый и стабильно развивающийся спрос в строительной отрасли, рынок слабо консолидирован аналогичному формату и масштабу; 80% инвестиций – первоначальные вложения в товар.

www.samorezik.ru

Вид деятельности	розничная продажа крепежа, метизов
Позиционирование	магазин крепежа и метизов
Наименование компании–правообладателя:	ООО «Саморезик»
Заключается ли договор коммерч. концессии с регистрацией в Роспатенте:	да
Количество точек по линии франчайзинга	32
Количество точек продаж итого	107
Приблизительные необходимые инвестиции:	от 835 000 руб
Паушальный взнос (стоимость франшизы или вступительный взнос):	70 000 руб
Роялти:	отсутствует
Рекламный или маркетинговый фонд	отсутствует
Планируемый период окупаемости	10–16 мес
Потребность в помещении	от 40 м ²
Количество ассортиментных позиций	продукция представлена на фирменных стендах
Эксклюзивные или собственные торговые марки	собственная торговая марка крепежа и метизов
Телефон	(4812) 65–28–28 доб. 150
Сайт	www.samorezik.ru/
ФИО руководителя проекта	Грачев Алексей Александрович
Год основания	2001

Франшиза Энкор



Инструментальная Компания «ЭНКОР» является одной из ведущих оптово–розничных компаний в центрально–черноземном регионе и России по торговле инструментами и оборудованием для строительства и ремонта. Инструментальная Компания «ЭНКОР» – официальный дилер ведущих производителей инструмента. Общий список поставщиков составляет более 150 компаний. Полный справочник товаров, предлагаемых в нашей розничной сети, состоит из более чем 23000 наименований. Основные направления бизнеса – оптовая, рознич-

ная торговля, сервис инструментов.

Вам будет предоставлено право использовать товарные знаки и стили оформления «ЭНКОР», «КОРВЕТ» – зарегистрированные товарные знаки одной из самых крупных и успешных в России сети магазинов электроинструмента.

www.enkor.ru

Вид деятельности	розничная продажа оборудования и инструмента
Позиционирование	магазин строительного оборудования и инструмента
Наименование компании–правообладателя:	ООО «Энкор»
Заключается ли договор коммерч. концессии с регистрацией в Роспатенте:	
Количество точек по линии франчайзинга	23
Количество точек продаж итого	40
Приблизительные необходимые инвестиции:	от 1 700 000 руб
Паушальный взнос (стоимость франшизы или вступительный взнос):	300 000 руб
Роялти:	отсутствует
Рекламный или маркетинговый фонд	отсутствует
Планируемый период окупаемости	10–16 мес
Потребность в помещении	от 50 м ²
количество ассортиментных позиций	более 23 000 позиций
Эксклюзивные или собственные торговые марки	собственная торговая марка инструмента Энкор, марка станков Корвет
Телефон	8 (904) 211–61–48
Сайт	www.enkor.ru/
ФИО руководителя проекта	Косицкий Артем Геннадьевич
Год основания	1993
Год запуска программы франчайзинга	2010



Франшиза компании Крепмаркет.



Компания основана в 2003 году. Мы прошли долгий и сложный путь развития. Кризис 2008 года стал для многих компаний годом завершения их существования. Для фирмы «Крепмаркет» – это был мощный стимул к развитию и росту. Мы постоянно со-

вершенствуемся. Трудности помогли нам стать лучшими и выбрать наиболее оптимальный метод работы с клиентами.

На сегодняшний день наша сеть насчитывает 315 мультибрендовых магазинов в 55 городах Российской Федерации. Каждый месяц мы открываем от 2 до 4 новых торговых объектов.

Наши магазины предлагают более 55 000 наименований продукции. Ассортимент тщательно отобран по производителям и качеству.

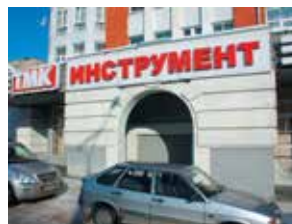
Основную часть наших товаров составляют крепеж и расходные материалы европейских производителей. Это такие предприятия, как Fischer, Spax, Sormat, Mupro, Tox Dubel, Bahco, Alpen, Vormann и многие другие.

Наша франчайзинговая сеть начала развиваться в 2005 году и на сегодняшний день составляет уже 91 магазин в более чем 52 населенных пунктах на территории России! Приглашаем и вас стать нашим партнером. Большое количество наших партнеров, которое постоянно увеличивается, говорит само за себя. Наша продукция востребована у потребителя. Наш бизнес приносит высокий доход и быструю окупаемость вложений!

www.krepmarket.pf

Количество точек по линии франчайзинга	91 в 52 городах РФ
Количество точек продаж итого	315 в 60 городах РФ
Приблизительные необходимые инвестиции:	от 2 000 000 руб.
Паушальный взнос (стоимость франшизы или вступительный взнос):	400 000 руб.
Роялти:	250.00 USD по курсу ЦБ на день оплаты с каждого открытого магазина начиная со второго месяца работы
Рекламный или маркетинговый фонд	первая доставка товара и оборудования до места расположения и сбора торговой точки, оплачивается франчайзи. Все последующие поставки для франчайзи бесплатные, фирманное торговое оборудование
Планируемый период окупаемости	1,5 – 2 года
Потребность в помещении	от 70 до 150 м ²
Количество ассортиментных позиций	более 260 000 типоразмеров в 55 00 наименований крепежа, метизов и инструмента
Эксклюзивные или собственные торговые марки	крепеж и расходные материалы европейских производителей – Fischer, Spax, Sormat, Mupro, Tox Dubel, Bahco, Alpen, Vormann и др.
Телефон	+7 (925)400-45-45
Сайт	www.krepmarket.pf
ФИО руководителя проекта	Бочаров Виталий Юрьевич
Год основания	2003
Год запуска программы франчайзинга	2005

Франшиза ТМК



Франшиза «ТМК» вошла в список 50 лучших по России по версии портала BeBoss.ru. в 2013 году.

Покупка франшизы сети магазинов инструментов «ТМК» и организация розничных продаж под узнаваемым брендом является одним из самых надежных способов начать свое

собственное дело. Фирма «ТМК» успешно работает на Российском рынке инструмента и оборудования с 1993г.

На данный момент она входит в пятерку лидирующих по объему продаж инструментальных компаний страны. Наша специализация – это поставка оптовым партнерам, розничным покупателям и франчайзи электро- и бензоинструмента, оборудования и принадлежностей.

Под брендом «ТМК» работают более 100 магазинов по всей России (в Нижнем Новгороде, Казани, Саранске, Йошкар-Оле, Уфе и многих других городах).

«ТМК» – один из крупнейших импортеров продаваемой продукции. Наша фирма является официальным дистрибьютором компаний Bosch, Skil, Black&Decker, DeWalt, Briggs&Stratton, Husqvarna, Stiga, Stanley, Sparky, Fiac, Telwin, Belle и других всемирно известных производителей инструмента.

www.tmktools.ru/franshiza/

Вид деятельности	розничная продажа
Позиционирование	магазин инструмента и оборудования для строительства и ремонта
Наименование компании-правообладателя:	ООО «ТМК инструмент»
Заключается ли договор коммерч. концессии с регистрацией в Роспатенте:	да
Количество точек по линии франчайзинга	70
Количество точек продаж итого	107
Приблизительные необходимые инвестиции:	от 2 000 000 руб.
Паушальный взнос (стоимость франшизы или вступительный взнос):	50 000 руб
Роялти:	20 000 руб
Рекламный или маркетинговый фонд	нет
Планируемый период окупаемости	10–12 мес
Потребность в помещении	от 70 до 200 м ²
Эксклюзивные или собственные торговые марки	мировые и российские популярные бренды
Телефон	+7(831) 2–208–200
Сайт	www.tmktools.ru/franshiza
ФИО руководителя проекта	Довбыш Артем Леонидович
Год основания	1993
Год запуска программы франчайзинга	2006

Франшиза Метрика



Наша команда нацелена на развитие. Именно поэтому к 2012 году число наших супермаркетов достигло пятидесяти пяти, и при этом мы сохранили за собой звание самой быстрорастущей DIY-сети в России. В 2012 году компания «Метрика» запускает новый проект «Франшиза «Метрика».

«Франшиза «Метрика» - это:

- известная, успешная и динамично развивающаяся сеть строительных супермаркетов;
 - наиболее полное представление о самых популярных и востребованных товарах на рынке;
 - большая клиентская база покупателей и поставщиков;
 - возможность воспользоваться закупочной мощностью одной из крупнейших сетей России (для наших партнеров);
 - продуманная, понятная и гибкая система скидок;
 - более 55 магазинов в России, 3 логистических склада, интернет-магазин, собственное производство строительных материалов;
 - обучение персонала, от продавца консультанта до директора, по собственной программе, ежемесячно (после обучения сотрудники не просто получают знание о товаре и умение его продать, они научатся понимать клиента и решать его вопросы);
 - эффективные Стандарты работы и бизнес-процессы, внедренные во все наши супермаркеты;
 - индивидуальная программа развития магазина, товарной матрицы, в соответствии с местоположением, регионом, покупательской активностью и прочими факторами, влияющими на успешность магазина;
 - максимально выгодные контракты с ведущими производителями и поставщиками, обеспечивающие лучшее наполнение товаром магазинов любых форматов;
 - персональный менеджер для каждого франчайзера;
 - анализ продаж и остатков товара, содействие в правильности заказа и стоимости товара;
 - рекламная поддержка на федеральном уровне;
 - полные консультации по всем вопросам текущей работы;
 - правовые и юридические гарантии защиты бизнеса.
- Став обладателем нашей франшизы, Вы становитесь частью нашей команды и получаете многочисленные бонусы – право на использование бренда «Метрика», возможность воспользоваться нашей закупочной мощностью, получить выгодные закупочные цены и др.

Типы магазинов и их коммерческая составляющая

Основные типы магазинов, определяющие инвестиции, доходность и окупаемость вашего бизнеса – это Метрика «Спец», Метрика «Строй», Метрика «Стандарт» и Метрика «Стандарт +».

Что входит в проект «Франшиза «Метрика»:

- первичная оценка потенциального магазина, анализ его перспективности, выезд менеджера на объект;
- юридическая и коммерческая проверка договора аренды, анализ стоимости за кв. метр;
- составление бюджета запуска магазина и сроков открытия (наша команда StartUp открывает 3–4 полноценных супермаркета в месяц);
- внедрение всех Стандартов работы и отлаженных бизнес-процессов супермаркетов «Метрика»;
- отладка работы супермаркета вашим персональным менеджером

(после открытия для успешного бизнеса вам надо будет лишь соблюдать наши рекомендации и правила);

- разработка наружной и внутренней рекламы супермаркета по стандартам сети «Метрика»;
- разработка планogramмы и товарной матрицы для вашего супермаркета в соответствии с покупательским спросом;
- рекламная поддержка в СМИ супермаркета и проводимых акций на федеральном уровне;
- обучение вашего персонала (как в учебном центре, так и в действующих магазинах «Метрика»);
- IT поддержка, программное обеспечение на базе «Кристалл» и 1С, обучение грамотному анализу товарного остатка, продаж, формированию заказа;
- анализ ваших продаж, разработка плана развития магазина;
- регулярный аудит квалификации персонала, выявление ошибок в процессе работы и рекомендации по их устранению;
- анализ текущей деятельности, оптимизация товарных остатков;
- проведение рекламных акций;
- внедрение системы скидок по дисконтным картам покупателей «Метрика»;
- адаптация системы оплаты труда сотрудников для Вашего города;
- предоставление эксклюзивных условий поставки и оплаты товара;
- предоставление товарного кредита до 15 млн. руб.;
- открытие магазина силами стартап-команды франчайзера.

Помимо этих основных элементов нашего продукта, мы всегда готовы и рады вести диалог по любым интересующим наших клиентов аспектам для достижения обоюдовыгодного результата.

www.metrika.ru

Вид деятельности	розничная продажа товаров для строительства и ремонта, магазин разного формата
Позиционирование	гипермаркет магазин строительного оборудования и инструмента
Наименование компании-правообладателя:	ООО «Метрика»
Количество точек продаж итого	более 100
Приблизительные необходимые инвестиции:	от 3 до 15 млн руб.
Планируемый период окупаемости	от 15 до 48 месяцев
Потребность в помещении	от 500 до 10 000 м ²
Количество ассортиментных позиций	более 35 000 SKU
Эксклюзивные или собственные торговые марки	товарный кредит до 15 млн руб, торговые марки как Karelian Floor (ламинированные полы), «Сберегайка» (энергосберегающие лампы), «Метеор» (электронинструмент).СТМ более 15% ассортимента
Телефон	(921) 908-84-69
Сайт	www.metrika.ru/
ФИО руководителя проекта	Вадим Бакурин
Год основания	1995
Год запуска программы франчайзинга	2012

Франшиза Все инструменты.ру



Интернет-магазин «ВсеИнструменты.ру» – лидирующий онлайн-гипермаркет для дома и дачи. На сайте представлен широкий ассортимент, включающий в себя электроинструмент и садовую технику, силовое и грузоподъемное оборудование, климатическую технику, пневматический инструмент, сантехнику, строительное оборудование и стройматериалы. В нашем каталоге – более 28000 наименований оборудования производства стран СНГ, Европы, США и Азии.

Наши планы

- Стать лидером рынка в сегменте DIY в России по продаже товаров и сопутствующих услуг
- Создать сильный бренд «ВсеИнструменты.ру» – лучший помощник-профессионал в реализации идей
- Увеличение SKU до 100 000
- Уже к концу 2012 года – 60 городов присутствия, в т.ч. Сибирь.
- Создание отличной атмосферы покупки, а именно: минимальный срок доставки, удобство выбора, консультация профессионалов.

Франшиза «ВсеИнструменты.ру» – это готовый магазин со всеми налаженными технологиями и бизнес-процессами от одной из успешных и динамично развивающихся Компаний на рынке РФ* совершенно бесплатно**

Мы предоставим Вам следующие услуги в рамках франшизы:

- Оценку перспективности открытия магазина.
- Передачу Стандартов работы магазинов «ВсеИнструменты.ру».
- Юридическую проверку договора аренды.
- Разработку схемы торгового зала.
- Разработку макетов наружной рекламы и внутреннего оформления магазина.
- Разработку макетов рекламы на билбордах.
- Организация помощи в формировании ассортимента, разработку планограммы магазина.
- Персонального менеджера – готового ответить на Ваши вопросы и готового сопровождать все Ваши заказы.
- Программное обеспечение, созданное нашими специалистами. С его помощью автоматизированы стадии работы, обеспечивается грамотная учетная политика, анализ деятельности магазина, обмен данными с франчайзером, обслуживание клиентов интернет-магазина «ВсеИнструменты.ру».
- Постоянный аудит деятельности, выявление ошибок в процессе работы, внесение предложений по исправлению ситуации.
- Проведение совместных акций с нашими розничными магазинами.
- Эксклюзивные условия оплаты товара. Товарный кредит.
- Постоянное продвижение и рекламная поддержка магазина в среде Интернет. Сайт компании «ВсеИнструменты.ру» – один из самых посещаемых среди сайтов своего профиля в России. Масса полезной информации ждет покупателей: подробный каталог товаров; описание каждого продукта; удобная возможность подобрать необходимые сопутствующие товары; On-line обзоры инструмента, тесты его использования; очерки и рекомендации по выбору инструмента; единый call-центр, менеджеры которого смогут дать исчерпывающую консультацию по выбору и особенностям эксплуатации инструмента, информацию справочного характера; а также подробная информация об открытых магазинах, контакты, схема проезда, описание, координаты GPS, фотогалерея.

- Возможность получать дополнительный заработок, выступая агентом по доставке и выдаче товара, купленного через интернет-сайт (как Московский, так и региональный).
- А самое главное, что все это без паушального взноса, роялти и других платежей.*

www.vseinstrumenti.ru



Название франшизы	Франшиза ВсеИнструменты.ру
Торговая марка	ВсеИнструменты.ру
Вид деятельности	розничная и оптовая торговля инструментом
Позиционирование	ВсеИнструменты.ру – лидер online рынка в России в сегменте DIY
Наименование компании-правообладателя:	ООО «ВсеИнструменты.ру»
Заключается ли договор коммерч. концессии с регистрацией в Роспатенте:	да (после года работы)
Количество точек по линии франчайзинга	29
Количество собственных точек	33
Приблизительные необходимые инвестиции:	1 500 000 руб.
Паушальный взнос (стоимость франшизы):	нет
Роялти:	нет
Рекламный или маркетинговый фонд	нет
Планируемый период окупаемости	от 12 до 18 мес.
Потребность в помещении	от 80 м ²
Количество ассортиментных позиций	117 тыс. Sku
Эксклюзивные или собственные торговые марки	нет
Почта	sergey.selin@vseinstrumenti.ru
Сайт	www.vseinstrumenti.ru/page/151.html
ФИО руководителя проекта	Селин Сергей Александрович
Общие требования	работающие магазины DIY
География работы	Россия
Год основания	2007 год
Год запуска программы франчайзинга	2011 год

Франшиза «220 Вольт»



История Федеральной сети магазинов под торговой маркой «220 Вольт» началась в 2002 году.

