

Большие экскаваторы для большой стройки

«Тимбермаш Байкал» поставит дорожно-строительную технику на север Иркутской области

«Тимбермаш Байкал» хорошо известен в лесной отрасли, как поставщик качественного оборудования. Но сегодня компания всерьез намерена потеснить конкурентов и на рынке дорожно-строительной техники. Она заключила крупную сделку по поставке экскаваторов John Deere для строительства трубопровода на севере Иркутской области. Между очередным самолетом и торжественным вручением ключей заказчику, с генеральным директором «Тимбермаш Байкал» Виктором Болдаковым побеседовала Газета Дело.



КРУПНАЯ СДЕЛКА

Виктор, мы берем у вас не первое интервью, на которое вы приезжаете прямо с самолета. Все время в разъездах?

— Да, мы часто в дороге. Сейчас с коллегами из John Deere в России вернулись из Усть-Кута, до этого были в Магистральном. Можно сказать, что у нас северное турне.

Я знаю, что вы заключили крупную сделку по поставке техники для работы как раз на севере Иркутской области. Расскажите об этом контракте.

— Для нас он достаточно значим. Мы поставляем компании «МагистральЛогистик», занимающейся строительством трубопроводов, два лучших в своем классе экскаватора John Deere E330 LC. Они будут работать на севере Иркутской области, порядка 400 километров к северу от Усть-Кута. Вес каждой машины 33 тонны. Важно, что под экскаваторы мы специально заказывали в Иваново усиленные ковши из высокопрочной легированной шведской стали Hagdoh, они специально предназначены для работы в условиях экстремально низких температур — до -40 градусов.

Усиленные ковш связан только с низкими температурами или со структурой грунта тоже?

МНЕНИЕ

«Хорошая сервисная база – залог успешных продаж»



Мэтт Вилл, директор строительного и лесозаготовительного подраз-

деления John Deere в России, оценил перспективы региона:

— За последние три года я довольно много путешествовал по России и с уверенностью могу сказать, что Иркутская область является одним из самых перспективных регионов России. Наш официальный дилер «Тимбермаш Байкал» активно развивается на протяжении своей истории: постоянно расширяет филиальную сеть, делая все возможное, чтобы стать еще ближе к месту работы клиентов, инвестирует в свою инфраструктуру и уделяет большое внимание послепродажной поддержке. В конечном итоге именно эти шаги — залог успешных стабильных продаж.

но-строительной техники. Расскажите, в чем все-таки ваши преимущества?

— О самом себе можно говорить довольно долго восклицательными предложениями (смеется). Но, в конечном счете, факты и рынок говорят сами за себя. После того, как мы стали помимо оборудования для лесного бизнеса, в котором присутствуем без малого 20 лет, развивать и строительное направление, наша доля на рынке дорожно-строительной техники уверенно растет.

Машины John Deere, однозначно, по ряду параметров одни из лучших в своем классе: и грейдеры, и экскаваторы, и бульдозеры. За эту технику голосуют заказчики, но они выбирают не только трактор или экскаватор.

А что?

— Партнерство на этапе послепродажной поддержки. Клиенты работают в сложных климатических и географических условиях, на большой удаленности от населенных пунктов, в условиях слабо развитой инфраструктуры, и очень важно, чтобы дилер был компетентен, чтобы у него было достаточное количество обученных сервисных инженеров, оснащенных необходимыми инструментами, автомобилями, чтобы быстро решить любой вопрос. В конечном итоге, дилер доказывает свою состоятельность именно на этапе послепродажной поддержки, а заказчик принимает решение приобрести еще одну единицу техники.

Один из основных параметров оценки работы дилеров — так называемый Fill Rate — показатель уровня сервиса, процент удовлетворенного спроса на запчасти в первый день обращения. Это очень важный параметр. У нас, без ложной скромности, одна из самых высоких цифр — порядка 70-75%

Люди, инженеры — хорошо. Но когда-то вы говорили, что не менее важен склад с деталями и запчастями.

— Да, один из основных параметров оценки работы дилеров — так называемый Fill Rate — показатель уровня сервиса, процент удовлетворенного спроса на запчасти в первый день обращения. Это очень важный параметр, поскольку у дилера склады должны быть спланированы и своевременно профинансированы так, чтобы клиент не ждал. И у нас, без ложной скромности, среди российских дилеров John Deere одна из самых высоких цифр по проценту удовлетворенного

спроса — порядка 70-75%.

