

РЕПРИНТ

Журнал агроменеджера

Новое 5 • 2006 сельское хозяйство

Адрес: РФ, 127486, Москва, ул. Дегуниная, 10а, офис 16; тел.: +7 (495) 788-74-54; факс: 788-74-59; эл. п.: info@agrodello.ru; Интернет: www.nsh.ru



Комплексное мышление

Фирма «Амазоне»: научный подход к разработке и продвижению продукции на рынок

Репринт представляет с наилучшими пожеланиями фирма:



**AMAZONEN-WERKE
H. Dreyer GmbH & Co. KG**

Postfach 51
D - 49202 Hasbergen-Gaste
Германия
Тел.: + 49 (5405) 501-321
Факс: + 49 (5405) 501-193
amazone@amazone.de
www.amazone.de

**«АМАЗОНЕ ООО»,
Российская Федерация**

142100, Московская обл.,
г. Подольск
ул. Комсомольская, д. 1
Тел.: + 7 (495) 239-10-65
Моб.: + 7 (910) 412-61-65
info@amazone.ru
www.amazone.ru

Благодаря своему широкому и продуманному ассортименту растениеводческой техники северогерманская фирма «Амазоне» (Amazonen-Werke) в последние годы вышла на передовые позиции восточноевропейского рынка сельхозтехники. Редактор НСХ д-р Томас Таннебергер подробно расспросил менеджеров фирмы об их стратегии.

Если искать настоящее семейное предприятие в международном сельхозмашиностроении, то нельзя обойти вниманием фирму «Амазоне» в северогерманском Оснабрюке. Предприятием, основанным в 1883 году Генрихом Драйером, сегодня руководит вот уже четвертое поколение семьи основателя. Инженер-экономист Кристиан Драйер и инженер-машиностроитель и аграрный техник д-р Юстус Драйер входят в состав правления с 1996 и 1999 г. и теперь переняли управление фирмой от своих отцов Клауса Драйера и д-ра наук Хайнца Драйера.

Старт новому поколению по всем статьям удался. Производственная статистика фирмы впечатляет. Так, только с 2004 по 2005 год оборот вырос на 6 % и достиг 210 млн. евро в год; по экспорту на

восток был отмечен даже двухзначный рост оборота в процентах. Ежегодно в развитие производственных структур вкладывается 10 млн. евро, а 5–6 % финансового оборота инвестируется в научные исследования и разработки. Число работников возросло за последние годы до 1 420 человек. Усилия фирмы не остались незамеченными со стороны клиентов: в рейтинге имиджа, составляемом ежегодно DLG на основе опроса профессионалов, «Амазоне» продолжает занимать передовые позиции (4-е место в Германии, 3-е место в России).

Стратегическая направленность

Наблюдая за деятельностью «Амазоне» на международном рынке, можно сразу заметить очень четкое позиционирование фирмы в качестве многопрофильного производителя растениеводческой техники. «Конечно, наше предприятие выпускает многие виды техники: и машины для городского хозяйства, и даже складские ангары. Но в первую очередь мы поставляем технику для растениеводства на период от уборки до уборки, – говорит директор фирмы Кристиан Драйер и называет в качестве основных направлений консервирующую обработку почвы, посев, внесение удобрений и средств защиты растений. – За исключением комбайнов, которые сегодня

производятся очень малым числом очень крупных предприятий, ассортимент нашей техники сегодня практически полон». «Мы сознательно делаем ставку на безотвальную обработку почвы, хотя наша техника отлично подходит и для традиционных технологий – добавляет д-р Юстус Драйер. – Плуги мы не выпускаем вот уже более 100 лет. Вместо этого мы очень давно начали в Европе и Америке разработку техники для мульчирующего и прямого посева. Здесь у нас накоплен более чем 30-летний опыт, что является нашим стратегическим преимуществом на рынке».

Еще один элемент стратегии, который все время отличал и отличает фирму, – научная деятельность. Будь то исследовательские проекты в области сельхозтехники, финансируемые «Амазоне» в различных университетах, или собственные опытные поля, на которых сотрудники с академическим образованием исследуют действие новых машин, или аспиранты, работы которых в Самарском университете курирует вышедший на пенсию экс-директор фирмы д-р наук Хайнц Драйер – фирма с зелено-оранжевой цветовой комбинацией не устает демонстрировать серьезность и научный подход в области разработок и продвижения продукции на рынок. Отличительной чертой стратегии фирмы является еще и то, что здесь созна-



Широкомасштабные проверки работоспособности выпускаемых машин являются компонентом системы контроля качества на производстве «Амазоне».