220 Вольт – крупнейшая федеральная сеть в сегменте бытового и профессионального бензо- и электроинструмента, которая объединяет розничные магазины в 56 городах России, 5 логистических центров и ведущий интернет – магазин. Интернет – магазин «220-Вольт» один из крупнейших в России по продаже электроинструмента. Сайт магазина посещают 55 000 человек в сутки, ежедневно магазин оформляет несколько сотен заказов. Открывать магазины по франшизе мы начали в 2008 год – и это был прорыв на рынке, традиционно наполненном предложениями купить готовый бизнес под известным брендом в сфере общественного питания или одежды и обуви. Сейчас франчайзинговая сеть «220-Вольт» насчитывает 80 магазинов по всей стране. Вы можете выбрать один из четырех форматов: старт, стандарт, мульти или концепт. Мы обеспечиваем нашим партнерам все условия для ведения бизнеса: широкий ассортимент товаров для бытового и профессионального использования, обучение персонала стандартам фирменной торговли, рекламная поддержка и эффективная система управления продажами. В результате вы получаете уже готовый розничный магазин с налаженными бизнес – процессами. **Включайтесь в сеть 220 Вольт!**

Сегодня «220 Вольт» это:

- оператор № 1 на рынке электроинструмента в РФ;
- магазины под общим брендом расположены более чем в 70 городах России;
- широчайший ассортимент, включающий более 90 000 товарных позиций;
- ведущий интернет-магазин электроинструмента, осуществляющий доставку в любую точку России;
- единая концепция мерчандайзинга, применяемая во всех торговых точках.

Преимущества франшизы «220 Вольт»

- Крупнейшая федеральная сеть, объединяющая более 160 магазинов;
- Эффективные, проверенные стандарты работы;
- Небольшие инвестиции – от 2,5 млн. руб.;
- Быстрая окупаемость – от 12 месяцев;
- Высокая прибыль (благодаря наценке более чем в 40%);
- Выгодные условия закупки товара (в т.ч. – товарный кредит);
- Рекомендации по товарному наполнению магазина;
- Обучение всех категорий персонала;
- Программы повышения квалификации;
- Кабинет партнера (содержит все документы, необходимые для работы магазина);
- Персональный менеджер;
- Правовая защищенность;
- Аудит работы магазина; анализ продаж и товарного остатка;
- Подробные консультации по всем аспектам работы;
- Мобильное приложение интернет-магазина «220 вольт» признано «Лучшим мобильным приложением 2013 года»;
- Первая петербургская компания, вошедшая в Книгу рекордов Гиннеса;
- Интернет-магазин «220 Вольт» – первая DIY-компания, ставшая членом АКИТ (Ассоциации Компаний Интернет Торговли);
- Член РАТПЭ (Российской Ассоциация Торговых организаций и Производителей Электроинструмента и средств малой механизации);
- 25-е место в рейтинге интернет-магазинов по версии портала InSales;
- Член Национальной Ассоциации Дистанционной Торговли (НАДТ);
- Десятое место в «ТОП 100 франшиз 2013 года»

www.franchise.220-volt.ru



Название франшизы	Федеральная сеть магазинов «220 Вольт»
Торговая марка	«220 Вольт»
Вид деятельности	розничная и оптовая торговля инструментом
Позиционирование	оператор № 1 на рынке электроинструмента в РФ
Наименование компании-правообладателя:	ООО «220 Вольт».
Заключается ли договор коммерч. концессии с регистрацией в Роспатенте:	да
Количество точек по линии франчайзинга	больше 100
Количество собственных точек	больше 60
Приблизительные необходимые инвестиции:	2 500 000 руб.
Паушальный взнос (стоимость франшизы):	290 000 руб.
Роялти:	нет
Рекламный или маркетинговый фонд	нет
Планируемый период окупаемости	от 12 месяцев при собственных инвестициях, при кредитных инвестициях – от 18 месяцев
Потребность в помещении	от 40 м2 торговой площади
Количество ассортиментных позиций	100 000
Эксклюзивные или собственные торговые марки	HAMMERFLEX, Gravizappa, HAMMER PREMIUM и WESTER
Телефон	7 (812) 318-78-53 +7 (911) 779-0-220
Сайт	www.franchise.220-volt.ru www.220-volt.ru
ФИО руководителя проекта	Позднеев Андрей
География работы	РФ, Украина, Белоруссия
Год основания	1998 «Торговый дом Северо-Западный», 2002 рождение бренда «220 Вольт»
Год запуска программы франчайзинга	2006



Интервью с директором по развитию франчайзинговой сети магазинов «220 Вольт»

Андреем Позднеевым

Расскажите пож. о себе, как давно Вы на рынке оборудования и инструмента? Как давно управляете проектом франчайзинга 220 Вольт?

Родился под звук перфораторов – в роддоме шел ремонт. С тех пор ремонтные работы преследуют меня по жизни, куда бы я не переезжал. Пытался сбежать от звуков ремонта в море, стал моряком. На флоте понял, что ремонтные работы стали главным составляющим жизни на флоте, ведь корабль был апофеозом чистоты и вечного ремонта. В 1997 году решил не просто выйти на сушу, а с серьезным желанием заняться бизнесом на рынок одежды и обуви. Но замученный сезонностью и личными предпочтениями капризного рынка, решил работать в преследующей меня нише ремонта. С 2006 года задействован в бизнесе электро- и бензоинструментов в роли заместителя управляющего розничной сети «220 Вольт». С 2007 года стал предан франчайзингу, потому что это работает круто и делает моих партнеров круче! Занимаюсь инструментом, благодаря широкому ассортименту под каждый сезон подобраны свои товары, потому что это стабильно. Ничем другим не хочу заниматься и не буду.

Расскажите о результатах сети франшизы 220 Вольт к настоящему моменту. Какие главные результаты можно выделить?

В составе ООО «Промышленно-Строительной Группы СИСТЕМА» – холдинговой структуры, объединяющей более 20 предприятий различного профиля, был образован «Торговый дом Северо-западный» в 1998 году, и федеральная сеть магазинов «220 Вольт». Четкое формулирование целей, задач, выбор агрессивной тактики развития дали возможность максимально эффективно реализовать весь потенциал компании, возможности, предоставленные холдингом. Первый магазин формата TRADITIONAL

TRADE был открыт в декабре 2002 года в Санкт-Петербурге, на Лиговском проспекте. Удачный выбор формата магазина, успешная рекламная компания, сопровождавшая открытие первого магазина, обеспечили ажиотажный спрос на товары из ассортимента «220 Вольт». В первую же неделю сложилась парадоксальная с точки зрения сегодняшних дней ситуация – очередь из покупателей магазина превышала 50 человек. «220 Вольт» – это русское прочтение гениального американского формата продаж. Мы адаптировали технологии торговли и формат магазинов «HARBOOR TOOLS» в соответствии с требованиями и особенностями Российского рынка. Главный мотор динамичного развития «HARBOOR TOOLS» – использование механизма франчайзинга.

Так мы научились работать сами, а с 2006 года поделимся с предпринимателями и желающими ими стать. Конец 2006 года – запуск франшизы. Франшиза «220 Вольт» прошла все этапы «детских болезней», наши франчайзи развивались вместе с нами. Так первый партнер «220 Вольт» владеет на сегодняшний день сетью магазинов электро- и бензоинструментов в 2-х городах. В 2012 году в соответствии с планами компании федеральная сеть магазинов увеличилась еще 50 торговых точек. Очень горд сложившимися тенденциями развития партнерской сети:

- повторные открытия магазинов;
- открытие сразу сети магазинов;
- дополнение к имеющемуся магазину электро- и бензоинструментов – это открытие по франшизе «220 Вольт» сервисного центра;
- открытие нашими сотрудниками магазинов «220 Вольт» по франшизе.

Главный же результат – успешные партнер-бизнесмены.

В чем уникальное позиционирование сети 220 Вольт от других конкурентных сетей и магазинов?

Мы лидеры на рынке электро- и бензоинструментов в России. Благодаря собственным товарным маркам покупатели могут приобретать качественную продукцию по низким ценам, а наши партнеры получать максимальную прибыль за счет низких закупочных цен.

Без сомнения, позиционирование отражается на ассортиментной политике, ценах, системе продвижения. Назовите основные параметры, которые являются приоритетными. Наличие собственных торговых марок в оптовой и в розничной торговле позволяет нам многое:

- влиять на ассортимент – мы разрабатываем продукцию исходя из потребностей потребителей;
- существенный доход для франчайзи.

Безусловно всесторонняя поддержка: начиная на этапе анализа инвестиций по открытию магазина, самого открытия магазина, далее уже в работающем режиме магазина. Мы с партнером с открытия первого магазина до создания сети.

Профессиональные продавцы консультанты рассказывают о различиях в функционале бытового, профессионального и полупрофессионального товаров. Суперлюбовность к нашей продукции обусловлена низкими ценами, высоким качеством и профессиональной консультацией. Эти три составляющие успешного бизнеса мы переносим и в партнерские сети.

На сколько жесткими являются ваши параметры работы? Могут ли ваши партнеры изменять, улучшать ваши правила?

У нас сейчас два механизма обратной связи:

Первый. Персональный менеджер. Конечно мы прислушиваемся к мнению партнеров, лучшие идеи обсуждаются на совещаниях и внедряются. Ведь благодаря таким партнерским рекомендациям франшиза «220 Вольт» улучшается постоянно.

Второй. Мы проводим франчайзинговые конференции, личные встречи, где также анализируем мнения наших партнеров.

При внедрении предложений в стандарты, им необходимо следовать. Именно соблюдение правил игры обеспечивает высокий доход. Сверхлюбовность других франчайзеров в изменении ассортимента обусловлена не умением продавать свой товар. Федеральная сеть магазинов «220 Вольт» предоставляет четкий и выдержанный ассортимент, изменение которого обычно только убивает продажи.

Каким образом строится территориальное развитие сети (собственные, франчайзи)? Как происходит управление развитием на территории?

Федеральная сеть «220 Вольт» развивается высокими темпами: так в 2013 году прирост 100 магазинов франчайзи, розничная сеть увеличилась на 30 магазинов в год.

Исторически сложилось так, что развитие собственной сети началось в 2002 с открытия магазина в Санкт-Петербурге, далее в Москве, в Казани, в Новосибирске и Екате-





ринбурге. Наши партнеры открывают магазины в других крупных и средних городах, в том числе в районных и областных центрах. Мы за то, чтобы наши франчайзи развивались. Поэтому, мы обязательно отслеживаем насыщенность рынка в рамках одного города, региона, квартала. Так, например, в больших городах мы открываем в среднем один магазин на 70–100 тыс. жителей в зависимости от инфраструктуры данного города. В городах – миллионниках 1 магазин на 100 тыс. жителей, для малых городов 1 магазин на 50–70 тыс. жителей. Но это не значит, что мы не открываем магазины в городах, с населением меньше 50 тыс. человек. Приведу один из примеров успешного открытия магазина «220 Вольт». С 2010 в городе Малая Вишера активно развивается наш партнер (население 11 600 человек). Обычно мы открываем магазин «220 Вольт» в городах с населением от 50 тыс., но исключения, как говорилось выше, бывают.

Сейчас интернет – драйвер роста продаж. В какой логике компании работают с интернет – заказами?

Конечно, мы понимаем, что за интернет – технологиями будущее, потому расскажем о нескольких фактах:

- Сегодня мы ведущий интернет–магазин электроинструмента, осуществляющий доставку в любую точку России;
- Мобильное приложение интернет–магазина «220 вольт» признано «Лучшим мобильным приложением 2013 года»;
- Интернет–магазин «220 Вольт» – первая DIY–компания, ставшая членом АКИТ (Ассоциации Компаний Интернет Торговли);
- 25–е место в рейтинге интернет–магазинов по версии портала InSales;
- Член Национальной Ассоциации Дистанционной Торговли (НАДТ);
- Десятое место в «ТОП 100 франшиз 2013г.»

Членства в ассоциациях подтверждают, что мы являемся ведущим интернет–ритейлером России и придерживаемся высоких стандартов обслуживания. «220 Вольт» за установление добросовестных принципов конкуренции, создание зоны безопасного сервиса для клиентов на рынке электронной коммерции и

сокращение доли серого рынка. Есть ли торговые марки или бренды, которые являются эксклюзивными в вашей торговой сети? Какие марки являются наиболее востребованными покупателями, какие наиболее прибыльными?

Нашим эксклюзивом в первую очередь, конечно, являются собственные торговые марки: HAMMERFLEX, Gravizappa, HAMMER PREMIUM и WESTER, соответственно, они и наиболее прибыльные для франчайзи.

Доступные цены на инструмент этих ТМ сделали их так же любимыми электро– и бензоинструментами и среди покупателей.

Наш ассортимент построен таким образом, чтобы не было спадов по продажам, на каждое время года свой сезонный товар. Не зря мы называемся оператором №1 на рынке электро– и бензоинструментов, потому в хитах продаж первые три места занимают аккумуляторные дрели (23%), перфораторы (18%) и УШМ (17%). В структуре реализации садовой техники первые три места – бензопилы (35%), мотокосы (20%) и снегоуборщики (17%).

Нарисуйте портрет вашего идеального франчайзи. На кого вы делаете ставку, кто в первую очередь должен рассмотреть ваше предложение, а не конкурентное?

Для открытия магазина «220 Вольт» необходимо: человек–место–деньги. Наш идеальный франчайзи обладает следующими характеристиками:

- Готов работать в команде федеральной сети магазинов «220 Вольт».
- Общие взгляды на формы и методы работы.
- Инвестиционная готовность.
- Стремление к развитию, а это направленность превратить свой магазин «220 Вольт» сеть по городу и области.

Если же подходить к детальному портрету идеального франчайзи, то мы видим такого человека:

1. Это человек, который серьезно настроен. Решения, которые он принимает, основываются на исследованиях и результатах размышлений.
2. У этого человека есть представление о цели и о тех временных рамках, которые должны быть для достижения цели поставлены. Эти временные рамки могут быть определены достаточно гибко, но цель должна быть максимально жестко определена.
3. Этот человек знает, что, перед тем, как брать подходящий для себя бизнес, он должен четко и честно отдать себе отчет в том, насколько его предпочтения соотносятся с его возможностями. Это может стать фактором стресса, но в бизнесе, который соответствует всем реальным способностям ин-

дивидуума, добиться успеха гораздо проще, чем в той сфере, которая просто интересна.

4. Этот человек в состоянии проанализировать свои финансовые обстоятельства и оценить тот диапазон, до которого эти обстоятельства при необходимости могут быть расширены.

5. Этот человек действует. Он умеет не только планировать, но и воплощать планы в жизнь. Он не позволяет себе плыть по течению.

Ваше виденье развития рынка оборудования и инструмента для строительства и ремонта.

Ну что ж, обратимся к фактам:

- В 2012 году объем рынка электрических инструментов составил 21 млн. штук, что на 26,6% больше, чем в 2010 году и на 3,5% больше, чем в 2011г.
- В 2012 году объем рынка электрических инструментов в денежном выражении составил 53,74 млрд.руб., что на 31,8% больше, чем в 2010 году и на 6,5% больше, чем в 2011г.
- Рост объема всех работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в 2012 году составил в России +2,4% к 2011г.

В первом квартале 2013 года рост объема ввода жилых домов продолжился и составил 10% от показателя 2012 года.

Вывод прост, рынок только растет и развивается.

Не могли не спросить о планах развития франшизы сети 220 Вольт.

Сегодня в федеральной сети «220 Вольт» свыше 170 магазинов, и это количество увеличивается каждые три–пять дней. Конечно, на этом компания № 1 в России не собирается останавливаться, сейчас активно ведутся переговоры со странами СНГ. Обсуждается открытие сетевой франшизы на 10 магазинов в частности с Украиной. Что же касается планов, то скорее всего у отдела франчайзинга группы развития Новый год начнется с 1 декабря, так как установленный план в 100 открытых магазинов по франшизе на 2013 год, уже в середине года был выполнен на 56%. В сезон спада тренда по франшизе летом федеральная сеть «220 Вольт» устанавливает рекорды – это открытие в первом полугодии 56 магазинов, в 2012 году всего было 50 открытых магазинов. Конечно федеральная сеть «220 Вольт» активно участвует в экономическом развитии молодежи. Так как мы понимаем, что за молодыми кадрами будущее. Мы планируем и дальше развивать данное направление, участвую не только в международных экономических форумах, но и продолжая создавать собственные. В планах дальнейшее плотное сотрудничество и со Сбербанком, проведение совместных проектов.

Ну и в заключении, приглашаю всех заинтересованных стать нашим партнерами на рынке инструмента!



триjet

БУР С «ГОЛОВОЙ»



НОВАЯ ЭРА В БУРЕНИИ ПО БЕТОНУ



trijet



ДОЛГОСРОЧЕН И ПРОИЗВОДИТЕЛЕН В ТВЕРДЕЙШЕМ БЕТОНЕ!

- Улучшенные характеристики за счет трех полных резцов
- Повышенная сила при бурении благодаря волнообразному дизайну резца
- Минимальный износ из-за бокового укрепления резца

СИЛЕН ПО АРМАТУРЕ!

