

ВМЕСТЕ К НОВЫМ РУБЕЖАМ

ТБ Тимбермаш Байкал

ТМБК.RU

Компания «ТрансСнабСибирь», специализирующаяся на заготовке пиломатериалов, в течение последних лет демонстрирует стабильный рост бизнеса. Благодаря поддержанному лесозаготовительному комплексу, который пришёл на смену ручному труду вальщиков, годовой объём заготовки леса увеличился с 10-15 до 50 000 м³. Следующим шагом стала новая техника: поставщиком выступил официальный дилер John Deere «Тимбермаш Байкал». Новые машины дали возможность выйти на новый объём заготовки — 100 000 м³ в год. В этом году «ТрансСнабСибирь» вновь обновляет свой парк техники, делая выбор в пользу уже зарекомендовавших себя лесозаготовительных машин John Deere. С их помощью компания планирует взять новый рубеж — 150 000 «кубов».



Форвардер John Deere 1510G



Харвестер John Deere 1270G 8W

В данный момент комплекс из харвестера и форвардера всё ещё находится на территории красноярского филиала «Тимбермаш Байкал», но в ближайшее время спецтехника будет отправлена на делянку. «Большая часть работы ещё впереди!», — сообщают специалисты **официального дилера John Deere**. А всё потому, что покупатель выбрал не только технику, но и, как показывает практика, партнёра на долгие годы.

ВСЁ ПРОСЧИТАТЬ

Многие компании предпочитают, чтобы в их парке техники были машины одного производителя, поскольку это существенно упрощает решение задач по приобретению запчастей и сервисному ремонту. При выборе нового оборудования покупатель, учитывая ряд различных аспектов, связанных с приобретением машины и последующей эксплуатацией, каждый раз взвешивает все «за» и «против». Но несмотря на то, что в списке возможных поставщиков была пре-

миальная техника других производителей, компания «ТрансСнабСибирь» тщательно проанализировала все варианты и сделала выбор в пользу техники John Deere и официального дилера «Тимбермаш Байкал».

«Разумеется, при выборе поставщика техники мы каждый раз считаем деньги, анализируем производительность и просматриваем предложения разных компаний. Изначально мы разослали заявки, обозначив свои запросы. Получив формальные ответы по характеристикам и ценам техники, встретились с поставщиками, детально обсудив вопросы цены, комплектации, сроков поставок, особенности работы сервисной службы. Наш выбор определялся совокупностью факторов. Я бы сказал, что это очень конкурентный рынок. Даже сегодня, когда сделка уже оформлена, мы получаем письма от различных производителей, которые мониторят планы наших новых покупок», — рассказывает **заместитель директора по лесообеспечению ООО «ТрансСнабСибирь» Андрей Башкатов**.

ПАРТНЁРСКАЯ РАБОТА

Стоит отметить, что немаловажную роль сыграли условия лизинга от John Deere Financial и привлекательная программа финансирования. Важным аргументом стала и качественная работа сервисных служб John Deere: лесозаготовители по собственному опыту уже были знакомы с инженерами «Тимбермаш Байкал», от «соседей по делянке» они знали и о работе специалистов других производителей. Также оптимальными оказались и сроки поставки техники в необходимой комплектации. Не последнее место в списке аргументов, приведённых Андреем Башкатовым, было отведено работе специалистов отдела продаж: для покупателя было важно, что условия предложения корректировались по запросу.

«Делянки компании находятся на разных участках, в связи с чем практикуется сортиментная заготовка, для которой необходим харвестер и форвардер. В данном случае лучше справится 8-колёсный

ГЛАВНЫЙ ОФИС: г. Иркутск, ул. Рабочего штаба, 29Е, т./ф.: (3952) 482-460, 482-462

ФИЛИАЛЫ:

г. Красноярск, тел: (391) 273-71-81

г. Томск, тел: (3822) 65-28-70

г. Новосибирск, тел: (383) 363-72-01

г. Улан-Удэ, тел: (3012) 204-034

г. Усть-Илимск, тел: (39535) 6-58-38, 6-57-33

г. Кемерово, тел: (3842) 900-388

г. Братск, Падунский р-н, тел: (3953) 371-372, 372-373

г. Новокузнецк, тел: (3843) 200-388

г. Барнаул, тел: (3852) 55-67-22

г. Абакан, тел: 8 (983) 506-3597



JOHN DEERE

DEERE.RU

харвестер, поскольку на неровной местности он показывает более впечатляющий результат, чем б-колёсная модель, эксплуатировавшаяся ранее. При этом плечо трелёвки небольшое, в связи с чем достаточно 15-тонного форвардера — аналогичного тому, который работал у клиента. Но в этот раз выбор остановился на модели серии G — новинке 2017-го года», — рассказывает **управляющий по продажам лесозаготовительной техники ООО «Тимбермаш Байкал» Данил Терпугов.**