Головной завод под Оснабрюком. Вот уже более 100 лет здесь производится сельхозтехника.

Фото: фирма-изгот., Т. Таннебергер (3)



«У нас имеются хорошие структуры. В ближайшие годы на первом плане будут находиться качество, дилерская сеть и сервис», – в этом мнении едины руководитель по продажам в Восточной Европе Вольфганг Шварце, владельцы фирмы д-р Юстус и Кристиан Драйеры, а также региональные менеджеры д-р Виктор Буксмани и Йенс Майсснер (слева направо).

тельно используют преимущества предприятия среднего размера. «Мы достаточно велики, чтобы рационально организовать производство, но и достаточно малы, чтобы быстро и без бюрократизма принимать решения», – говорит Кристиан Драйер. Он и его троюродный брат работают в непосредственном контакте с производителями, а не являются директорами, управляющими издали. «Так информация быстрее доходит, и можно почти мгновенно отреагировать на потребности практики соответствующим предложением», – добавляет д-р Юстус Драйер.

Последним – по порядку, но не по важности – моментом является последовательная ориентация прочно укоренившейся в Германии фирмы на зарубежье. В этом большая заслуга третьего поколения владельцев: Клауса и д-ра наук Хайнца Драйера. Сегодня доля экспорта составляет 70%. Имея три завода в ФРГ (Гасте, Худе, Лейпциг), один во Франции (Форбах) и один в России (Самара), фирма «Амазоне» считает себя не германским, а европейским производителем техники.

На пути в Восточную Европу

Широкие перспективы рынков Восточной Европы и особенно стран СНГ специалисты «Амазоне» распознали очень рано. «Как и у других фирм, все началось с совместных проектов в 80-е и 90-е годы, – рассказывает руководитель по экспорту Вольфганг Шварце. – Там было больше любопытства, чем коммерческой пользы. По-настоящему интересным все стало, когда наша фирма приняла в 1995 году участие в известном самарском картофелеводческом проекте группы АХТ».

– Тогда нужно было организовать надежное и прибыльное производство картофеля на площади 3 500 га, – добавляет д-р Виктор Буксманн, который с са-



С 2005 года самарская фирма «Евротехника» принадлежит группе «Амазоне», которая уже инвестировала в производство значительные суммы, в основном в металлообработку, сварку и окраску. Фирма насчитывает около 120 сотрудников и выпускает ежегодно технику на сумму около 12 млн. евро.

мого начала курировал проект. – Необходимая техника была по лицензии произведена на месте: это были машины фирм «Амазоне», «Гримме», «Грузе» и «Лемкен». Всего с 1995 по 1998 г. было выпущено 480 машин. С 1998 года производство осуществлялось в специально созданном для этой цели совместном предприятии ЗАО «Евротехника» в Самаре: до 2004 года удалось произвести и поставить более 1 000 единиц техники. В 2005 году настал момент, когда фирма «Амазоне» предприняла первые самостоятельные шаги на российском рынке. «К ним относились приобретение контрольного пакета акций ЗАО «Евротехника», а также создание дочернего предприятия в подмосковном Подольске», – сообщает Буксманн. Этим предприятием руководит инженер-экономист Евгений Жилкин: «У нас на сегодня уже 10 сотрудников. Одной из основных задач является поддержка наших 20 дилеров в области маркетинга, сервиса, логистики, растаможивания, а также консультирования и обучения. Кроме того, в нашем ведении находится реализация всей продукции самарского завода. Же-

лающие могут, конечно, приобрести здесь продукцию и других заводов «Амазоне»». По словам Жилкина, самый большой оборот в настоящий момент у механических сеялок D9-60, агрегируемых с тракторами МТЗ-1221, пневматических сеялок «Примера», работающих с К-701/744, а также дисковых борон «Катрос». Всего в странах СНГ в эксплуатации находятся 10 000 машин. Доля стран СНГ в общем обороте «Амазоне» составляет 10%.