- Полностью утопленная в корпус бура твердосплавная вставка выдерживает наивысшие нагрузки
- HighPerTec – технология для стабильного и сверхточного позиционирования твердосплавной вставки
- Усиленная область центрации предотвращает поломку бура при попадании в арматуру

ЕЩЕ БЫСТРЕЕ ПРИ БУРЕНИИ!

- Три широкие спирали гарантируют оптимальный отвод буровой пыли
- Три резца занимают меньше места, чем четыре, оставляя больше места для отвода буровой пыли
- Широкий сбег спирали идеален для быстрого отвода буровой пыли

УДОБНЫЙ И КОМФОРТАБЕЛЬНЫЙ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ!

- Минимальная вибрация при бурении за счет усиленной шлифованной спирали
- Duratec – закалка обеспечивает комфортабельное и быстрое бурение
- Благодаря усовершенствованному дизайну бура отсутствует скопление буровой пыли в отверстии



18 правил, или как работать с китайскими заводами.

В настоящий момент материковый Китай стал мировой производственной вотчиной. Большинство известных торговых марок производятся в Китае. Проще назвать те товарные группы, которые до сих пор еще являются не доступными для китайского производства – это то, что максимально требует больших знаний и опыта во времени, например самолетостроение, фармацевтика, автомобили и еще пара – тройка товарных категорий. Все остальное – одежда и обувь, электроника и энергетика, мебель и транспортные средства без претензий, для того, чтобы ездить дешево – все это уже выпускается не только для внутреннего потребления, но и для мирового. Основное правило большинства всей китайской продукции – минимум своих технологий, максимум экономии.



Экономия – за счет чего?

Несколько лет назад главная экономия была за счет дешевой рабочей силы, сейчас большинство китайских рабочих не получают менее 600\$ в месяц. Думаю, что многие российские жители получают даже меньше, особенно в регионах, а подчас и вообще не имеют возможности работать. Конечно, условия труда оставляют желать лучшего в большинстве компаний. Инфраструктура и поддержка государства в корне отличается от российской. Китайское правительство не просто готовит к запуску индустриальные зоны (прокладывает дороги, подводит электричество и коммуникации, но и регулирует территории в зависимости от развития регионов с точки зрения наличия рабочей силы и задач развития региона на перспективу.) Сейчас, например, правительство стимулирует организацию и даже переезд производств в материковый Китай из уже хорошо работающих индустриальных зон вблизи

портов. С учетом предоставленных преференций это выгодно, даже с учетом полного переезда и организации производства на длительный период. У нас в России такое было замечено только во время Великой Отечественной войны. Сейчас конечно и в Китае идет «война», но за мировой кошелек, мировой центр производства, мировой центр развития технологий. Это сражение, без сомнения, Китай выигрывает, так как трудолюбие и неприязнательность у местных жителей в крови, а поддержка правительства и направленные действия заметны не вооруженным взглядом. Совсем недавно, в сентябре 2013 года на территории Шанхая запущена экспериментальная зона свободной торговли. На ее территории планируется освободить местные и иностранные компании от налогов и ввести рыночный расчет процентных ставок. Самым важным экспериментом, который китайские власти собираются провести в зоне свободной торговли, станет вве-

дение свободной конвертируемости юаня. Все это обеспечивает будущий рост производственных возможностей в КНР.

Тем не менее, большое количество подводных камней ждут бизнесменов в Китае, многие набили уже шишки, кто-то потерял деньги и репутацию, кто-то, наоборот, имеет растущий бизнес. Коротко, в качестве тезисов, я постараюсь зафиксировать все важные моменты сотрудничества с китайскими производителями.



Менеджмент.

Необходимо учитывать, что владельцы бизнеса в Китае, как правило, коренные бизнесмены, очень часто владелец бизнеса – технар, очень активно и качественно управляет производством, но в менеджменте, маркетинге ориентируются на сотрудников.

Языковой барьер очень существенная проблема. Использовать только английский для общения с большинством китайских компаний не достаточно. Это связано с тем, он кто-то из сторон взаимодействия владеет английским не полной мере для полноценного взаимодействия, ведь для всех нас и китайцев и русских, он второй. Кроме того менеджмент может без проблем перевести не то или в урезанном варианте своему боссу ваши мысли. Это встречается сплошь и рядом. Например, в данной ситуации заменить работающего с вашей компании сотрудника практически не реально, так как сам про себя негативные отзывы он вряд ли переведет с точности до слова.

Оперативное взаимодействие и коммуникации.

Обязательным условием является наличие контактов на уровне руководителей компании и линейных менеджеров, отвечающих за оперативные результаты. Очень часто сотрудники меняются как в российских, так и в китайских компаниях, поэтому стратегические решения, система работы и принятие решений должны постоянно контролироваться руководителем компании или старшим менеджером со стороны заказчика, а не только менеджером по закупкам, продукт – менеджером или бренд менеджером. С китайской стороны так же могут быть нюансы. При переходе вашего менеджера из одной компании в другую, вы можете совершенно случайно обнаружить, что все ваши заказы ушли вместе с ним.

Завод заводу рознь.

Китайские производители делятся на несколько типов. Первые производят только на местный, китайский рынок, и, как правило, хотя и работают с иностранными заказчиками. Вторые – работают как на местный рынок, так и с другими странами. Третьи, работают только с иностранными заказчиками. В последнее время тенденция продаж на местный, китайский рынок прослеживается более активно даже у компаний третьего типа. Самый растущий рынок в мире – китайский, это является определяющим. Компании первого типа, как правило, очень сильно отличаются от других. Они производят товар самого низкого ценового сегмента, с самым низким качеством и не имеют опыта работы с иностранными заказчиками. Цены, как правило, являются их главным преимуществом. Вторые – уже активно работают с иностранными заказчиками, могут продавать за границу Китая товар под своим брендом. Третьи – только экспорт ориентированные компании, могут быть в разной собственности, в т.ч. с иностранным участием. Предпочтение в работе правильнее отдавать вторым и третьим, так как в комплексе, все возможные проблемы от работы с первыми в сумме гарантировано перевесят все ценовые преимущества. Кроме того, именно компании второго и третьего типа имеют наиболее качественное и производительное оборудование, что обеспечивает стабильность всей системы работы.

Торговые компании или производитель.

В настоящий момент в Китае можно разделить компании на реально производящий завод и на торговые компании. Первый, как правило, специализируется на одном типе продукции, например, только насосы или только сверла. Если вам необходим широкий ассортимент под ассортимент под свое маркой, готовьтесь собирать все по нескольким заводам, подгонять типы упаковок и даже цвет изделий, все может очень сильно отличаться. Торговые же компании все делают под ключ, как правило, цена выше в этом случае, но нет никаких гарантий, что ваша продукция будет производиться на каком-то одном заводе. Необходимо отметить, что торговые компании в последнее время имеют отличные испытательные лаборатории и стабильный входной контроль качества продукции.

Выбор и оценка производителя.

Обязательно посещение завода до принятия решения о начале работы. Неоднократная проверка качества продукции обязательна. Кроме посещения show room, которая многое показывает – возможности, посещение всех производственных площадок и цехов – реальность, посещение испытательных и проверочных лабораторий – стабильность, склады готовой продукции – уровень производства и его востребованность. На самом деле лаборатории и склад готовой продукции – главные и самые показательные места на фабрике. Увидев, известные мировые бренды, готовые к отгрузке, уверенность в качестве продукции и адекватность менеджмента будет подтверждена в реальности. Сейчас отказы от посещения склада готовой продукции встречаются крайне редко. Внимательно и скрупулезно изучайте, спрашивайте, общайтесь.

Своя марка или китайская.

Есть два варианта работы. Первый – OEM контрактное производство под вашей торговой маркой. Будьте готовы к определенным затратам – обязательная регистрация вашего бренда на вашу компанию, минимальное количество заказываемой продукции, дополнительные затраты на разработку дизайна и конструктивных элементов, паспорта, документацию, сертификаты. Если вы готовы продавать в России оборудование и инструмент под китайским брендом – производителем, то гарантировано будете иметь особые привилегии от производителя. Например, бюджет на продвижения бренда в России, эксклюзив на поставку под этим брендом в России, и другое – все, что сможете «выбить» как доп. опции специально для вашей компании. В любом случае количество на поставку не может быть менее одного контейнера любой продукции.

Новая продукция по вашим заказам и эксклюзивность.

Как правило, вы без проблем сможете заказать уже производимую на фабрике продукцию, в том числе под вашим брендом. Если у вас есть желание изменить конструкцию или создать новую с вашими характеристиками и имеющую технические или маркетинговые особенности, могут возникнуть большие сложности. Только немногие производства хотят и реально могут это сделать качественно и в соответствии с вашими требованиями. Обеспечить вам гарантии того, что ваши партнеры не будут ваши разработки продавать другим, смогут еще меньшее количество компаний.

Атака

Важная мелочь



Январь

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1			1	2	3	4	5
2	6	7	8	9	10	11	12
3	13	14	15	16	17	18	19
4	20	21	22	23	24	25	26
5	27	28	29	30	31		

Февраль

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
5						1	2
6	3	4	5	6	7	8	9
7	10	11	12	13	14	15	16
8	17	18	19	20	21	22	23
9	24	25	26	27	28		

Март

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
9						1	2
10	3	4	5	6	7	8	9
11	10	11	12	13	14	15	16
12	17	18	19	20	21	22	23
13	24	25	26	27	28	29	30
14	31						

Апрель

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
14		1	2	3	4	5	6
15	7	8	9	10	11	12	13
16	14	15	16	17	18	19	20
17	21	22	23	24	25	26	27
18	28	29	30				

	Пн	Вт
18		
19	5	6
20	12	13
21	19	20
22	26	27

Июль

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
27		1	2	3	4	5	6
28	7	8	9	10	11	12	13
29	14	15	16	17	18	19	20
30	21	22	23	24	25	26	27
31	28	29	30	31			

Август

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
31					1	2	3
32	4	5	6	7	8	9	10
33	11	12	13	14	15	16	17
34	18	19	20	21	22	23	24
35	25	26	27	28	29	30	31

Сентябрь

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
36	1	2	3	4	5	6	7
37	8	9	10	11	12	13	14
38	15	16	17	18	19	20	21
39	22	23	24	25	26	27	28
40	29	30					

Октябрь

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
40			1	2	3	4	5
41	6	7	8	9	10	11	12
42	13	14	15	16	17	18	19
43	20	21	22	23	24	25	26
44	27	28	29	30	31		

Ноябрь

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
44						1	2
45	3	4	5	6	7	8	9
46	10	11	12	13	14	15	16
47	17	18	19	20	21	22	23
48	24	25	26	27	28	29	30

Декабрь

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
49	1	2	3	4	5	6	7
50	8	9	10	11	12	13	14
51	15	16	17	18	19	20	21
52	22	23	24	25	26	27	28
53	29	30	31				



Май

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
22				1	2	3	4
23	5	6	7	8	9	10	11
24	12	13	14	15	16	17	18
25	19	20	21	22	23	24	25
26	26	27	28	29	30	31	

Июнь

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
22							1
23	2	3	4	5	6	7	8
24	9	10	11	12	13	14	15
25	16	17	18	19	20	21	22
26	23	24	25	26	27	28	29
27	30						

2014

www.ataka.ru

Система работы без накладок.

Есть три проверенных варианта, которые используют все мировые компании при работе в Китае, в том числе российские. Первый – создание собственного центра закупок в Китае. Такое представительство обеспечивает полный цикл работы с производителями – от поиска компаний и отработки наиболее оптимальной системы логистики, до постоянного контроля качества производимой продукции и даже поставок комплектующих. Так же такие центры могут обеспечивать функцию хранения готовой продукции, сокращая издержки по затратам и уменьшая срок реакции, в случае необходимости увеличить товарные запасы в России. Все плюсы и минусы очевидны. Для крупных компаний экспортеров именно такой вариант предпочтительнее. Второй вариант – собственный представитель на территории Китая, который осуществляет только часть этих функций. Важно учитывать, что имея такого представителя, вы можете столкнуться с тем, что он будет работать как на вашу компанию, так и на конкурентную, и (что почти наверняка) на китайские компании. То есть будет стричь купоны со всех сторон. Третий вариант – всем управлять из России. Это вариант подразумевает, что в обязательном порядке необходимо посещать вашего производителя минимум 2 раза в год. Минусы этого варианта работы могут перевесить кажущуюся экономию от работы по первым двум моделям.

Качество и еще раз качество.

Есть две крайности, которые очень редки сейчас на производстве в Китае – очень плохое качество и очень хорошее качество. Над последним нужно постоянно работать. То есть уровень технологий производства и оборудования достаточно сильно вырос и по факту, средний уровень качества практически повсеместен. Тем не менее, за постоянство качества необходимо постоянно бороться. Обязательно в контрактах с производителями необходимо прописать пункт, о том, что производитель не имеет право без согласования с вами ни менять конструкцию, ни менять поставщиков запасных частей и комплектующих. Кроме этого, посетив заводскую лабораторию, станет многое понятно об отношении к качеству продукции, у некоторых испытательные стенды не просто зачехлены, но и покрыты пылью.

Кроме этого, обязательно выясните систему входного контроля компании от других производителей комплектующих или сырья.

Производство, поставщики и субконтракты.

Известное правило разделение труда по типам продукции, типам технологий, даже по территориям очень распространено в Китае. Например, компания производящая бензиновые, дизельные генераторы, не производит инверторные аналоги. Практически никогда компания, производящая сверла не производит абразивные материалы или буры. Как только вы встречаете все в одном каталоге, наверняка это или в чистом виде торговая компания или компания производитель работает частично как торговая компания по смежной продукции. Имейте обязательно ввиду то, что производитель может не просто закупать комплектующие для производства, но и полностью разместить ваш заказ, уже от своего имени на других заводах. Это случается достаточно часто, поэтому прописывайте это в контракте и проверяйте. Еще большее разделение труда встречается на Тайване. Там производство организовано чаще всего не по типу готовой продукции, а по технологическим операциям. Например, в производстве ручного инструмента, в котором имеются молотки, отвертки, головки, трещотки и др. могут участвовать одновременно до 50 компаний. Ведь только производство одной головки раскладывается на много операций, и каждую делает отдельная фабрика. Такое разделение встречается повсеместно, имейте это ввиду.

Менталитет.

Об этом писать можно много. Тем не менее, не учитывать это просто нельзя. Необходимо общаться лично, причем на уровне руководителей. Конечно, чем крупнее компания в Китае, тем это более проблематично, тем не менее, личные коммуникации очень важны. Китайцы очень внимательны и учтивы, тем не менее, их желание со всем согласиться и все сделать, подчас граничит с проблемой. По моему опыту, получив многократное yes от партнеров, всегда прошу повторить то, что они должны или могут сделать. Ответы не всегда совпадают даже на половину. Кроме этого, после посещения китайских заводов, как правило, следуют переговоры в ресторане за круглым столом, отказ от посещения, воспринимается как негативное впечатление от компании. Даже, если вы отказались за неимением времени, позитивное развитие отношений будет затруднено. Всегда лучше упрощать переговоры на составляющие. Например, лучше не использовать альтернативные вопросы, все лучше упрощать, конкретизировать и получать подтверждение в момент переговоров. Отказать или не согласиться в письме или по телефону намного проще, чем в личной беседе.



Родственники, знакомые и друзья.

Очень часто вы можете услышать, что у китайского босса есть несколько фабрик, которые производят чуть ли не весь ассортимент, который вам необходим. В некоторых случаях, у босса есть многочисленные родственники, которые так же предоставят все по низким ценам и с наилучшим качеством. Это же касается и друзей, знакомых. Очень часто такая компания производит только часть продукции, остальное закупает на других заводах. Это может быть и не плохим решением, важно это иметь в виду и всегда доверять только своим глазам.

Сроки производства и риски.

Как правило, OEM производство под вашей маркой занимает не менее 30 дней, в зависимости от товара и завода. Сроки производства могут составлять до 60 дней. Первая поставка, как правило, занимает не менее 45–60 дней, если товар производится под вашим брендом. Закупка продукции по китайской маркой так же не сильно увеличивает сроки производства, так как китайские компании практически не работают на склад, все делается под конкретные заказы, это касается и закупок комплектующих и сырья. Тут все завязано на стоимость контрактных поставок к производителю и, сократить или увеличить заказы быстро просто вряд ли получится. Так же необходимо иметь в виду, что в Китайские праздники, а именно новый год – начало февраля, очень часто сопровождается значительными срывами сроков производства. Китайские рабочие на новый год разъезжаются по своим провинциям и очень часто опаздывают вернуться назад, или просто меняют завод и не возвращаются. Имейте в виду, что все заказы, которые входят в январь – февраль – март, должны быть обеспечены дополнительным товарным запасом у вас на складе, если вы не хотите иметь недовольственный спрос от ваших клиентов.

Система поставок и логистика.