Это, между прочим, далеко не все особенности работы конкретного лесозаготовителя, о которых осведомлён менеджер, ведущий сделку. Ему известны и диаметр древесины, с которой работает клиент, и особенности местности, и тип грунта на деляне, и климатические условия, и множество других тонкостей. **Данил Терпугов** объясняет: только так возможно подобрать наиболее оптимальный вариант. Для наглядности специалисты даже составляют сравнительную таблицу, сопоставляя параметры предлагаемой машины с параметрами той, которая уже работает на лесосеке. **Андрей Башкатов** подчёркивает важность такой работы: она хоть и кропотливая, но сразу видно, как можно улучшить показатели.

ПОЕХАЛИ!

Итак, выбор сделан, стороны пожали руки, машина готовится к отгрузке. Только вот расставаться они не планируют — впереди ещё много совместной работы.

Так, например, в связи с тем, что компания «ТрансСнабСибирь» переходит с серии E на серию G, дилеру предстоит обучить сотрудников работе на новой технике. Причём для этого учителя готовы приехать непосредственно на деляну, чтобы не объяснять на пальцах, а тренироваться в реальных производственных условиях.

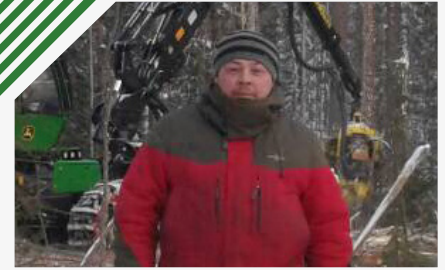
Ну а дальше наступает черёд сервисных инженеров. Гарантийный период составляет 2000 моточасов, при загрузке конкретного лесозаготовителя он завершается примерно через три месяца. А сервисное обслуживание продолжается и длится столько, сколько потребуется клиенту.

«По скорости реагирования и качеству работ я не заметил разницы между гарантийным и постгарантийным периодом. Наши деляны расположены в глухой тайге — до 500-600 км от города. Но в течение трёх дней все проблемы всегда решаются. Сервисные инженеры — ребята привычные, иногда начинаем им объяснять, как до нас добраться, говорим, что дорога неважная, а они: «Да мы что, в первый раз что ли!». Сервисные машины надёжные, выносливые, а такого, чтобы у инженера с собой нужного инструмента не было, ни разу не случилось», — делится опытом **Андрей Башкатов.**

«Чтобы исключить сизифов труд, мы создали заявку с формой, выверенной в течение нескольких лет. В ней клиент указывает пробег, коды ошибок, прописывает на гарантии ли машина, и оставляет другие замечания. Этой информации инженерам оказывается более, чем достаточно, чтобы примерно понять, что произошло, и определить, какие инструменты с собой взять», — объясняют в «Тимбермаш Байкал».

«Я стараюсь всегда быть в курсе, как идут дела у моего клиента. В случае чего, он может мне позвонить, а я как менеджер могу ускорить выезд бригады: объясню коллегам ситуацию — мы всегда стараемся идти навстречу друг другу и покупателям. Да и сам я раз в месяц звоню клиенту, узнаю всё ли в порядке: вдруг возникли проблемы — пусть и незначительные. Всегда лучше решать вопросы оперативно, по мере их возникновения», — подчёркивает **Данил Терпугов.**

ПОКУПАТЕЛЬ



Андрей БАШКАТОВ,
заместитель директора
по лесобеспечению ООО «ТрансСнабСибирь»

«Срок службы техники зависит от многих факторов, большое значение имеет эксплуатация, соблюдение требований производителя. Например, John Deere рекомендует не использовать машины при температуре ниже -38 °С. Наши коллеги работали на таких же машинах, заготавливали древесину в мороз, в результате возникли дополнительные неисправности. Требования не зря выставляются — это данные, проверенные многолетней практикой».



Данил ТЕРПУГОВ, управляющий
по продажам лесозаготовительной техники
ООО «Тимбермаш Байкал»

«Мы внимательно отслеживаем отзывы клиентов, ведь именно на их основе производитель создаёт новые модели. Только в процессе эксплуатации становится понятно, что нужно усовершенствовать. Изменения производитель может внести даже в процессе выпуска уже существующей серии».