

Награды «Амазоне»

В 9-й Российской агропромышленной выставке «Золотая осень» в г. Москве уже по традиции приняла участие немецкая компания «Амазоне» - известный мировой производитель технологического комплекса машин для «интеллектуального» растениеводства. В павильоне № 20 Всероссийского выставочного центра она представила вниманию участников и гостей форума сельхозтехнику, как уже завоевавшую доверие аграриев всего мира, так и новинки, среди которых есть специально разработанные для российских условий.

Подробнее рассказать о представленной технике наш корреспондент попросил управляющего директора компании «Amazonen Werke» Кристиана Драйера, специально приехавшего для участия в главном российском агропромышленном форуме.



- Господин Драйер, чем вы удивили российских аграриев на «Золотой осени - 2007»?

- Сначала, если позволите, несколько слов о выставке. Наша компания не первый год принимает участие в московской выставке, поэтому с уверенностью могу сказать: с каждым годом она расширяется, увеличивается количество ее участников, и, соответственно, растет наш интерес к этому важному событию в жизни российского АПК.

В этом году мы привезли на выставку основные наши машины для почвообработки и, конечно же, новинки. К сожалению, площади стенда не позволили выставить все наши ноу-хау, поэтому мы привезли главные из них, появившиеся в этом году. Среди них новая серия машин для активной обработки почвы: роторный культиватор и роторные бороны.

Хотелось бы обратить внимание на роторную борону КС «Циал», которая снабжена новым приводом, более легкая и предназначена для тракторов с небольшой мощностью.

Что касается роторных культиваторов, то мы усовершенствовали их рабочие органы, изменили привод - он стал более надежным. Этот агрегат способен работать в самых тяжелых условиях: на каменистых почвах, и агрегируется с тракторами небольшой мощности.

Привезли мы и новые посевные машины: сеялку «Cirrur Special», впервые представляемую в России, широкозахватную (12 м) высокопроизводительную сеялку «Citan», сеялку D9/120, которая при всей своей простоте (она механическая) способна засеивать значительные площади благодаря большой ширине захвата - 12 м. Такая ширина достигается посредством универсальной сцепки носителя.

Что касается техники для внесения средств защиты растений, то мы привезли опрыскиватель UG, который производится достаточно давно и пользуется у российских аграриев большим спросом. Из новинок представлен опрыскиватель UR на основе UG, производимый в России. Это базовая машина с оптимальным соотношением цены и качества.

Привезли мы также опрыскиватель UX - самый производительный на данный момент и самый, соответственно, продаваемый. Он отличается большим объемом бака - от 3200 до 5400 л и шириной захвата - до 40 метров.

На стенде вы видите также распределитель удобрений ZA-M «Ultra», который претерпел некоторые изменения (в основном они касались дизайна и улучшения различных функций), а также при-

цепные распределители удобрений. Все наши распределители удобрений работают на ширину захвата до 36 м. А модель ZA-M «Ultra» обладает шириной захвата 48 м! Она очень производительная и в работе с тракторами мощностью от 120 л. с. позволяет достичь максимальных результатов. Машина работает на средней скорости 10 км/час и с учетом загрузки, времени на обслуживание способна обработать порядка 30 - 35 га/час.

Отдельная часть нашего выставочного стенда посвящена сервису. Здесь работают сервисные инженеры с завода и представлены наши программы по подбору, поиску запчастей. Это неудивительно, ведь компания «Амазоне» старается сделать сервис максимально доступным и надежным для своих клиентов.

- Как известно, российский рынок для «Амазоне» один из приоритетных. Как компания адаптирует свою технику к российским условиям?

- Что касается специальных разработок для российского рынка, то в первую очередь заслуживает внимания сеялка DMC, в частности, 9-метровая, сконструированная с учетом требований фермеров России. Затем следует сеялка «Citan» с шириной захвата от 8 до 12 м, предназначенная для работы в хозяйствах с большими посевными площадями.

Специально для российского рынка разрабатывался и опрыскиватель UR, отличающийся приемлемой ценой и хорошим качеством. Кроме того, это сцепка КР, которая может использоваться с несколькими машинами одновременно: с дисковой бороней «Catros», сеялкой точного высева ED и механической сеялкой D9.