Как правило, все цены указываются FOB, то есть стоимость логистики – уже дополнительный ваши затраты, вы сами выбираете логиста, варианты доставки. CIF – вы получаете товар уже с учетом стоимости логистики до пересечения границы с РФ. Срок поставки морем из Шанхая составляет примерно 30 дней до Риги, далее до Москвы, как правило используется авто – доставка. В итоге срок логистики от порта Китая доя Москвы с учетом всей логистики и сроков на таможенно, достигает 45 дней в нормальном режиме, исключая предновогодние графики (с 1 по 25 декабря). Последнее время стало

популярно возить грузы через Казахстан по ЖД. Это сокращает сроки поставки и затраты, в случае, если вся цепочка работает как часы. К сожалению, в этом случае тоже есть пара узких мест, например это ЖД и специфика формирования сборных грузов.

Система оплаты.

Как правило, для новых заказчиков используется схема предоплаты в сумме 30%, и оплаты баланса 70% до момента пересечения границы (право перехода собственности). В дальнейшем, получив гарантии или хорошую репутацию, есть вариант сократить предоплату вплоть до нуля, и даже в особых случаях, полностью оплачивать весь заказ после того, как он пришел на склад в России. Используя ряд современных международных финансовых возможностей, вы можете минимизировать вложение своих собственных средств на долговременной основе.

Цены. Дешевле, еще дешевле.

Многие торговые компании в России зарабатывают на продаже китайских товаров от 30 до 150% наценки от себестоимости. Не многие китайские производители могут похвастаться такими показателями, о сотнях процентов не могут даже мечтать. Необходимо иметь в виду, что снижение цены имеется до определенных пределов, это не китайский сору market для иностранцев. Отработав от 5 до 10 производителей, будет понятна средняя и минимальная цена в соответствии с вашими запросами. Требования о значительных скидках свыше 7% от заявленных чаще всего будет означать ухудшение качества, увеличение сроков производства или снижение рейтинга приоритетности заказчика. Если вас не интересует ничего, кроме самой низкой цены, так и заявляйте, но не ждите кроме нее желанной ничего другого. Чудес не бывает, даже в Китае.

Гарантия и сервисное обслуживание.

Несмотря на то, что качество производимой продукции значительно улучшилось и стабильно растет, всегда возникают вопросы гарантийного и постгарантийного обслуживания. Практически все китайские производители обеспечивают бесплатную поставку запасных частей в расчете 1% от оборота. Тем не менее, систему сервиса вам придется организовать за свой счет

и самостоятельно. Имейте в виду, что вернуть обратно в случае каких либо проблем товар после пересечения границы будет очень затруднительно и затратно.

Исполнение контракта и репутация.

Имейте в виду, что оплачивая предоплату, вы всегда рискуете, как минимум во времени. Тем не менее, бывают и такие случаи, когда вдруг приходит письмо с предложением оплатить сумму заказа на другие реквизиты, отличные от контракта. Мошенники имеются везде, работайте только по контракту, никаких исключений, или перезаключая контракт, при необходимости. Всегда думайте над своей репутацией, минимальные отклонения от контракта со стороны заказчика должны быть известны и желательны согласованы с производителем. Ваша репутация обеспечит вам наилучшие условия и в случае проблемных ситуация, всегда будет дополнительным аргументом для принятия решений в вашу пользу.

Имея опыт работы с не менее чем с 50 китайскими производителями, могу смело сказать, что в своем большинстве это современные компании, желающие и имеющие возможность работать с российскими заказчиками по международным стандартам. Некоторые даже являются более продвинутыми, чем европейские производители. Необходимо отметить, что некоторые китайские производители уже имеют негативный опыт работы с нашими коллегами, поэтому очень осторожны и внимательны к новым заказчикам, особенно к специальным условиям работы. В заключении хочу пожелать всем, кто готов и может размещать заказы в Китае, делать это без каких – либо опасений. Прочитав эти правила, ситуация станет прозрачнее и убедительнее. В случае, необходимости, смело обращайтесь к нам за советом и информацией.



Мобильный сварочный аппарат



Caddy[®] Mig



Семейство Minarc Evo

Качественная сварка независимо от места ее проведения

 **KEMPPi**
The Joy of Welding

Интервью с исполнительным директором оптовой компании Оптимист Жирновой Натальей Анатольевной



В оптовой компании Оптимист, холдинг Энтузиаст, работала с 2001 по 2013 год.

Образование МВТУ им. Баумана, факультет Энергетическое машиностроение

Вошла в ТОП 250руководитель России в 2012 г.

Интервью готовилось в августе 2013 года, а уже в сентябре состоялся уход Жирновой Н.А. из компании Оптимист. Мы посчитали, что оставить интервью будет правильнее, так как мы в первую очередь рассказывали про компанию, рынок и систему принятия и подготовки решений директора крупной оптовой компании. И вот интервью перед нашими читателями.

Добрый день. Наталья, расскажите, как Вы попали на рынок оборудования и инструмента?

После окончания университета было желание попробовать себя в области близкой к технике, применить полученные теоретические знания на практике. Компрессорная техника и вакуумные машины это были предметы моего изучения последние 2 года в универе. Через 2 месяца после сдачи диплома по рекомендации зав.кафедры пришла в компанию Энтузиаст на собеседование к учредителю. Опыта работы, как вы понимаете, не было никакого, было огромное желание учиться и делать важное и интересное дело. Компания работала с разными товарными группами, в том числе занималась и компрессорной техникой. Правда разбираться и изучать мне в первую очередь пришлось не узлы, механизмы и шестеренки, а систему отношений с клиентами, этому тогда в институтах не учили.

У Вас была классическая карьерная лестница в одной компании, прошли много ступеней. Как это было. Какая должность была самая сложная и самая интересная?

Мой старт в 2001 году начался с поста менеджера по продажам. По образованию технарь и общаться с машинами было для меня намного проще, чем заниматься поиском и холодным обзвоном новых клиентов. Как и у всех зелёных новичков был страх

получить отказ, выглядеть перед другими менеджерами худшей. Так сложилось, что на каждом этапе развития рядом со мной были сильные профессионалы своего дела, у которых я училась, а вот опыт, в том числе и ошибки я нарабатывала свои. В первый год работы наш отдел и меня лично заряжал оптимизмом и огромным желанием работать руководителем отдела продаж Сергей Спицын. Он создал моё понимание первых стандартов в продажах и основу того как нужно работать, что бы за результат не было стыдно.

Успешно отработав руководителем региональной группы в отделе продаж, мне была предложена совершенно новая для меня область закупок и управление товаром. Совсем другая, но очень важная и на первый взгляд менее интересная работа, чем продажи. Это для меня было своего рода вызовом. Этап был самым сложным, т.к. я пришла в сложившийся коллектив специалистов, не имея ровным счётом никакого понимания, что и как делать в области закупок, но с огромным желанием разобраться и выполнить поставленные задачи. Ведь у меня был опыт потребителя внутренних услуг на стороне отдела продаж. Это очень помогало, потому что понимала, что хочет отдел продаж получить от отдела маркетинга и закупок. Пришлось много учиться и доказывать своим сотрудникам, что кроме того что руководить, я ещё чего-то могу и делать

своими руками. За пол год я прочитала более 25 книг только профессиональной литературы. Первую поездку в Китай и контроль качества произведенной продукции, где мы сами переклеивали этикетки на линии сборки, я не забуду никогда. Заклучая договоры с поставщиками мирового уровня мы получали лучшие условия и формировали новые стандарты работы с Россией.

Следующий этап оказался самым творческим для меня. Приоритетной задачей была работа с торговыми марками компании отдела маркетинга. В компании Оптимист эта служба является законодателем всего: и ассортимент, и цены, и продвижение. Благодаря наставнику в области маркетинга Сомову Дмитрию, система управления брендами и торговыми марками, является самой конкурентоспособной областью деятельности оптовой компании на рынке.

Сколько лет вы в оптовой компании исполнительный директор? Расскажите о результатах вашей работы. Это, скорее всего и цифры и какие-то действия.

В 2011 году мне был предложен пост ИД Оптовой компании Оптимист. Самым значимым для меня и для компании стал 2012 год. Это был лучший результат работы за последние 4 года. Компания была выведена на уровень платежеспособности, сокращен кредитный портфель, показатель эффективности вырос на 45%. Это был успех

слаженной команды, которой я горжусь и считаю лучшим, что мне удалось создать в компании за 12 лет работы. Большинство компаний на рынке активно сосредотачиваются на росте объема продаж, мы в 2012 году активно занимались построением команды единомышленников, отработывали систему взаимодействия, работали над эффективностью и качеством работы. Сам по себе объем продаж при минимальной прибыли, никогда не был стратегическим выбором компании Оптимист. Всегда конечный результат работы предопределен стратегией компании, кому-то важна только доля рынка максимально быстро, а потом идет работа над эффективностью, мы работаем сразу над двумя задачами, но приоритет всегда выражается в максимизации прибыли от финансовых вложений уже сейчас.

В прошлом году Вы лично участвовали в конкурсе генеральный директор года. Расскажите об этом конкурсе. Насколько там все открыто и честно?



На конкурс я попала совершенно случайно, вечером изучая новости рынка в интернете увидела на баннере журнала Генеральный Директор слово конкурс и сумму 2 млн. рублей. Стало интересно, зашла на сайт, заполнила анкету. В последний день подачи заявки отправила статью в редакцию и обратила внимание на кол-во зарегистрировавшихся ... нас было более 3 000 человек.

Через 2 недели мне позвонили и сообщили, что я вошла в **ТОП-250 лучших руководителей России** и в 10-ку номинантов на премию года Лучший генеральный директор.

По итогам конкурса – победа в номинации оптимизация бизнес-процессов. Для меня это был первый опыт участия в подобном мероприятии, которое было проведено на высоком уровне. Не скрою, был первоначальный скепсис, не только по поводу количества участников, но и по поводу честности и прозрачности конкурса. Так как ни я лично, ни компания никак не участвовали в «продвижении» и лоббировании своего результата, могу утверждать, выбрали за действительные и не ангажированные результаты.

Сейчас Вы уже не ИД Оптимиста. Расскажите теперь со стороны, что это за компания, в чем ее сила, есть ли слабые моменты. Почему с ней сотрудничают много клиентов и поставщиков?

Компания Оптимист
в составе Холдинга Энтузиаст.

Название говорит само за себя. Самая важная ценность для Оптимиста – это её клиенты. Все сотрудники ориентированы на помощь и развитие наших партнеров. Безусловно, не стыдно за портфель торговых марок – Арсенал, Атака, Ремеза, Гараж, GAV, SUMAKE и др., которые позволяют не только уверенно зарабатывать нашим партнерам, но и формировать имидж торговой точки на высоком уровне, в том числе благодаря высокому качеству продукции. Как показывает практика, наша ставка на развитие специализированных торговых марок, формирование сильных марочных предложений в товарных категориях, дает свои стабильные результаты, и это ценно нашим клиентам. Конечно, всегда есть над чем работать и что улучшать, идеальных компаний не бывает. Всегда хочется больше и быстрее.

Главная сила и мощь компании Оптимист это люди, которые в ней работают. Правильно подобранный и подготовленный персонал это первая фундаментальная ступенька на пути к достижению прибыли любой организации.

За 21 год существования было все, 2 мировых кризиса и множество различных ситуаций, и я знаю точно, что всегда все обязательства перед сотрудниками, клиентами и поставщиками, со своей стороны мы выполняли, репутация честной компании однозначно заслужена.



Атака
Важная мелочь



www.ataka.ru

тел.: (495)783-02-02

Вы менялись и развивались лично вместе с оптовой компанией. Пожалуйста, расскажите о развитии компании Оптимист. Ее знаковые периоды, чем она живет сейчас.

На сегодня Оптовая компания включает в себя по сути два бизнеса – создание и управление собственными ТМ и дистрибуция всего портфеля ТМ. Безусловно, Оптимист уже сейчас лидер на рынке в товарном направлении «Воздух» (компрессоры, пневмоинструмент, окрасочное оборудование и др.) и будет продолжать его развитие в первую очередь. Там работает отличная команда, которая сделает товарную группу «Воздух» лучшей на рынке. Сейчас активно продолжается работа над остальными марками. Наши хитовые марки ТМ Атака и Арсенал также в стадии второго рождения – ребрендинга. Кроме того, в этом году, мы начали активное обучение и тренинги отдела продаж, ежедневно, еженедельно мы и вместе и по отдельности улучшали коммуникации, оттачивали технологии. Уверена, многие клиенту уже заметили изменения. Окончательное внедрение системы работы с клиентами вкупе с марочным предложением позволит предложить рынку лучший продукт на нашем рынке.

ИД крупной компании принимает много разных решений, расскажите о самом сложном или запомнившимся больше всего.

Я выросла в компании и практически все бизнес-процессы прошла своими руками, точно понимая что и как нужно сделать в том или ином случае. И конечно достаточно часто видя не оптимальность или ошибку для того, чтобы ускорить решение брала и делала сама. Самым важным и одновременно сложным решением для меня стало перестать делать работу за сотрудников. В результате повысилась их компетентность и уровень ответственности, а у меня появилось больше времени для выполнения своих непосредственных задач и обязанностей. Профессиональный рост управленца безусловно зависит от его окружения, коллег, сотрудников, руководителей и кол-ва различных трудностей, с которыми ему приходится справляться. Преодолевая их становишься сильнее. Благодарю всех, кто помогал и в том числе создавал ситуации, благодаря которым я росла.

У ИД всегда три главных целевых аудитории – сотрудники, акционеры и клиенты. С кем работать сложнее всего. Поделитесь советами.

Интересный вопрос. Что касается акционеров и учредителей, то главное для ИД – это четко сформулированные задачи с учетом приоритетов, понятные критерии оценки

и самое важное на мой взгляд – внутреннее согласие с целями акционера и направлением движения. Когда смотришь в одну сторону, система ценностей едина, то конечный результат уже зависит только от твоих навыков и способностей. Дальше задача донести основную идею бизнеса и правил до сотрудников.

При общении с сотрудниками я ожидаю, что моё сообщение дойдет до адресата, правильно будет воспринято, понято и этому получу подтверждение. На самом деле каждый видит и слышит только то, что может или хочет. Донести так, что бы тебя слышали правильно, это то важное что я считаю одной из основ успеха любого руководителя и что я тренировала и воспитывала в себе. Кроме того обязательно должен сохраняться принцип обмена, как минимум равноценный, а лучше с превышением. Это работает как в отношении с клиентами, так и с сотрудниками. Любой руководитель кроме того что он требует результат от сотрудника, в обратную сторону должен так же давать... Я не говорю сейчас о премиях и бонусах, т.к. это стандартная система мотивации. Это может быть обучение, поделиться личным опытом, тренировки, в общем, всё то, что поднимет уровень компетенции сотрудника и сделает сильнее, а значит ещё более эффективным, в том числе и для компании.

Клиенты – это самая любимая аудитория, т.к. весь бизнес создан и работает для них.

Со многими я поддерживаю личный контакт до сих пор, порой вспоминая истории «как это было» 10–12 лет назад. Считаю самым ценным здесь это при любых обстоятельствах сохранять в первую очередь человеческие отношения. Трудностей хватает, но даже в бизнес среде, если изначально ты в основу закладываешь доверие и честность, то практически любые можно пройти и с ними справиться.

Этот вопрос мы не могли не задать. Весь рынок знает, что компания Оптимист использует технологии сайентологии. Расскажите об этом из первых уст.

Я бы сформулировала вопрос таким образом – какие технологии компания оптимист использует в области управления?

В компании внедрена и успешно применяется технология управления Hubbard Management System. Она включает несколько основных элементов:

– стандартную организующую схему предприятия

- стандартную систему коммуникаций
- управление организацией на основе статистик
- финансовое планирование, которое обеспечивает платежеспособность организации

При правильной организации и разном внедрении данные инструменты позволяют руководителю принимать правильные и быстрые решения, а сотруднику точно понимать, что является результатом его работы и на основании чего она будет оцениваться. Система финансового планирования в рамках данной системы позволяет сэкономить время руководителя до 6 часов в неделю, а так же позволяет видеть финансовое состояние еженедельно, не дожидаясь баланса в начале следующего месяца от бухгалтерии. На рынке существуют разные системы управления бизнесом, каждая из которых имеет свои плюсы и минусы. Абсолютно точно уверена, что крупная компания эффективно может работать только используя единую систему управления с четкими и понятными правилами для всего персонала.

Как Вы оцениваете рынок оборудования и инструмента. Кто лидеры, какие тенденции развития?

В 2013 году рынок и его структура продолжает активно меняться. По опросам наших клиентов в первой половине года падение продаж более чем у 65% составило от 5 до 30%, к аналогичному периоду 2012 года. Вторую половину года многие начали на уровне 2012 г. или с небольшим приростом в пределах 5%. Удержание позиций и рост идет за счёт расширения ассортимента или открытия новых торговых площадей, при этом затратная часть увеличивается, общий доход в результате снижается. Многие клиенты пошли как по пути сокращения ассортимента торговых марок так и внутри товарной линейки, оптимизации складских остатков и системы заказа под клиента. Есть, безусловно, лидеры рынка, которые растут, ни смотря, ни на что. Их объединяет некоторые показатели – это отсутствие кредитного портфеля или его незначительность, правильные действия по продвижению своего бренда или ТМ, ассортимент в средний плюс ценовом сегменте, и выше, выраженная специализация магазина и, конечно, сильное намерение владельца победить и быть первыми.