Мы буквально на днях с моими коллегами — Мэттом Виллом, директором строительного и лесозаготовительного подразделения и его коллегами из John Deere — были на совещании в Усть-Илимске с группой «ИЛИМ», нашим ключевым заказчиком лесных машин. Они подтвердили, что в 2019 году уровень удовлетворенного спроса на наличие запчастей в первый день обращения составил 73%. Это очень хорошая цифра, которую, без ложной скромности, можно произнести вслух.

ДОРОЖНЫЕ АМБИЦИИ

Лесная отрасль — это то, с чего «Тимбермаш Байкал» начинала активно развивать свою деятельность в Иркутской области. Но дорожно-строительное направление появилось сравнительно недавно. Есть шансы увеличить долю?

— Однозначно, есть. В прошлом году было 10 лет, как John Deere пришел со строительными машинами в Россию, а мы, соответственно, начали активно продвигать и теснить конкурентов. Конечно, на этом рынке у нас доля пока не такая большая, как в лесном направлении, где мы — лидеры и занимаем около 70% рынка. Тем не менее, мы готовы к конкуренции на рынке дорожно-строительной техники и уверены, что у нас есть всё, чтобы увеличить долю.

По объему заказов чувствуете, что в Иркутской области идут большие стройки?

— Мы видим серьезный объем промышленного строительства в регионе. Будь то нефтехимика, газодобыча,

или прочие ресурсные сегменты экономики. Отдельно можно отметить стройки, которые увеличивают лесоперерабатывающие мощности. Недавно мы были в посёлке Магистральный у одного из наших серьезных заказчиков. Посмотрели линию лесопиления, которую они запустили за 9 месяцев — впечатляет, потому что такие заводы увеличивают объем перерабатываемой в наш регион древесины, и таким образом увеличивают налоговую базу. Это очень здорово для нашего региона.

Иван Рудых, Газета Дело

«Мы найдем лучшее решение по условиям финансирования»

Лизинг пользуется у бизнеса все большей популярностью для приобретения дорогостоящего оборудования и техники. И техника John Deere — не исключение. John Deere Financial — это финансовое подразделение корпорации John Deere на территории РФ. Уникальность нашего продукта в том, что мы находим финансовое решение для каждого клиента индивидуально в условиях простой конъюнктуры рынка, говорит Инна Шишпаренко, территориальный менеджер по финансированию John Deere Financial: — Экскаваторы John Deere E330LC были приобретены в лизинг, сейчас это довольно востре-

бованный инструмент финансирования. Клиент понимает, как работает лизинг и какие выгоды он может получить. Лизинг от производителя техники (экспертный), в чем его особенность и отличие от универсальных лизинговых компаний? Основное — это способ стимулирования спроса на производимую технику, поэтому первоначальная задача — не получение сверхприбыли, а продвижение самого продукта. Для этого у нас есть конкурентоспособное предложение, поддержка от производителя в виде субсидии на определенную линейку техники, точное управление рисками, отлаженные бизнес-процессы. Все это позволя-



ет принимать быстрые решения, предоставлять лимиты финансирования, работать с минимальным пакетом документов. Мы ценим время наших клиентов и упрощаем процесс приобретения техники John Deere в лизинг на всех этапах сделки.

«Сделки еще будут, я уверен»

Газовая программа Иркутской нефтяной компании — обширная, она включает строительство 260 километров газопровода, и её необходимо выполнить в кратчайшие сроки, рассказал исполнительный директор «МагистральЛогистик» Игорь Дюсеев. Для соблюдения сроков работ компания решила усилиться технически и закупила оборудование John Deere у официального дилера — компании «Тимбермаш Байкал». Как проходила сделка, он рассказал Газете Дело во время торжественной передачи техники, на которую приехали также представители John Deere в России.

О ВЫБОРЕ ТЕХНИКИ

Компания «МагистральЛогистик» является крупнейшим подрядчиком по строительству линейных трубопроводов в Иркутской области с более чем двадцатилетним опытом работы. Игорь Дюсеев объяснил, почему компания сделала ставку на технику John Deere.