– Рискованное дело для немецких предпринимателей? – спрашиваю я. – Крепкие нервы, упорство и здравый правовой подход здесь, конечно, необходимы, но мы нисколько не жалеем о предпринятых шагах, – отвечает Кристиан Драйер. – В России и Украине имеются не только крупные хозяйства, но и люди, проявляющие большой профессиональный интерес. Сотрудничество с ними в деле технологического обновления сельского хозяйства доставляет большое удовольствие. И поэтому мы непременно будем и дальше расширять производство и реализацию техники в России и Украине. **НСХ**

Показательные предприятия

Желающие познакомиться с использованием машин «Амазоне» на практике и узнать об опыте их эксплуатации могут обращаться в следующие хозяйства:

В России: АФ «Трио», пос. Дубовец, Долгоруковский р-н Липецкой обл., директор Евгения Уваркина, тел.: +7 (4742) 319046, 321440, эл. почта: uvarkina@trio21.ru

В Украине: ЧСП «Веселый Хутор», с. Веселый Хутор, Чернобаевский р-н Черкасской обл., директор Андрей Викторович Панов, тел.: +38 (050) 4644922



Близость к деловым центрам – близость к клиентам: сотрудники ООО «Амазоне» в подмосковном Подольске. Генеральный директор Евгений Жилкин (справа) подобрал хорошую команду специалистов. На снимке слева направо: Илья Царьков, Евгения Волосатова и Татьяна Шапилова.



В Украине еще в 1998 году было создано д/п «Амазоне Украина». Оно опекает четырех дилеров, само продает технику в регионах, не обслуживаемых дилерами, и организует сервис. Директором фирмы является Александр Гридин (слева, с клиентами на Всеукраинском Дне поля в 2006 г.).



Ваш надежный партнер

Бронзовая медаль-2005 для АМАЗОНЕ

Рейтинг имиджа по DLG Россия-2005

Место	Марка	Баллы
1	Класс	88
2	Джон Дир	76
3	АМАЗОНЕ	57
4	Нью Холланд	48
5	Кроне	44
6	Ростсельмаш	41
7	МТЗ/Беларус	40
8	Аккорд	35
9	Кейс	33
10	Гаспардо	30

— Лучшая десятка в России —

Источник: Методология исследования имиджа (DLG)

Мы благодарим за это всех наших многочисленных клиентов во всей России.

По результатам опроса, проведенного DLG в российских хозяйствах, АМАЗОНЕ заняла 3-е место в рейтинге имиджа техники.

После 10-го места в 2004 г. мы совершили большой скачок на 3-е место в 2005 г. Тем самым АМАЗОНЕ оказалась на 1-ом месте среди производителей навесной/прицепной техники. Мы знаем, что этим признанием обязаны Вам — нашим клиентам. Поэтому этот результат нам очень дорог.

Мы воспринимаем Вашу оценку не только как подтверждение хорошей работы АМАЗОНЕ и ее дилеров в России, но и как доказательство качества и надежности наших машин. Можете быть уверены — мы вместе с нашими партнерами и в будущем будем делать все, чтобы оправдывать доверие наших клиентов и удовлетворять их запросам.

Машины, отвечающие высоким стандартам качества АМАЗОНЕ, предлагаются по выгодным ценам и с нашего завода в Самаре.

Представительства в России, Украине и Беларуси

АМАЗОНЕ ООО

Москва
Тел. +7(495) 774 27 04
Тел./Факс +7(495) 239 10 65
E-Mail: info@amazone.ru

АМАЗОНЕ-Украина

Киев
Тел. +38(044) 285 89 00
Факс +38(044) 285 01 71
E-Mail: gramaz@ukiev.ua

Штоц Агро-Сервис

Минск
Тел. +375(017) 209 95 80
Факс +375(017) 210 25 56
E-Mail: stotz_agroservice@tut.b

Региональные представители в России

Вологда

Тел. +7(921) 233 29 99
E-mail: Sergey.Loginov@amazone.ru

Новосибирск

Тел. +7(8) 913 92 129 83
E-mail: Andrey.Tur@amazone.ru

Ростов-на-Дону

Тел. +7(8) 918 55 70 913
E-Mail: Petr.Brovkov@amazone.ru

Центральный регион

Тел. +7(916) 346 70 80
E-mail: Ilya.Tsarkov@amazone.ru

www.amazone.ru · www.amazone.com.ua
www.amazone.by · www.amazone.kz

АМАЗОНЕ

Экспортный отдел главного завода в Германии

AMAZONEN-Werke · D-49205 Hasbergen
Тел. +49-5405-501-141, -197, -321, -377
Факс + 49-5405-501-193