Какие основные проблемы есть на рынке оборудования и инструмента, способы их решения. Может быть, есть какие-то предложения к вашим конкурентам или профессионалам рынка.

Конечно, рынок очень разрознённый, не структурированный. Это и плюс и минус. Плюс в том, что возможности получить результат по-прежнему поразительные. Одних торговых марок на нашем рынке уж точно более 1 500. Потребитель и торговый партнер не в состоянии столько переварить физически. Мы движемся по европейской модели развития розницы – гипермаркеты, интернет, специализированные розничные магазины, франшизы. Все это очень активно развивается. Те компании, кто не успеют встроиться в процессы, уйдут с рынка или изменятся или объединятся. Очень большая проблема на рынке – персонал, не просто желающие работать, а умеющие работать самостоятельно и приносить результат. Технологии в каждой профессии, это увы сейчас задача каждой компании на рынке. Институты этому учат плохо, специализированных компаний пока не видно. Кроме того, проблема открытости рынка и качество аналитической информации просто тормозит его развитие. Пока мы до этого не дошли в полной мере. Система сервисного обслуживания товара после продажи так же будет совершенствоваться. Многие компании создают систему собственных представителей на местах, распределительные склады. Все это тенденции и одновременно, задачи для каждого, кто работает на этом рынке. Скучно в ближайшие 5 лет не будет, конкуренция компаний и марок будет усиливаться очень активно.

Как ни странно здесь много женщин руководителей, а ведь это рынок технически сложных товаров. Откройте секрет успешности.

В данном случае мне проще, я же технарш по образованию и могу общаться на эту тему достаточно свободно. Большинство клиентов и поставщиков – мужчины. Для того чтобы тебя признали своей уровень компетентности у женщины должен быть выше, а это возможно когда ты действительно заинтересован в продукте и тебе нравится то, чем ты занимаешься. Когда понимаешь продукт, занимаешься любимым делом с удовольствием, то вдохновлять других на подвиги получается почти без усилий.

Я благодарна компании и учредителю Шнайдеру И.М. за возможность получить колоссальный опыт и знания, которые стали надёжным фундаментом моего будущего.

Что касается других качеств... для меня важно в первую очередь сохранять целостность личности и быть в согласии с собой, когда твой внутренний мир находится в состоянии гармонии, обычно внешнее окружение демонстрирует спокойствие и понимание. Стараюсь разумно подходить к решению задач и доверять интуиции. Ну и наверно повторюсь, основа любого долгосрочного успеха кроме упорства, настойчивости, целеустремленности и т.д. это правильно построенное общение с желанием дать больше чем от тебя ожидают.

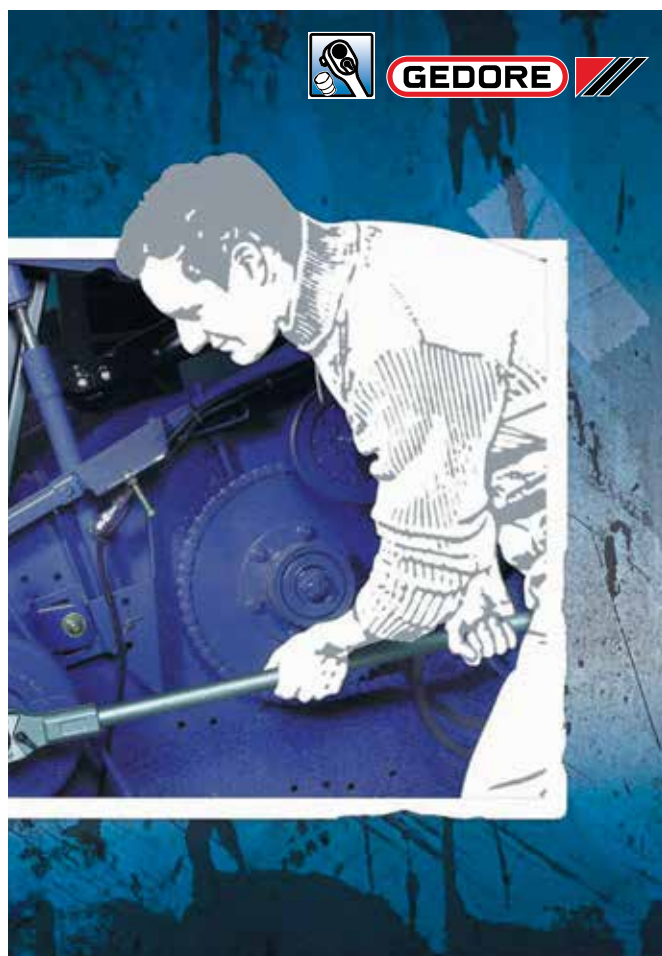
Какая Н.А. Жирнова вне стен оптовой компании? Какие планы на будущее?

У меня достаточно высокий интерес к жизни, я много читаю, постоянно учусь чему то новому, люблю спорт, особенно прогулки на велосипеде, бадминтон и боулинг, занимаюсь семьей и домом. За последние несколько лет появилось большое количество друзей и знакомых, с которыми просто не успеваешь порой пообщаться, а очень хочется. Что с этим делать и как всё успеть... решения пока не нашла, видимо это одна из моих следующих задач.

Что касается будущего, то есть огромное желание поделиться накопленным опытом и знаниями, а так же приобрести новые и успешно их применять. Я работаю бизнес-тренером в команде Высшей Лиги Управления во главе с Патриком Валтеном и Алексеем Фатеевым. Запланировано несколько статей с журналом Генеральный директор. Сейчас для меня открывается новая страница профессионального развития. Хотела пожелать всем сотрудникам оптовой компании – развивать себя, принося результат компании, совместно работать над решением проблем или развитием, оставаться таким же дружным коллективом. А всем участникам рынка желаю успеха, ведь только оптимисты будут всегда первыми.



Рынок ручного инструмента в России. Конкурентная ситуация за 2012 год.



Под ручным инструментом подразумевается огромное количество типов и видов инструмента. Неудивительно, практически весь инструмент, который мы держим в руках для тех или иных действий во время работы, называют ручным. Тем не менее, информацию необходимо систематизировать. Весь ручной инструмент как электрический, аккумуляторный, так и пневматический мы исключили из обзора. Как правило, именно этот сегмент наиболее популярен в обзорах, сравнениях, тестировании и аналитике. Так же, мы исключим из списка группу всех ручных инструментов, связанных с работой в саду, парке и огороде (разного рода топоры, грабли, молотки и др.). Исключаем из нашего обзора и следующую группу ручного инструмента – очень растущую в последнее время – малярный, штукатурный и хозяйственный ручной инструмент. Кроме этого, исключаем из нашего списка весь расходный материал к электро и пневмоинструменту (сверла, пильные диски, фрезы, буры и т.д.), хотя многие так же называют эту группу оснастки, ручным инструментом.

коды ТН ВЭД	Описание
8204	Ключи гаечные ручные (включая гаечные ключи с торсиометрами, но исключая воротки); сменные головки для гаечных ключей, с ручками или без них
8203	Напильники, надфили, рашпили, клещи (включая кусачки), плоскогубцы, пассатижи, пинцеты, щипчики, ножницы для резки металла, устройства трубоотрезные, ножницы болторезные, пробойники и аналогичные ручные инструменты
8205	Инструменты для сверления, нарезания наружной или внутренней резьбы, Молотки и кувалды Рубанки, долота, стамески и аналогичные режущие инструменты для обработки древесины, Отвертки, Инструменты бытовые, Прочий инструмент ручной
8206	Инструменты из двух или более товарных позиций с 8202–8205, в наборах, предназначенных для розничной продажи

Итак, что нам остается после всех исключений –

ручной слесарный инструмент для строительства и ремонта.

Мы значительно сократили товарные категории, тем не менее, и в этой товарной группе большое разнообразие. Несмотря на то, что мы отменили из рассмотрения молотки как таковые, они, как правило, все входят в состав различных наборов, как для ремонта автомобилей, так и в составе наборов, которые используются в универсальных целях. Так существует огромное количество специальных наборов, которые используются только для выполнения специализированных задач и работ, например наборы для нарезания резьбы или ручной инструмент для сантехнических работ, наборы электрика или наборы для ремонта и обслуживания автомобилей. Вот здесь уже так просто не отмахнуться от каких-то одних или других типов. Ведь все они попадают в одну классификацию ТНВД, мало того, большинство торговых марок и брендов имеют максимально покрывающую номенклатуру. Так же, необходимо отметить, что многие бренды специализируются предпочтительно либо на автомобильном сегменте ремонта и обслуживания, либо на строительном и универсальном сегменте, либо на достаточно специализированном – например, инструмент для электриков, инструмент для сантехников или телефонистов.

Многие имеют единичные товары из всех сегментов, а наборы комплектуют практически все производители с учетом различных вариантов. Поэтому мы решили именно такие вот наборы, комплекты и проанализировать.

Характеристики товарной категории, определяющие понятие «КАЧЕСТВО».

Здесь все очень просто. Качество ручного инструмента определяется на 80% сталью, из которого он произведен. Есть 3 центра производства ручного инструмента – Китай и Индия, Тайвань, Европа. Это разделение определено расположением и наличием производства стали, а дальше включается логистика, чем дальше вести сырьё, тем дороже продукт, поэтому все производства сосредоточены вблизи центров производства самой стали. Соответственно и уровень качества имеет три группы. Китай и Индия – бытовое применение, качество ниже среднего. Тайвань – высокое качество, полупрофессиональное, профессиональное и индустриальное применение. Европа – уровень качества практически на уровне Тайваня, но стоимость значительно выше, причины известны. Необходимо отметить, что большинство европейских брендов полностью или частично производится так же на Тайване. Это мировое разделение труда. Практически в каждом наборе, который продается в России, есть тот или иной комплект торцевых головок. Это так же

является особенностью, так как в ручном инструменте практически головки, ключи и трещетки определяют главную потребность в качестве или составляющих самого набора. До недавнего времени в подавляющем большинстве случаев для производства торцевых головок, ключей использовались хром-ванадиевые стали. Они получили очень широкое распространение из-за их относительно невысокой стоимости и высокой технологичности.

Надпись «CHROM-VANADIUM» служит как бы синонимом знака качества.

Обычно хром-ванадиевая сталь содержит 0,3 – 0,5 % углерода, 0,5 – 1,0 % хрома и 0,15 – 0,3% ванадия. Кроме них, в химическом составе таких сталей практически всегда присутствуют в количестве до 1,0 % кремний и марганец, используемые для раскисления при варке стали, и поэтому называемые «технологическими присадками».

В качестве исходного материала для производства торцевых головок в большинстве своем используется стальной горячекатаный прокат (пруток круглого или квадратного сечения). Производство конечного продукта на Тайване, например головок, в корне отличается от нашего понимания производства. Если у нас есть четкое понимание, что один завод должен производить весь ручной инструмент, ну или как минимум один тип инструмента, например головки, то у Тайваньских производителей совсем другое понимание. Компании практически повсеместно делятся на производственные и торговые. Производство специализируется на конкретной операции, например штамповка, металлообработка, термообработка, химобработка и покрытие и т.д. Такое разделение труда обусловлено экономией затрат и максимальной эффективностью. Большинство торговых компаний занимаются комплектацией наборов, упаковкой и продажей готовой продукции. Компаний, которые имеют полный цикл производства всего инструмента, практически нет. В той или иной степени все работают в рамках разделения труда. Но, разбор технических характеристик, типов головок, ключей и особенностей применения – тема отдельной статьи. Мы же хотим сосредоточиться на анализе рынка продаж, доли рынка торговых марок.

Как продается ручной инструмент в России – ВАРИАНТОВ НЕ ТАК МНОГО.

Есть несколько каналов продаж для данной товарной категории.

Первое, как оказывается самое значимое направление продаж – специализированные магазины по продаже оборудования для строительства и ремонта. В настоящий момент этот тип розничной точки наиболее представлен в России. Логичнее покупать таким образом – для ремонта автомобилей в магазинах автосервиса, для универсального ремонта и строительства в магазинах строительной тематики. Но эта логика упирается в две проблемы, многие наборы не имеют ярко выраженной специфики для чего они предназначены, и вторая проблема в том, что не везде есть розничные точки продаж как для строительных работ, так и для автосервисных и авторемонтных.

Второй по значимости канал продаж – специализированные автосервисы (корпоративные продажи) которые сами непосредственно используют ручной инструмент. Здесь тоже имеется две составляющие использования. Стационарный инструмент, как правило поставляется в тележках и более дорогой, фирменный. Так же используется и переносной инструмент, ведь не все же работы производятся на постах в боксах.

Третий – специализированные магазины по продаже запасных частей и комплектующих для ремонта автомобилей. Этот канал активно развивается, правда по количеству и представленности сильно уступает строительному сегменту. На Украине, например, такие магазины практически отсутствуют. Все продажи

запчастей и комплектующих для автомобилей распространяются через автосервисы или не стационарные уличные рынки.

Следом идут гипермаркеты. Там продаются в основном или не дорогие марки и мини – наборы, или наборы ручного инструмента под своими марками. Кроме того, значительную часть продаж составляет россыпь. Интернет в последнее время набирает силу и показывает отличные продажи в данной товарной категории. Если логистика будет и дальше улучшаться, у этого канала продаж есть все шансы потеснить другие каналы продаж. Есть так же существенные поставки фирменного инструмента в основном из Европы прямо на производственные конвейеры, кроме этого достаточно ручного инструмента поступает в подарочный и сувенирный сегмент. Такие выводы мы сделали на основании представленности торговых марок в точках продаж и на основании анализа каналов продаж конкретных торговых марок – лидеров рынка.

Марки ручного инструмента в России В 2012 ГОДУ.

Марки - лидеры, марки – открытия, марки – специальные.

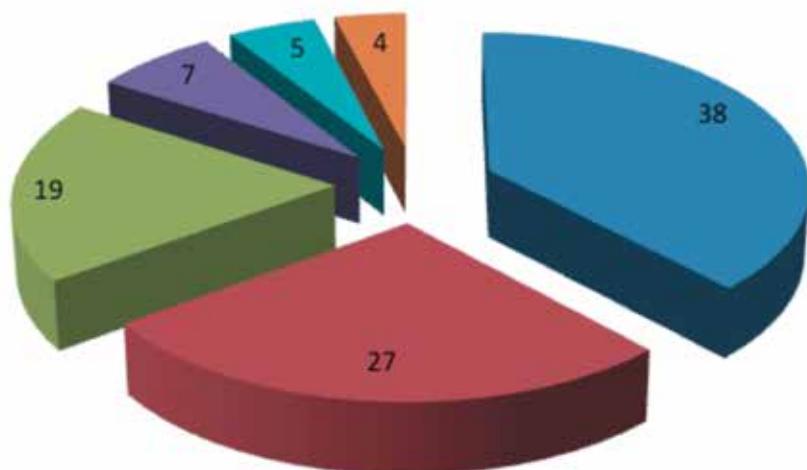
Это самый интересный раздел нашей статьи. Мы проанализировали данные через программу таможенного учета РФ по ввозу ручного инструмента за весь 2012 год. Мы взяли только 8206 код ТН ВЭД, он оказался самый внушительный по сумме ввоза среди всего ручного инструмента. Представленные данные указаны в таблице. Для нас эти данные оказались неожиданными, поэтому сделаем пару комментариев. Первое, мы анализировали данные только по критерию торговая марка, товарный знак, но достаточно большое количество поставок вообще не имеет указания торговой марки или товарного знака принадлежности компании. Второе, многие компании имеют

несколько торговых марок, но декларируют их через запятую, поэтому выделить до рубля данное распределение не представляется возможным. Третье, необходимо учитывать, что некоторые компании возят товар под разными кодами, имея в этом определенные предпочтения. Четвертое, кто-то ввозит товар через другие страны и таможни и вероятность их учетом в данном отчете сводится с минимальным данным. Тем не менее, распределение торговых марок по доле рынка достаточно показательно отражает картину. Рынок очень не структурированный, очень большое количество торговых марок присутствуют в той или иной форме на рынке. Мы насчитали только по таможне не менее 76 марок, которые задекларированы. Кроме этого, необходимо прокомментировать суммы, на которые мы равнялись. Сумма в рублях указана, как Таможенная стоимость, руб.

Соответственно далее нужно умножить примерно на 1,-2 – это будет сумма рынка в розничных ценах продаж.