— Мы заключили крупнейшую сделку с «Тимбермаш Байкал» по покупке двух экскаваторов John Deere. Но это не первая наша сделка с ними. Две машины 260-й модели у нас работают уже полтора года и зарекомендовали себя очень хорошо.

Сейчас приобретаем две машины 330-й серии — на них мы делаем особую ставку. Они нам подходят и по тоннажу, и по своим техническим характеристикам. Единственное, в заводской комплектации экскаваторы шли со строительными ковшами, мы

предложили внести корректировки, на нашу просьбу в «Тимбермаш Байкал» откликнулись, и для машин были изготовлены усиленные ковши для работы со сложными скальными грунтами.

Как только техника прибыла на место, мы сразу отправили её на месторождение.

О СРОКАХ СДЕЛКИ

О сделке с «Тимбермаш Байкал» договорились достаточно быстро, рассказывает руководитель «МагистральЛогистик».

— Перед новым годом была встреча в нашем иркутском офисе. На ней мы как раз определялись по технике, по основным параметрам, нашли точки сопоставления, в том числе, по этим ковшам, подписали соглашение. Именно, в тот день, как прописано в

соглашении, без каких-либо задержек, мы получили технику. Мы этим очень довольны.

О СЕРВИСЕ

Сервис и послепродажное обслуживание техники не менее важны, чем технические характеристики оборудования. Когда компания ведет большую стройку вдали от населенных пунктов, каждый час простоя может серьезно сказаться на сроках выполнения задач, объясняет Игорь Дюсеев.

— Почему выбрали «Тимбермаш Байкал»? Они на месторождении чуть ли не каждый день. Там же не только «МагистральЛогистик», там компании лесной отрасли работают, соответственно, там постоянно находятся выездные бригады «Тимбермаш Байкал». Для нас это очень комфортно — меха-



ники приезжают в течение трех часов после звонка. Вообще, лучше оператора не придумаешь. Нам есть с чем сравнивать — другие компании могут продать технику и забыть о клиенте, а ты потом хоть в Москву жалуйся.

О ПЛАНАХ

Перед компанией «МагистральЛогистик» стоят большие задачи и перспективы по строительству газовых и нефтяных трубопроводов в регионе.

— Как субподрядная организация, мы выполняем большие объемы работ для Иркутской нефтяной компании. Кроме того, недавно получили предложения от «Верхнеконснефтегаза» по работе на Даниловском кластере. Объемы промышленного строительства увеличиваются, наши заказчики делают ставку на нас, а мы, в свою очередь, делаем ставку на технику John Deere. Поэтому в перспективе сделки с «Тимбермаш Байкал» будут еще, я в этом уверен.

Иван Рудых, Газета Дело

«Мы не просто предоставляем технику — мы помогаем клиенту на ней работать»

Компания «Тимбермаш Байкал» выходит на новый рынок — дорожно-строительной техники. В январе она заключила крупную сделку по продаже в лизинг двух экскаваторов. О том, почему клиенты выбирают технику John Deere и о том, как осуществляется послепродажное обслуживание, Газете Дело рассказал Николай Добрейкин, управляющий по продажам дорожно-строительной техники.

ЭКСКАВАТОРЫ С БОЛЬШИМ ПЯТНОМ КОНТАКТА...

Клиент «Тимбермаш Байкала» — компания «МагистральЛогистик» — прокладывает магистральные трубопроводы. Именно для этих работ они приобрели два экскаватора John Deere E330LC.

— Машины John Deere — универсальные. Заводская комплектация позволяет эксплуатировать эту технику с различным навесным оборудованием. У модели E330LC, которую выбрал клиент, оно очень разное. Можно установить гидромолот, мульчерное оборудование, а также различные ковши объемом от одного до двух кубометров, со сверхусиленными скальными коронками. За счет того, что у экскаватора удлиненная ходовая тележка, пятно контакта, то есть площадь опоры, больше. Соответственно, нагрузка на грунт снижается, а это значит, что техника может эксплуатироваться на относительно мягких грунтах. Это особенно актуально при прокладке трубопроводов, которые проходят и по жестким скальным грунтам, и в песчанке.