- Многие российские хозяйства сейчас переходят на ресурсосберегающие технологии возделывания сельхозкультур. Как компания работает в этом направлении?

- Что касается разработок по энергосберегающим технологиям, то «Амазоне» является пионером в технологии нулевого посева. 25 лет назад в Канаде уже работали сеялки «Амазоне» по системе нулевого посева. Могут они работать и по другим агрофонам: по пару, по культивации - т. е. по мульчированным посевам.

Вообще почти вся наша техника предназначена для «интеллектуального», т. е. ресурсосберегающего, земледелия.

- Компания «Амазоне» большое внимание уделяет развитию своей дилерской сети, сервису. Какие изменения претерпела работа в этом направлении по сравнению с прошлым годом?

- Сеть наших сервисных служб довольно обширна. Но из года в год в ней появляются новые члены. Поэтому мы постоянно проводим обучение сервисного персонала. Наше представительство в Москве тоже активно помогает дилерам: посылает квалифицированных сотрудников на места для консультаций, запуска машин. Мы стремимся к тому, чтобы сотрудничество и со старыми, проверенными, и с новыми партнерами было обоюдовыгодным.

В прошлом году мы наградили наших лучших дилеров сервисными автомобилями, в нынешнем продолжим традицию. С одной стороны, этим мы стимулируем продажи техники, а с другой - работу дилеров.

- Господин Драйер, довольны ли вы работой представительства компании «Амазоне» в Южном федеральном округе?

- Мы очень довольны результатами работы в Южном регионе. Заслуга в этом прежде всего Петра Бровкова - регионального представителя компании «Амазоне» в ЮФО, квалифицированного специалиста, активно продвигающего нашу технику. Нас удовлетворяют и объемы продаж, и организация сервисного обслуживания в ЮФО. Конечно, регион довольно мощный, работать в нем непросто, но наши дилеры стараются. В будущем, надеемся, их число увеличится.

- Не секрет, что многие компании в России хотят продавать качественную технику. Что им нужно для того, чтобы стать вашим дилером?

- Наши основные требования таковы. Прежде всего дилер должен располагать квалифицированным персоналом для продажи техники, для оказания сервисных услуг. Кроме того, брать на себя ответственность за продвижение сельхозмашин: активно участвовать в выставках, рекламных акциях, общаться с клиентами и т. д.

- В ноябре в Краснодаре состоится 19-й Международный агропромышленный форум «ЮГАГРО». С чем придет на выставку компания «Амазоне»?

- На краснодарской выставке будет представлена техника, которую вы сейчас видите. Но мы, конечно, постараемся привезти пару-тройку новинок. Что это будут за машины - пока секрет.

Второй год подряд на выставке «Золотая осень» компания «Амазоне» собирает своих дилеров со всей России, чтобы наградить лучших из них. Открывая церемонию награждения на 9-й Российской агропромышленной выставке, руководитель отдела экспорта «Amazonen Werke» по России и Казахстану В. Буксман особо подчеркнул, что в этом году благодаря активной работе дилерской сети компании удалось значительно повысить уровень продаж техники в Российской Федерации.

Победивших по итогам 2007 года дилеров награждал К. Драйер. В своем приветственном слове он сказал, что для того, чтобы поддержать своих дилеров, в прошлом году «Амазоне» решила учредить конкурс и наградить лучших из них сервисными автомобилями. В 2006 году победителей было 8. Эта акция нашла широкий отклик среди партнеров «Амазоне», и в этом году компания решила продолжить традицию и определила лучших дилеров, сумевших сделать рывок в развитии своего бизнеса: увеличить объемы продаж и усовершенствовать предоставляемый сервис.

Итак, обладателями сервисных автомобилей по итогам 2007 года стали: **1-е место - компания «Агроснаб», 2-е место - фирма «Ставропольагроснаб» и 3-е - «Агро-сервисюг» из г. Владимира.**

Вручив представителям компаний-дилеров символические макеты сервисных автомобилей (настоящие ждали своих хозяев на площадке на улице), К. Драйер еще раз поблагодарил их за успешную работу и выразил надежду, что в следующем году они удвоят результаты.