страна декларации	млн, руб	%
Тайвань	1 010,00	61,71
Китай	529,67	32,36
Германия	54,70	3,34
Малайзия	12,50	0,76
Италия	7,40	0,45
США	7,00	0,43
Словения	5,80	0,35
Франция	4,10	0,25
Индия	2,30	0,14
Чехия	2,10	0,13
Испания	1,00	0,06
итого	1 636,57	100

По нашим данным его можно оценить как 4–5 млрд. руб. в год. Мы привели в таблице данные только по 26 наиболее продаваемым торговым маркам. Остальные указаны на нашем сайте полностью. Так же необходимо отметить, что первое место ТМ Арсенал, вероятно, обусловлено тем, что продажи именно наборов являются коньком данной торговой марки. Необходимо отметить значимые результаты на рынке таких торговых марок как, **OMBRA** и **STELS, LICOTA**, ведь они срав-



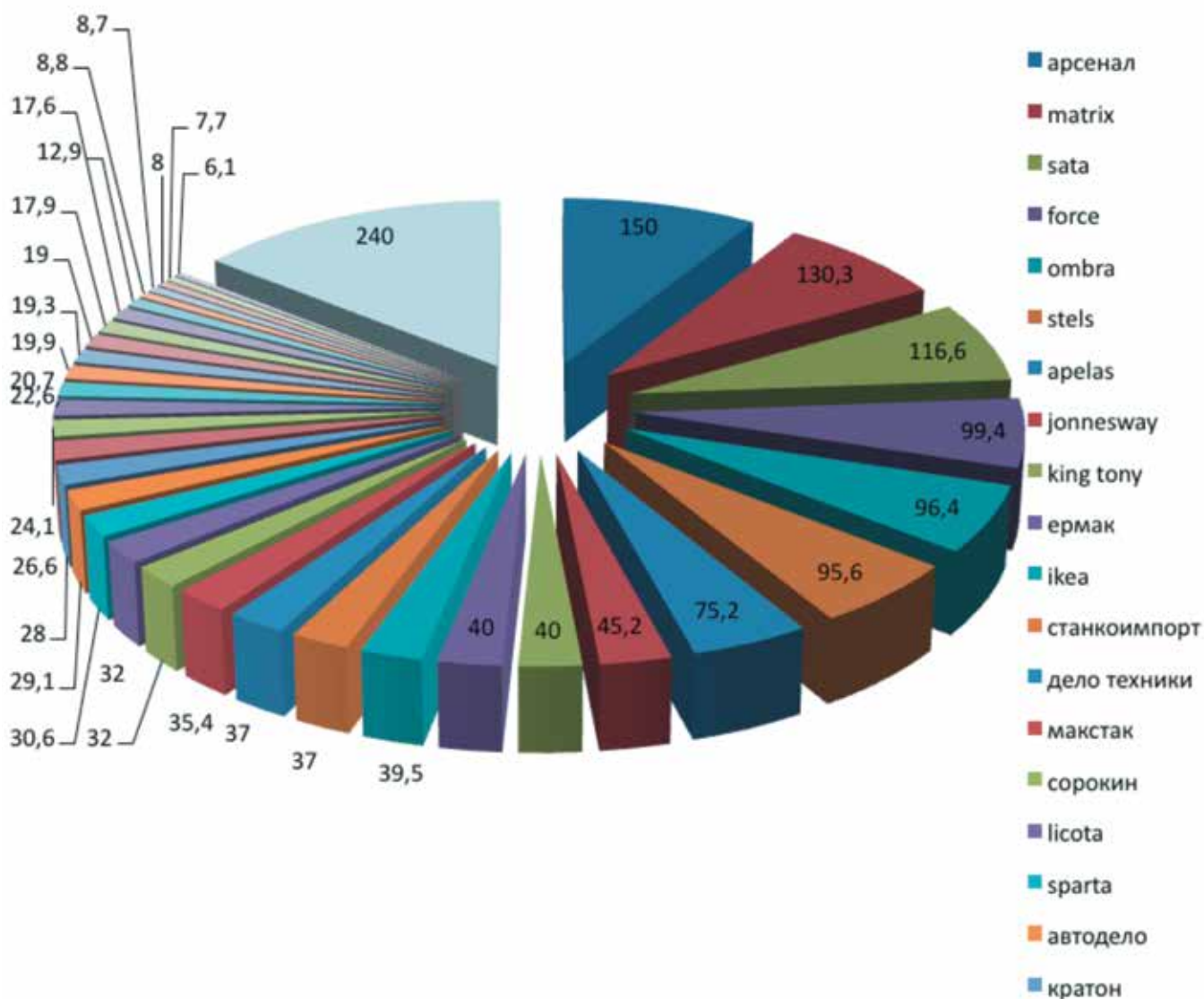
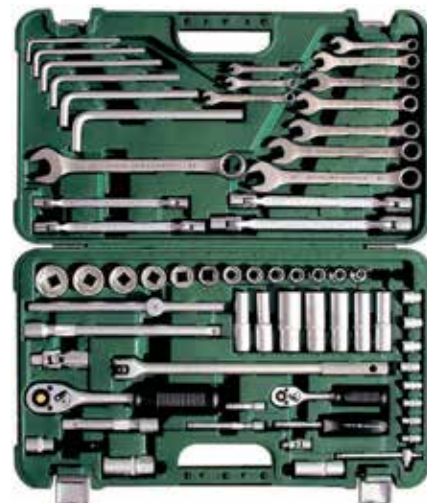
- магазины оборудования и инструмента для строительства ремонта
- поставки в автосервисные мастерские (корпоративные продажи)
- автомагазины, авторынки
- гипермаркеты
- интернет
- прямые поставки (конвейеры, сувенирка)

нительно недавно на рынке, но активно развиваются. В списке присутствуют и несколько марок только для гипермаркетов – IKEA, LUX (OBI). Очень важно иметь в виду то, что это данные не продаж и ввоза. Очень возможно, что какие-то торговые марки активно ввозили товар в конце 2011 года или в начале 2013, и они не попали в нашу аналитику. Так же рынок инструмента не в полном объеме будет представлен без учета данных продаж производителей в России. Кроме того, мы предлагаем вашему вниманию структуру поставок торговых марок по странам, которые задекларированы в документах.

Кроме анализа таможенных данных мы обратились в совет по поддержке торговли между РФ и Тайванем. Нам предоставили очень интересные данные по поставкам ручного инструмента из Тайваня на мировые рынки. Эти данные подготовлены по всем кодам ТН ВЭД, которые относятся к ручному инструменту.

Поставки ручного инструмента из Тайваня на мировые рынки.

страна/млн \$	2011 год	2012 год
GLOBAL (все остальные)	1 587,40	1 582,00
США	422,70	457,00
КИТАЙ	114,00	103,60
РОССИЯ	55,50	76,90
итого	2 179,60	2 219,50



АРСЕНАЛ AUTO

Наборы инструментов для использования автолюбителями, специалистами автосервисов и водителями грузового транспорта

АРСЕНАЛ SPECIAL

Узкоспециализированный ручной инструмент.

АРСЕНАЛ UNIVERSAL

Это одно из самых больших направлений, представленное как наборами инструментов, так и россыпью.

Новинки 2013/2014 года ТОРГОВАЯ МАРКА **АРСЕНАЛ – hand tools** ПРЕДСТАВЛЯЕТ



TM Арсенал рада представить новинки серии АВТО. Ассортимент пополнился пятью уникальными наборами для автосервисов: 109 предметов для Российских автомобилей, 133 предмета для Американских автомобилей, 125 предметов для механиков, 144 предмета со специализацией на арматурных работах, 148 предметов со специализацией на замене масла. Все наборы выпущены в обновленных кейсах.

Толстые алюминиевые вставки по углам продлят срок службы и придадут большую жесткость кейсу.

Далее более подробно читайте о каждом наборе.

Арсенал 109 предметов для Российских автомобилей.

Набор инструмента Арсенал 109 предметов – обще функциональный. Разработан специально для Российских автомобилей. Потребителю предлагается широкий выбор шестигранных головок, дополненный необходимыми удлиненными и головками торкс. Конечно, присутствует вороток 430мм для срыва закисших гаек и необходимый набор трещоток и удлинителей. Зубило стало толще и массивнее, появился шаровой шарнир, инспекционное зеркало и нож. Прокладной нож хочется рассказать отдельно. Он имеет фиксатор лезвия, а само лезвие скошено. Им будет удобно как резать, так и очищать поверхности от остатков прокладок и шлангов. Рекомендованная розничная цена 10 752 руб.

Арсенал 133 предмета для Американских автомобилей.

Набор инструмента Арсенал 133 предмета – обще функциональный. Разработан специально для Американских автомобилей. Потребителю предложен широкий выбор универсальных двенадцатигранных головок, позволяющий работать с дюймовыми типоразмерами крепежа. В качестве приводов к головкам в наборе идут трещотка на \times и на \div , а так же вороток 430мм и широкий выбор шарниров и удлинителей. Из особенностей хочется отметить большой ассортимент бит на 5/16 и газовый ключ, который редко встретишь в автомобильном наборе, несмотря на то, что заменить рулевые наконечники без него будет проблематично. Рекомендованная розничная цена 10 743 руб.

Арсенал 125 предметов. Механик.

Набор Арсенал 125 предметов – обще функциональный «Механик». Данный набор является универсальным инструментом для переборки всех узлов автомобиля. Широкий выбор двенадцатигранных головок дополнен головками торкс и удлиненными. Динамометрический ключ и стандартные трещотки на \times и на \div с широким спектром удлинителей и шаровых шарниров позволят работать в самых труднодоступных местах. Отдельно хочется отметить расширенный ассортимент бит на 5/16 и на \div , а также 6-ти кратную лупу, которая позволит быстро оценить степень повреждения резьбы. Рекомендованная розничная цена 10 674 руб.



Арсенал 148 предметов, замена масла.

Набор инструмента Арсенала 148 предметов – обще функциональный со специализацией на замене масла. Потребителю предложен широкий выбор шестигранных головок, трещотки на \times и \div , большой ассортимент удлинителей и шарниров. Набор комбинированных ключей удовлетворит самого требовательного покупателя, а разрезные ключи – приятное дополнение. Особенностью данного набора является – универсальный «ключ-краб», он позволяет снять масляный фильтр диаметром от 65 мм до 120 мм. Так же, в набор добавлены четырехгранные биты от 8 до 11 мм для слива масла. Рекомендованная розничная цена 10 774 руб.



Арсенал 144 предмета, арматурные работы.

Набор инструмента Арсенал 144 предмета – обще функциональный со специализацией на арматурных работах. Потребителю предложен широкий выбор двенадцатигранных головок, трещотки на \times и \div , большой ассортимент удлинителей и шарниров. Изюминкой данного набора является клипсодер. Он был разработан на основе отзывов автослесарей и имеет уникальную, наиболее удобную и универсальную форму. Другое нововведение – стамеска. Как оказалось, незаменимый инструмент при демонтаже обшивки и удалении приклеившихся прокладок. Так же хочется отметить наличие инспекционного зеркала, фонарика, складного ножа и кистевой трещотки. Данные инструменты сильно облегчают труд автослесаря и приносят радость от работы набором, где все уже продумано до мелочей. Рекомендованная розничная цена 10 864 руб.



АРСЕНАЛ
HAND TOOLS

ДЛЯ КАЖДОЙ ЗАДАЧИ -
СВОЙ ИНСТРУМЕНТ

Тел. (495) 783-02-02
WWW.ARSENALTOOLS.RU
Info@arsenaltools.ru

АРСЕНАЛ

Уважаемые партнеры.

Наборы инструмента Арсенал поставляются упакованные в цветной рукав с качественной полиграфией. На упаковке присутствует полная информация о составе набора, гарантии и специализации набора. Данная упаковка облегчает выбор как покупателем самостоятельно, так и в случае консультации от продавца. Сверху каждый набор покрыт термоусадочной пленкой которая защищает продукцию от загрязнения.













При демонстрации инструмента Арсенал достаточно открыть только один типовой набор, чтобы покупатель мог потрогать инструмент руками и убедиться в высоком качестве исполнения. Продажи ассортимента остальных наборов рекомендуется проводить не распаковывая, т.к. на упаковке есть фото реального инструмента и полное описание типоразмеров.

www.arsenaltools.ru

Бренды и компании, рекомендованные ProfiToolInfo.

	<p>AIST. Компания «АИСТ» – это статус производителя и поставщика широкого спектра профессионального слесарно–монтажного, пневматического, специального инструмента и гаражного оборудования торговой марки «АИСТ». Во всей своей деятельности компания «АИСТ» руководствуется принципами уважительного сотрудничества, взаимопонимания, доверия для построения долгосрочных взаимовыгодных отношений. www.aist-tools.ru/</p>
	<p>APELAS. Качественные универсальные наборы инструментов под торговой маркой Apelas – это разнообразные комбинации инструментов в одном наборе. Очень популярная торговая марка в России.</p>
	<p>FIT. Бренд FIT – Инструмент для бытового и профессионального использования. Строительный, электрический, пневматический, садовый инструмент. Расходные материалы для строительства. www.fit-instrument.ru/</p>
	<p>FORCE. «Торговая марка Force принадлежит компании Shyang Yun Hardware Co., Ltd. Компания была основана в 1984г. как производитель и экспортер инструмента профессионального класса. На данный момент инструмент Force находится в среднем сегменте профессионального инструмента и удерживает одну из лидирующих позиций, благодаря ценовой политике. www.force-tools.eu/</p>
	<p>GEDORE. Компания GEDORE была основана в 1919г. в г.Ремшайд тремя братьями – Отто, Карлом и Вили Довидат. Практически без капитала, надеясь только на собственные силы и знания, братья начали изготовление гаечных ключей, пробойников и другого ручного инструмента. Производство развивалось и вскоре получило название GE-DO-RE (Gebroder – братья, Dowidat – Довидат, Remscheid – г.Ремшайд). www.gedore.ru/</p>
	<p>HANS. Компания SOUND HAN INDUSTRIAL (1973) – один из признанных лидеров в производстве профессионального инструмента. В ассортименте фирмы представлены ключи, ручные и ударные головки и другой инструмент высочайшего качества. Вся гамма серии инструмента HANS, полностью отвечает требованиям международных стандартов DIN и ISO. www.hanstool.com/</p>
	<p>HAUPA. Компания Наупа GmbH & Co. KG известна на европейском рынке с 1961 г. как производитель крепежных материалов, кабельных наконечников, профессионального ручного инструмента для работы с кабелем, изолированного ручного инструмента. Производство продукции HAUPA® размещено в Германии. Компания имеет четыре региональных представительства в Европе. www.haupa-ru.ru/ru</p>
	<p>HAZET. HAZET – всемирно известный, высококачественный, профессиональный инструмент. Компания HAZET была основана в 1868 году позапрошлого века г–ном Херманном Цервером (Hermann Zerver) в немецком городе Ремшайд (Remscheid). www.hazet.eu/</p>
	<p>HYUNDAI. Группа компаний HYUNDAI основана в 1947 году одним из самых влиятельных людей Кореи Чон Чжу Еном. Многопрофильная семейная фирма с середины прошлого века выпускала сталь, станки, локомотивы, электронику, силовую технику и электроинструменты, занималась строительством, нефтехимией и автомобилестроением. В этом году на ароссийском рынке представлены новые наборы инструмента под этой маркой. www.hyundai-direct.ru/</p>
	<p>JONNESWAY. «Высококачественный профессиональный инструмент JONNESWAY® – тайваньская торговая марка, известная во многих странах мира. Очень популярная и успешная в России. Ассортимент JONNESWAY® содержит более 2000 наименований. Система «ONE STEP SHOPPING» подразумевает приобретение всего необходимого для проведения самых разнообразных работ по ремонту и обслуживанию техники в одном месте – у одного производителя, одного поставщика. www.jonnesway.ru</p>
	<p>IRWIN. Фирма IRWIN Industrial Tool Company является ведущим производителем и поставщиком высококачественного ручного инструмента и оснастки к электроинструменту для проффесионалов,ценящих прочность и эффективность. Марки продуктов фирмы IRWIN занимают высокие позиции в области инструмента и оснастки во всём мире. www.irwintools.ru/index.html</p>
	<p>KAMASA TOOLS. Покупая профессиональные инструменты Kamasa Tools, вы получаете высококачественные изделия, которые подвергались многократным испытаниям, оценке и модификациям, чтобы удовлетворить ожидания современных профессиональных механиков. Активные консультации с нашими механиками в мастерских дают ценную информацию, которая закладывается в разработку нашей продукции как в настоящем, так и для будущих потребностей. www.kamasatools.com/ru/</p>
	<p>KING TONY. Компания «KING TONY» (произносится «Кинг–тони») основана в 1977 г. По мере освоения инструмента руководство компании осознавало растущую потребность высококачественном инструменте по более низким ценам, чем те, что могли предложить европейские и американские производители инструмента.Надежность инструмента КИНГ ТОНИ подтверждена пожизненной гарантией. www.kingtony.ru/</p>