...И КОВШИ С УСИЛЕННЫМИ ЦЕКАМИ

Несмотря на то, что техника John Deere универсальна, «Тимбермаш Байкал» часто доукомплектовывает машины «под заказчика».

— На экскаваторах, которые выбрал наш клиент, уже установлено дополнительное навесное гидравлическое оборудование, но поскольку работы будут проводиться в условиях мерзлоты и разных, в том числе сложных, грунтов, им понадобятся скальные ковши, которые эксплуатируются в самых тяжелых условиях и подходят для работы с негабаритом и материалами с содержанием кварца и других твердых пород. Специально для клиента скальные ковши были дополнительно усилены. Ковши для «МагистральЛогистик» изготовлены из высоколегированной стали. Дополнительно Компания Решке Рус установила более толстые ножи, щеки, защитные пластины. Усиление днища и боковых стенок ковша, а также усиление межбуферной защиты гарантирует длительный ресурс работы оборудования.



ПОДДЕРЖКА НЕ ИМЕЕТ СРОКА ДАВНОСТИ

При выборе поставщика техники очень важным критерием является и послепродажная поддержка клиентов.

— Для клиентов очень важно, чтобы техника работала бесперебойно, а поставщик помогал в ее эксплуатации, оперативно ремонтировал и восстанавливал. Стандартное гарантийное заводское сопровождение по машине осуществляется год, без учета наработки. Также мы можем предложить работу по расширенной гарантии. Для этого заключаем с клиентом сервисный контракт. В целом, послепродажная поддержка клиента не имеет срока давности. «Тимбермаш Байкал» всегда готов выполнить работы по послепродажной поддержке клиентов, в том числе, и по б/у технике John Deere. То есть, мы не просто предоставляем технику — мы помогаем клиенту на ней работать. С компанией «МагистральЛогистик» у нас так-

же заключен сервисный контракт на проведение технического обслуживания.

НЕ ВСЕ МОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ СЕРВИС

В Иркутской области идет большая стройка, рост объемов промышленного строительства видно и по росту спроса на технику, и по активности конкурентов. Их, по словам Николая, достаточно много, но не все могут обеспечить сервис как у «Тимбермаш Байкала».

— На торговых площадках всё чаще и чаще проводятся торги по выбору поставщиков техники, в которых мы тоже принимаем активное участие. Наше преимущество как поставщика техники в том, что мы работаем от своего склада по запасным частям. Многие компании не могут себе этого позволить. Запчасти мы храним и здесь, в Иркутске, и в каждом нашем филиале, а

у нас их 18. Регион покрытия компании «Тимбермаш Байкал» — Сибирь и Дальний Восток. Также компания строит собственные дилерские центры в Чите и Улан-Удэ, филиалы уже функционируют, сервисная поддержка осуществляется.

РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ЗА ОДИН ВЫЕЗД

В каждом филиале дилерского центра «Тимбермаш Байкала» помимо склада запчастей обязательно работает сервисная служба, состоящая из группы механиков.

— У нас есть стационарные сервисы, которые работают в наших дилерских центрах, а также есть сервисные группы, которые осуществляют обслуживание машин на выезде. Обслуживание на выезде проводится с использованием систем телеметрии, что, как правило, позволяет сервисной службе решить проблему за один выезд. Неисправность выявляется дистанционно, специалисты сразу берут необходимые запасные части, материалы и инструмент. Можно сказать, мы не просто проводим ТО, мы живем вместе с каждой машиной, с каждым клиентом.

Наталья Пономарева, Газета Дело

СПРАВКА

«Тимбермаш Байкал» — официальный дилер John Deere. С момента основания в 2003 году компания «Тимбермаш Байкал» занимается продвижением бренда John Deere на рынке Восточной Сибири и Томской области, а с 2015 года расширила географию, добавив к регионам своей ответственности и Западную Сибирь. Компания является поставщиком лесозаготовительной, дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники John Deere, а также широкого спектра навесного оборудования для разных отраслей. 26.02.2020 «Тимбермаш Байкал» стал также официальным дилером Wirtgen Group — международной группы компаний, производителей машин для строительства и ремонта дорог, установки для добычи и переработки полезных ископаемых, а также для производства асфальтобетона.