Дипломами и ценными подарками были также награждены дилеры «Амазоне», из года в год показывающие высокие результаты, - **фирмы «Мастер-Агро» из г. Орла, «Евротехника» из г. Самары, «Юпитер-9» из г. Курска.**

Но на этом сюрпризы не закончились. Кристиан Драйер подчеркнул, что «Амазоне» каждый год старается привнести в свою деятельность какие-то новые грани и в этом году решила также наградить средства массовой информации, лучше всего освещавшие работу немецкой компании и преимущества выпускаемой ею техники. Победители были награждены специальными дипломами признательности. Ими стали: **1-е место - журнал «Новое сельское хозяйство» (Германия), 2-е - «Агропромышленная газета юга России» (Россия, г. Краснодар), 3-е - журнал «Агрорынок» (Россия, г. Москва).** Так держать, победители!

**С. ДРУЖИНОВ,
М. СКОРИК**

Фото С. ДРУЖИНОВА

Мнение партнера

Ю. И. ДЯКИН, компания «Мастер-Агро», г. Орел:

- С компанией «Амазоне» мы работаем с 1998 года. Почему именно «Амазоне»? Прежде всего потому, что на сегодняшний день ей нет равных по разнообразию выпускаемой техники. Она может работать во многих направлениях сельхозпроизводства: начиная от почвообработки, сева и заканчивая опрыскиванием растений и разбрасыванием удобрений. Это очень удобно и для клиентов, и для нас, т. к. весь набор сельхозтехники можно купить из одних рук.

Далее, компания чрезвычайно мобильна: ее сотрудники всегда прислушиваются к пожеланиям российских сельхозпроизводителей. Так, мы тесно сотрудничаем с конструкторским отделом «Амазоне», и если от наших клиентов поступают какие-то замечания и пожелания, то они обязательно учитываются и в короткий срок появляются специальные конструкции, которые используются на ряде машин только в России.

Финансовый год еще не закончен, окончательные результаты мы будем подводить в конце октября, но предварительные итоги таковы: мы продали несколько сотен единиц техники на сумму порядка 8 млн. евро.

Но объемы продаж не самый главный критерий, чрезвычайно важен уровень сервиса, который мы предоставляем нашим клиентам. И мы активно работаем в этом направлении. Так, мы укрупнили сервисные центры в тех регионах, где продаем технику «Амазоне», строим новые мощности, увеличили количество сервисных машинных бригад, внедрили круглосуточную систему поддержки клиентов вне зависимости от времени года и времени суток.

В этом году мы победили в конкурсе на лучшего дилера «Амазоне» четвертый раз подряд. Для нас это признание не только немецкой компании, но прежде всего наших клиентов, своеобразный кредит доверия на будущее.

ООО «Амазоне»: 142100, Россия, Московская обл., г. Подольск, ул. Комсомольская, 1. Тел. (095) 774-27-04, факс (495) 774-27-04. E-mail: Evgeny.Schilkin@amazonen.ru www.amazonen.ru

Представительство фирмы «AMAZONEN-WERKE» в г. Ростове-на-Дону: тел. 8 (863) 277-20-69, 8-961-270-27-77. E-mail: Petr.Brovkov@amazonen.ru

Официальные дилеры «AMAZONEN-WERKE»:

ООО «МТС» - г. Ростов-на-Дону, тел./факс: (863) 253-27-56, 253-27-02. E-mail: mts@aaanet.ru
Компания «Бизон» - 344093, г. Ростов-на-Дону, ул. Днепротепловская, 81/1. Тел. 8 (863) 290-86-86 (отдел импортной техники). E-mail: bizon@bizon2001.ru

ЗАО ТД «ПОДШИПНИК» - 352332, Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул. Заполотняная, 21. Тел./факс: (86135) 4-09-09, 2-14-05 (доб. 310, 311, 315, 316). E-mail: sales@bearings.kuban.ru

«АСТ» - 350012, г. Краснодар, ул. Красных Партизан, КНИИСХ им. Лукьяненко, ЦУ, тел. (861) 227503, факс (861) 2226865.

ООО «Надежда» - 356220, Ставропольский край, Шпаковский район, с. Надежда, ул. Сладнева, 1; тел./факс 8 (86553) 3-32-47.