	KRAFTOOL. Ассортиментный ряд KRAFTOOL включает в себя несколько сотен наименований отверток, бит, столярного, слесарного, измерительного, губцевого, малярного инструмента и других изделий. Подобное разнообразие позволяет использовать этот ручной инструмент в промышленности и машиностроении, металлообработке и электронике, телекоммуникациях и строительстве, лесном хозяйстве, садоводстве и многих других отраслях. www.kraftool.com
	KROFT. Торговая марка «KROFT» представляет на российском рынке качественные стремянки, изготовленные в России, отлично подходящие для использования при выполнении строительных, монтажных и садовых работ, а так же для бытового использования.
	LICOTA. LICOTA – это профессиональный инструмент премиум-класса, впервые предложенный на российском рынке по разумной цене. Понятие «инструмент премиум-класса» используется для обозначения самого качественного инструмента, производимого из лучших материалов с применением последних достижений в отрасли, сочетающих в себе высокие технологии и инновации. Такой инструмент кроме долговечности и надежности, обладает высокими техническими характеристиками, улучшенной эргономичностью и приятным внешним видом. www.licota.ru/
	MATRIX. Торговая марка «MATRIX» представляет свою продукцию на рынке ручного инструмента. В ассортименте ТМ «MATRIX» слесарный, столярный, режущий, строительно-отделочный, измерительный инструмент и крепежные изделия. Очень популярная торговая марка ручного инструмента www.instrument.ru/ , matrixtm.ru/
	OMBRA. OMBRA® – молодая, динамично развивающаяся торговая марка, включающая в себя целый ряд товарных направлений, предназначенных для автомобиля, его обслуживания и эксплуатации. Одно из наиболее заметных – ручной слесарно-монтажный инструмент, за короткий срок существования на рынке завоевавший себе многих поклонников. www.ombratools.ru/
	PROSKIT. Недорогой профессиональный инструмент с широким спектром применения от электромонтажных работ до телекоммуникаций. Особенно широкий выбор наборов инструмента, а также паяльного оборудования и аксессуаров для пайки радиокомпонентов. www.proskit.com/
	SATA. SATA – торговая марка принадлежит американской корпорации DANAHER TOOL LTD. Имя DANAHER TOOL Group в инструментальном мире имеет широкую известность и входит в первую десятку ведущих инструментальных производств в мире. Предприятия компании DANAHER TOOL расположены в 25 странах мира. www.satatools.com
	STAYER. Рабочий инструмент Stayer прекрасно известен в различных сферах, связанных со строительными и ремонтными работами. Если вам необходим малярный, столярно-слесарный, штукатурный, измерительный, шарнирно-губцевый, шлифовальный, автомобильный или иной подобный инструмент – Stayer станет одним из лучших вариантов. www.stayer-tools.com/
	STANLEY. В ассортименте Stanley преимущественно ручной инструмент розсыпью. Продукция Stanley отвечает самым высоким требованиям профессионалов, любителей, продавцов. www.stanleyrussia.com/home
	SPARTA. Инструмент СПАРТА выдержан в концепции, когда за счет разумных ограничений значительно увеличивается сила и выносливость. Результатом этого прагматического подхода к главным параметрам инструмента, стало появление крепкого, серьезного и безопасного инструмента по стоимости ниже, чем у других производителей. Производители инструмента СПАРТА сознательно используют бюджетный подход и экономят на второстепенных характеристиках инструмента, при этом обеспечивая качество материала рабочей части и нужный уровень функциональности. www.instrument.ru/
	STELS. STELS – это широкий выбор автомобильного инструмента и сопутствующих товаров, среди которых: наборы инструмента, торцевые и свечные ключи, буксировочные тросы, стартовые провода, органайзеры, ящики для инструмента, знаки аварийной остановки и средства крепления багажа. www.instrument.ru/
	UNIPRO. На сегодняшний день, под брендом UNIPRO выпускаются генераторы, сварочное оборудование и компрессоры с аксессуарами, автомобильные пуско-зарядные устройства, заточные станки (точило), комбинированные станки, перфораторы, удлинители. И это далеко не все. В сотрудничестве со швейцарскими специалистами разработана линейка ручного инструмента UNIPRO, которая является логическим продолжением и эволюцией инструмента WILTON. www.uni-pro.ru/
	USAG. Фабрики USAG расположены на севере Италии. Компания основана в 1926 году. С 1991 года входит в состав концерна FACOM. Многие годы по всему миру продукция USAG является одним из заслуженных мировых лидеров в сфере производства профессионального слесарно-монтажного инструмента, завоевав за счет высокого качества авторитет и популярность практически во всех областях промышленности. www.usagtools.ru/
	WERA. Wera является одним из ведущих международных производителей инструментов с головным офисом в Вуппертале / Германия. Wera разрабатывает и производит инструменты для профессионалов. Wera предлагает решения для всех винтовых соединений. www.wera.de

	АВТОДЕЛО. Торговая марка Автодело – ручной слесарный инструмент (головки, ключи, пассатижи, съемники, отвертки, наборы). «АвтоДело» предоставляет гарантию на все реализуемые виды товара, от гаечных ключей, до наборов инструмента. Благодаря этому наши клиенты всегда могут быть уверены в том, что с нашей помощью можно приобрести действительно надежный ручной инструмент. www.avtoinstrument.ru/
	АРСЕНАЛ. Торговая марка «АРСЕНАЛ». Номер один на рынке наборов инструмента. Это специализированные наборы ручного инструмента (каждый под свою задачу) и отдельные инструменты узкоспециализированного и общего назначения. Инструмент изготовлен из высококачественной хром–ванадиевой стали. В финишной отделке использовано матовое хром–никелевое покрытие. www.arsenaltools.ru
	ДЕЛО ТЕХНИКИ. «Дело Техники» – российская марка–изготовитель ручного слесарного инструмента. Фирма предлагает российскому потребителю качественно новый подход к производству автоинструмента. Параллельно расширению ассортимента создается фирменная лаборатория. Вся продукция помимо заводского контроля качества проходит лабораторный анализ твердости сплавов, качества покрытия и точности зевов каждой партии. www.delot.ru/
	ЕРМАК. Популярная марка ручного инструмента имеет широкий ассортимент наборов и россыпи. Инструмент ЕРМАК производится на лучших предприятиях КНР и Индии из металла российских поставок. Тем самым достигается высокое качество продукции при сравнительно небольшой цене. www.ermak-gala.ru/
	ЗУБР. Продукция торговой марки «ЗУБР» известна широким спектром качественного инструмента, материалов и оборудования на российском рынке. При разработке новых товаров и совершенствовании уже выпускаемой продукции используются как запатентованные разработки, так и опыт ведущих мировых производителей. Все изделия «ЗУБР» производятся в соответствии с требованиями ГОСТов, что подтверждено сертификатами Росстандарта. Под ТМ ЗУБР производятся электроинструмент, расходные материалы для электроинструмента, оснастка, крепеж. www.zubr.ru/
	КВАЗАР. Продукция компании Квазар – трассоискатели и наборы инструментов. Стабильно растет спрос на наборы инструментов электрика, комплекты искробезопасных ключей, большой популярностью пользуются аппаратура контроля деревянных опор АКОД, анализатор коррозионной активности грунта АКАГ, Аппаратура нахождения трасс и повреждения изоляции АНТПИ. www.kvazar-ufa.com/
	КРАТОН. Компания «Кратон» основана в 1992 году. С 1999 года компания производит и продает качественный, недорогой инструмент и оснастку под собственной торговой маркой «Кратон». В качестве базы производства выбраны самые передовые заводы Юго–Восточной Азии. www.kraton.ru/
	МАСТАК. Холдинг МАСТАК работает на рынке автослесарного инструмента уже свыше 15 лет, а именно, производит и продает широкий спектр инструмента под одноименной торговой маркой. На данный момент компанией МАСТАК создана обширная региональная сеть фирменных магазинов и представительств. Сегодня инструмент всех представляемых компаний торговых марок доступен в большинстве регионов России. www.mactak.ru/
	НИЗ. ОАО «Новосибирский инструментальный завод» является крупнейшим предприятием России по производству слесарно–монтажного, шоферского и зажимного инструмента. Продукция изготавливается из высококачественных инструментальных сталей. www.niz.ru/
	СОРОКИН. Бренд СОРОКИН® существует на российском рынке с 1996 года. Наша компания, успешно развиваясь, внедряет в производство новые оригинальные решения, модифицирует оборудование, запускает в производство новые модели, не имеющие аналогов в России и за рубежом. В ассортименте – генераторы, уборочное и очистительное оборудование, сварочное оборудование и компрессоры, ручной инструмент и наборы, автосервисное оборудование, складское оборудование. www.sorokin.ru/
	СТАНКОИМПОРТ. Станкоимпорт является крупнейшим производителем и поставщиком инструмента и оборудования для автосервиса. Под брендом Станкоимпорт производится шиномонтажное, гаражное и диагностическое оборудование, а также автомобильные подъемники. Инструмент, маркированный фирменным знаком «двойная подкова», изготовлен из высококачественной хром–ванадиевой стали при точном соблюдении в процессе производства всех технологических требований, обеспечивающих высокое качество продукции. www.si-tools.ru/
	ШТОК. Торговая марка «ШТОК» занимает на рынке узкую специфичную нишу инструмента для электромонтажных работ. Инструмент «ШТОК» стабильно надежен, им можно работать долго независимо от масштабов задач. www.shtok.ru/



POWER
TOOL SUPPLIER

ВЫИГРАЙ
vip поездку в
ЯПОНИЮ
на базу команды



Подробные положения и условия смотрите на сайте.

- Поездка на MotoGP
- VIP размещение на двоих
- Посещение завода Yamaha Racing Team
- 1 неделя в Токио

ЗАЙДИТЕ НА САЙТ:

www.DEWALT.com/WIN

DEWALT®

Будь первым, кто увидит информацию о новинках и специальных предложениях от DEWALT. Зарегистрируйся на МОЙ DEWALT, чтобы получать новости по e-mail. Просто зайти на сайт [www.DEWALT.com /MYDEWALT](http://www.DEWALT.com/MYDEWALT)

MY DEWALT®

MP16666-RU



Новинка!

Bosch GWS 18-125 V-LI Professional:

Самая мощная в своем классе аккумуляторная УШМ.
Продолжительное время работы и длительный срок службы

- Самая качественная для инструментов этого класса шлифовка и резка материалов на одной зарядке
- Малый вес и компактность: 2,3 кг, 32 см
- Выдерживает высокие нагрузки благодаря 4-полюсному двигателю
- Комплектация аккумулятором емкостью 4,0 А*ч с технологией CoolPack

Bosch расширяет линейку аккумуляторных УШМ для профессионалов, выводя на рынок новую углошлифовальную машину GWS 18-125 V-LI Professional.

Инструмент укомплектован литий-ионной аккумуляторной батареей емкостью 4,0 А*ч, которая обеспечивает возможность самой продолжительной для инструментов серии 18 В резки и шлифовки материалов на одной зарядке. Диск диаметром 125 мм позволяет быстро и надежно резать металлические трубы, сталь, алюминий и керамическую плитку. Максимальная глубина пропила составляет 35 мм.

Аккумуляторный инструмент обеспечивает пользователю полную свободу перемещения.

Благодаря небольшим размерам новой УШМ ее можно использовать где угодно, даже в таких труднодоступных местах, как лестницы и строительные леса. Еще одно преимущество GWS 18-125 V-LI Professional – вес (всего 2,3 кг), который идеально подходит для резки или шлифовки в положении, когда инструмент приходится держать над головой, и гарантирует отсутствие усталости в течение всего времени работы.

Четырехполюсный двигатель GWS 18-125 V-LI Professional устойчив к высоким температурным нагрузкам, за счет чего существенно увеличивается срок службы инструмента.

В дополнение к этому УШМ оснащена системой электронной защиты двигателя Electronic Motor Protection (EMP), которая предохраняет его от перегрузок и автоматически блокирует диск в экстренной ситуации. Преимуществом нового инструмента является и устойчивый к проворачиванию защитный кожух, который гарантирует безопасность пользователю в случае поломки диска. Вращающийся на 90 градусов корпус редуктора и блокировка шпинделя позволяют быстро менять оснастку, например алмазные, шлифовальные, отрезные и обдирочные круги. В ассортименте компании Bosch представлен широкий выбор аксессуаров для УШМ.

Литий-ионный аккумулятор 4,0 А*ч оснащен системой электронной защиты ячеек Electronic Cell Protection (ECP) и технологией защиты от перегрева CoolPack.

Таким образом аккумулятор УШМ надежно защищен от перегрузок, перегрева и полной разрядки. В дополнение к этому батарея не обладает эффектом памяти и работает даже при низких температурах. Встроенный индикатор зарядки показывает уровень заряда аккумулятора.

Подробности на сайте www.bosch-pt.com/ru



Разработано для жизни

С июля 2013 года GWS 18-125 V-LI Professional можно заказать в двух комплектациях:

- в картонной коробке без аккумулятора и зарядного устройства;
- в пластиковом ящике L-Boxx с двумя аккумуляторами и зарядным устройством



Технические характеристики	GWS 18-125 V-LI
Напряжение / емкость аккумулятора	18 В / 4,0 А*ч
Число оборотов холостого хода	10 000 об/мин
Диаметр диска	125 мм
Диаметр шпинделя	M 14
Глубина пропила	35 мм
Захват окружности	185 мм
Вес инструмента с аккумулятором	2,3 кг

Bosch: концентрация на инновациях.

Программа принадлежностей Bosch для работ по бетону и камню.



Сверление с ударом/в горной породе, долбление

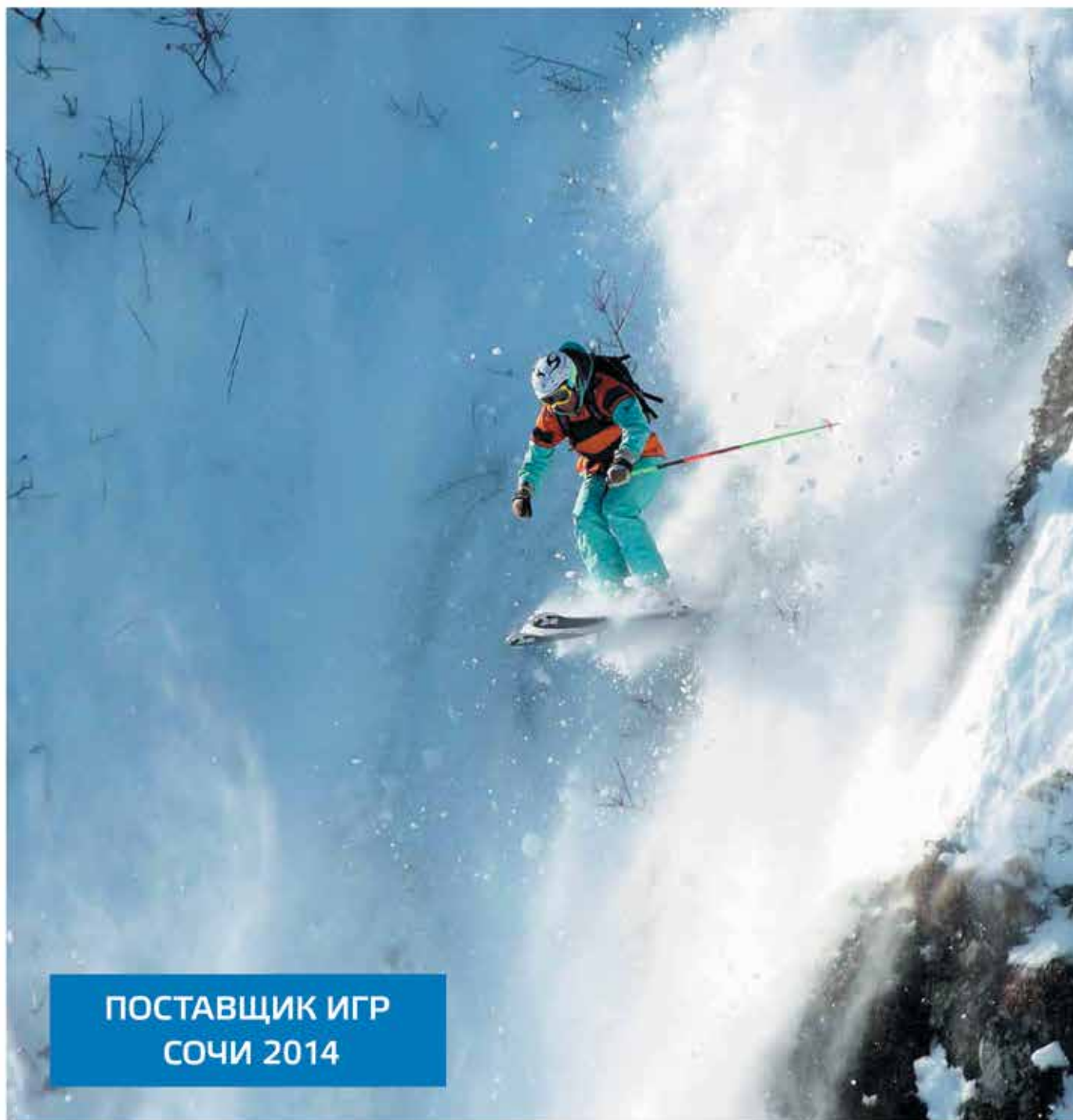


BOSCH

Разработано для жизни



Напористый характер:
уверенная победа на любых поверхностях!



**ПОСТАВЩИК ИГР
СОЧИ 2014**



12-я международная выставка
«Насосы. Компрессоры. Арматура. Приводы и двигатели»

29 октября – 1 ноября 2013
МВЦ «Крокус Экспо»



**Престиж участия. Содействие бизнесу.
Вклад в отрасль**

Заполните заявку на участие на сайте www.pcvexpo.ru

Организатор:



Генеральный информационный партнер:



Информационные спонсоры:
СТПА АКВАТЕРМ и другие.



14-я Международная выставка
сварочных материалов, оборудования и технологий

7–10 октября 2014 года
Москва, КВЦ «Сокольники»

Все для сварки, резки и наплавки!

Более 250 компаний из 20 стран мира!



+7 (495) 935 81 00

www.weldex.ru

забронируйте стенд на сайте www.weldex.ru

Организатор:



Официальная поддержка:



Генеральный
информационный партнер:



meet your business

gardentool 2014

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОЦВЕТЕНИЯ!

8-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
инструмента, техники и оборудования для садов и парков

11–14 марта 2014
Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Ждем Вас на
традиционной встрече
профессионалов
в 2014 году!
We wait for you
at a traditional
meeting of professionals
in 2014!

Организатор: МОСКВА, РОССИЯ **ЕВРОЭКСПО** VIENNA, AUSTRIA **EUROEXPO** ufi При содействии: **ЭКСПОЦЕНТР**

114 правая страница

www.euroexpo.ru

www.gardentool.ru

www.euroexpo-vienna.com

СПИСОК ГЛАВНЫХ ВЫСТАВОК 2013 ГОДА (ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ) ОКТЯБРЬ (10) 2013

	BUYBRND EXPO 2013 Международная выставка по франчайзингу. Представлены франшизы розничных сетей оборудования и инструмента. 2.10.2013 – 4.10.2013, Москва, Экспоцентр. http://buybrandexpo.com/
	DIY MARKET, Международная специализированная выставка товаров и торгового оборудования для сетей и розничных магазинов формата DIY. 8.10.2013–10.10.2013, Москва, Экспоцентр http://www.diy-expo.ru
	WELDEX / Россварка 2013, Москва, Сокольники 13 – я Международная специализированная выставка сварочного оборудования и технологий 08.10.2013 – 11.10.2013. www.weldex.ru
	FASTTEC 2013, 11 – я Международная выставка в области соединительных и крепежных элементов, Москва, Сокольники. 08.10.2013 – 11.10.2013. http://www.fasttec.ru
	Станкостроение 2013, Москва, Крокус – Экспо Международная специализированная выставка оборудования, инструмента и технологий для станкостроения 15.10.2013 – 18.10.2013. http://www.stankoexpo.com
	China Import and Export Fair (Canton Fair). 15.10.2013 – 19.10.2013. Китай, Гуанчжоу. Разделы строительное оборудование, инструмент, светотехника, электроника. www.cantonfair.org.cn/russian/index.shtml
	Tool Tech 2013 Сеул, Корея 16.10.2013 – 19.10.2013 Tool Tech – это демонстрация последних тенденций в индустрии станкостроения и металлообработки, представлены корейские и мировые производители. http://www.tooltechkorea.com
	Taiwan Hardware Show 2013, Taichung, Taiwan 13–я Международная выставка производителей и торговых компаний, производящих инструмент и оборудование, крепеж для строительства и ремонта. 21.10.2013 – 23.10.2013. http://www.hardwareshow.com.tw
	Автокомплекс 2013, Москва, Экспоцентр. Выставка оборудования и технологий для автозаправочного комплекса, автотехсервиса, гаража и паркинга. 23.10.2013 – 25.10.2013. http://autocomplex.net
	MASHEX/Машиностроение'2013, Крокус Экспо. 16–я международная специализированная выставка оборудования, комплектующих, материалов, технологий и услуг для металлообработки и машиностроения. 29.10.2013–01.11.2013. www.masheх.ru
	PCVEXPO – 2013, Москва, Крокус Экспо. Выставка компрессорной техники, пневматики и арматуры. «Насосы. Компрессоры. Арматура. Приводы и двигатели». 29.10.2013– 01.11.2013. www.pcvexpo.ru
	Heatec China 2013 (Шанхай, Китай). Международная выставка отопления, теплоснабжения и кондиционирования воздуха, Китай, Шанхай. 30.10.2013–01.11.2013. http://www.heatechina.com

НОЯБРЬ (10) 2013

	Главная выставка 2013 года. MITEX 2013, Москва, Экспоцентр. Московская Международная выставка инструментов, оборудования и технологий. ПрофиТулинфо проводит семинар для профессионалов. Приглашаем. 05.11.2013 – 08.11.2013. http://www.mitexpo.ru
	Metalworking and CNC Machine Tool Show (MWCS), Китай, Шанхай. Международная выставка оборудования, инструмента и технологий для металлообработки. 5.11.2013 – 9.11.2013. http://www.metalworkingchina.com/EN/
	EXPOCLEAN 2013, Москва, СК "Олимпийский" 15–я Международная выставка индустрии чистоты, моечно – уборочного оборудования, аксессуаров и расходных материалов. 12.11.2013 – 15.11.2013 http://exproclean.primexpo.ru
	China International Abrasives & Grinding Exposition (КИТАЙ, Чжэнчжоу). Единственная в мире, ведущая международная профессиональная выставка шлифовальных технологий и абразивных материалов. 15.11.2013–17.11.2013. http://www.abrasivesexpo.com/
	China International Hardware Show (CIHS). 26.11.2013 – 28.11.2013, Шанхай, Китай. Ручной инструмент, оборудование для строительства и ремонта, средства механизации. http://www.hardwareshow-china.com

СПИСОК ГЛАВНЫХ ВЫСТАВОК 2014 ГОДА

ФЕВРАЛЬ (02) 2014

	Aqua-Therm 2014, Москва, Крокус Экспо Aqua-Therm Moscow – ведущее событие в индустрии отопления, водоснабжения, сантехнического оборудования, вентиляции, кондиционирования, оборудования для бассейнов, саун и СПА. 04.02.2014 – 7.02.2014 http://www.aquatherm-moscow.ru/
--	--

МАРТ (03) 2014

	International Hardware Fair 2014, Германия, Кельн. Международная специализированная выставка инструментов, оборудования для строительства и ремонта, ручного инструмента, замков и скобяных изделий, принадлежностей для ремонта и строительства. 09.03.2014 – 12.03.2014 (проходит 1 раз в два года) http://www.hardwarefair.com
	Gardentool 2014, Россия, Москва, Экспоцентр. 8–я Международная специализированная выставка инструмента, техники и оборудования для садово – парковых работ. 11.03.2014 – 14.03.2014. ПрофиТулинфо проводит семинар для розничных магазинов. Приглашаем. http://www.gardentool.ru/

	МИР КЛИМАТА–2014, Россия, Москва, Экспоцентр 9–ая международная специализированная выставка климатической техники «Мир Климата» – единственный в России специализированный международный проект по климатическому оборудованию, промышленному и торговому холоду (HVAC&R). 11.03.2014–14.03.2014. http://www.climatexpo.ru
	Cabex 2014 (Кабели, провода и аксессуары), Россия, Москва, Сокольники. 13–я Международная специализированная выставка кабелей, проводов, арматуры, соединительных устройств, кабельных систем и техники и технологии прокладки и монтажа кабельно–проводниковой продукции. Представлен специализированный инструмент 11.03.2014 – 14.03.2014. http://www.cabex.ru
	CHINA CLEAN EXPO 2014, Китай, Шанхай. Международная выставка мощных средств, оборудования China Clean Expo 2013 – профессиональное оборудование, инструмент, аксессуары и мощные средства для уборки и клининга. 31.03.2014–2.04.2014. http://www.chinacleanexpo.com

АПРЕЛЬ (04) 2014

	MOSBUILD'2014 / МОСБИЛД–2014, Москва, Экспоцентр. 20–я международная строительная выставка. На выставке MosBuild представлен весь спектр строительных и интерьерных отделочных материалов и технологий, инструмент для строительных работ любого типа. 01.04.2014–04.04.2014, 15.04.2014– 18.04.2014. http://www.mosbuild.com/
	POWER 2014, Китайская международная выставка энергетических установок и генераторов. Китай/Шанхай. 08.04.2014– 10.04.2014. http://www.powerchinashow.com/
	China Import and Export Fair 2014, Китай, Гуанчжоу. 115–я Китайская выставка экспортных и импортных товаров Canton Fair. 15.04.2013 – 19.04.2013. Разделы строительное оборудование и инструмент. http://www.cantonfair.org.cn/en

МАЙ (05) 2014

	Guangzhou Int'l Garden Machinery Fair (GMF 2014), Китай, Гуанчжоу. Выставка техники, инструмента и оборудования для садов и парков, обустройства и эксплуатации. 12.05.2014 – 14.05.2014. http://www.yljxz.com
	ЭЛЕКТРО–2014, Москва, Экспоцентр. 23–я международная выставка «Электрооборудование для энергетики, электротехники и электроники, энерго– и ресурсосберегающие технологии, бытовая электротехника». 26.05.2014–29.05.2014. http://www.elektro-expo.ru

ИЮНЬ (06) 2014

	СТТ 2014, Москва, Крокус Экспо. 15–я Международная специализированная выставка «Строительная Техника и Технологии'2013». 03.06.2014 – 07.06.2014. http://www.ctt-expo.ru/
	Beijing Essen Welding & Cutting Fair, Китай, Пекин. Международная Выставка сварочного оборудования и технологий. Представлены крупнейшие мировые производители, в том числе из Китая. 10.06.2014 – 13.06.2014. http://www.beijing-essen-welding.de
	Металлообработка – 2014, Москва, Экспоцентр. 15–я Международная специализированная выставка «Оборудование, приборы и инструменты для металлообработки». 16.06.2014 – 20.06.2014. http://www.metobr-expo.ru/
	Fastener Expo Shanghai. Крупнейшая выставка крепежа и расходных материалов в Азии. 18.06.2014–21.06.2014. http://shanghai.fastenerexpo.cn/en/
	15–я международная выставка «ЭКСПОКАМЕНЬ», Москва, Крокус – Экспо. Экспокамень – крупнейшая специализированная выставка в области добычи и обработки природного натурального камня в России и в мире. Инструмент и оборудование для обработки камня. 24.06.2014 – 27.06.2014. http://www.expostone-russia.ru
	Международная специализированная выставка «Сварка. резка. наплавка 2013», Москва, Экспоцентр. Установки, оборудование и технологии для сварки металлов и пластика, нанесения покрытий, высоко– и низкотемпературной пайки, наплавки, термического напыления итермической обработки, производства присадочных и сварочных материалов. 25.06.2014 – 28.06.2014. http://www.sus-me.ru/home
	Крупнейшая выставка инструмента оборудования, на которой представлены крупнейшие мировые производители из Европы и Азии. 26.06.2014–28.06.2014 http://eurasiaexpotool.com/en

АВГУСТ (08) 2014

	AUTOMECHANIKA, Москва, Крокус Экспо. Международная специализированная выставка запасных частей • оборудования • технического обслуживания автомобилей. 25.08.2014–28.08.2014. http://www.mims.ru/
	ИНТЕРАВТО – 2014 / INTERAUTO. Москва, Крокус Экспо. Автокомпоненты и запасные части, Инструмент и оборудование для обслуживания и ремонта автомобилей. 28.08.2013–31.08.2013. http://www.interauto-expo.ru/
	SPOGA+GAFA 2014, Кельн, Германия. Выставка оборудования, инструмента, материалов и аксессуаров для обустройства садов и парков. 31.08.2014 – 02.09.2014. http://www.spogagafa.com

Ответ на этот и
другие интересные вопросы
на портале ProfiToolInfo

НОВОСТИ

Новости рынка
Новости компаний и брендов

КОМПАНИИ И БРЕНДЫ

База данных компаний и брендов
Где купить
Информация о компаниях и брендах

ТОВАРЫ

Товарный справочник
Цены на товар, условия
Заказ товара в компании
или в нескольких

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

Спецпредложения от компаний
(акции, мероприятия)
Товарный сток компаний

ОБЪЯВЛЕНИЯ

Объявления компаний и посетителей
в разделах: Куплю, Продам, Аренда, Обмен,
Прокат, Услуги, Разное, Вакансии, Резюме

БИБЛИОТЕКА

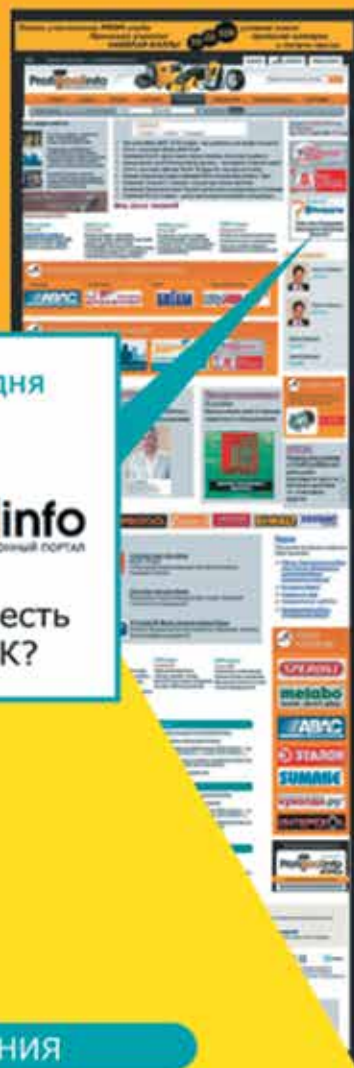
Статьи, Интервью
Презентации, каталоги, прайсы и др
Видео, тесты и испытания, глоссарий
Стандарты, гости, нормы и правила, сервис
Интересные факты, история

Клуб ПРОФИ

Форум, блоги
Рассылки, оценка статей
Акции и мероприятия клуба для
постоянных участников



В каких странах есть
город МОЛОТОК?

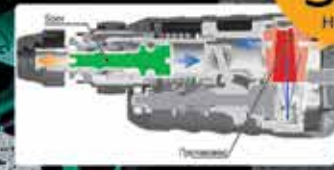




NEW UVP
USER VIBRATION PROTECTION

Лучший в классе DH 28PCY / DH 28PBV
Пониженная вибрация

Вибрация на 33% НИЖЕ

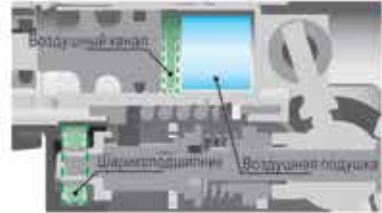


**Сильнее,
Быстрее,
Современнее!**

Ударный механизм повышенной надежности
Долговечность

В 2 раза Надежнее

Почти вдвое дольше срок службы достигается за счет надежной конструкции ударного механизма, такого же как у тяжелых отбойных молотков Hitachi



- 1 Ударный механизм имеет систему воздушного канала**
Увеличенный до 50% объем воздушной подушки увеличивает жесткость и предотвращает износ шестерен.
- 2 Шарикоподшипник**
Шарикоподшипник "упакован" в смазку и сохраняет температуру низкой для защиты фрикционной муфты редуктора от плавления.
- 3 Новый механизм контроля внутреннего давления**
Обеспечивает ровный поток воздуха внутри и снижает фрикцию редуктора для стабильного и безопасного ударного действия.

Лучший в классе DH 28PCY / DH 28PBV / DH 26PC / DH 26PB
Скорость сверления быстрее
Скорость до 30% Больше

Мощный мотор и оптимизированный режим вращения обеспечивают до 30% большую скорость сверления для большей эффективности.

Широкая линейка для различного применения

UVP 3 режима **SDS-plus патрон**
1 1T T

DH 28PCY

28мм Перфоратор 850Вт 2,9кг
Диаметр сверления:
Бетон 3,4-28мм; Сталь 13мм
Дерево 32мм; Коронка 25-50мм
Скорость на холостом ходу 0-1100 об/мин
Частота ударов под нагрузкой 0-4300 уд/мин

UVP 2 режима **SDS-plus патрон**
1 1T

DH 28PBV

28мм Перфоратор 850Вт 2,9кг
Диаметр сверления:
Бетон 3,4-28мм; Сталь 13мм
Дерево 32мм; Коронка 25-50мм
Скорость на холостом ходу 0-1100 об/мин
Частота ударов под нагрузкой 0-4300 уд/мин

UVP 3 режима **SDS-plus патрон**
1 1T T

DH 26PC

26мм Перфоратор 830Вт 2,8кг
Диаметр сверления:
Бетон 3,4-26мм; Сталь 13мм
Дерево 32мм; Коронка 25-50мм
Скорость на холостом ходу 0-1100 об/мин
Частота ударов под нагрузкой 0-4300 уд/мин

2 режима **SDS-plus патрон**
1 1T

DH 26PB

26мм Перфоратор 830Вт 2,8кг
Диаметр сверления:
Бетон 3,4-26мм; Сталь 13мм
Дерево 32мм; Коронка 25-50мм
Скорость на холостом ходу 0-1100 об/мин
Частота ударов под нагрузкой 0-4300 уд/мин

3 режима **SDS-plus патрон**
1 1T T

DH 24PH

24мм Перфоратор 730Вт 2,7кг
Диаметр сверления:
Бетон 3,4-24мм; Сталь 13мм
Дерево 32мм; Коронка 25-50мм
Скорость на холостом ходу 0-1050 об/мин
Частота ударов под нагрузкой 0-3950 уд/мин

2 режима **SDS-plus патрон**
1 1T

DH 24PG

24мм Перфоратор 730Вт 2,7кг
Диаметр сверления:
Бетон 3,4-24мм; Сталь 13мм
Дерево 32мм; Коронка 25-50мм
Скорость на холостом ходу 0-1050 об/мин
Частота ударов под нагрузкой 0-3950 уд/мин