

- **Итоги года:** Наши успехи и планы на 2017 год
- **Бренд года:** Подводим итоги
- **Шаровые краны:** История создания
- **Как продлить срок службы оборудования**

- **Аналитика:** Рынок спецтехники
- **H-POINT - интервью buybrand**
- **Сертификация ISO**
- **Контроль качества:** Новый уровень

Выпуск №17 | январь 2017



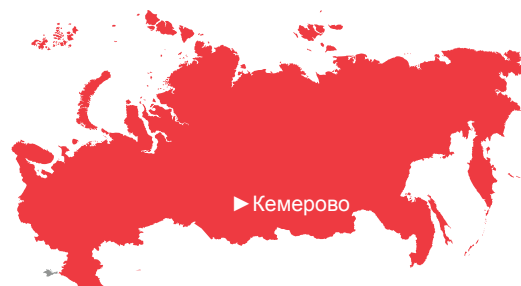
ЭЙЧ News *Журнал*

БЫТЬ В КУРСЕ ПОСЛЕДНИХ СОБЫТИЙ

Тел.: + 7 (812) 702 12 42 | www.hydravia.ru



КОМПАНИЯ «ГИДРАВИА» СООБЩАЕТ ОБ
ОТКРЫТИИ ФИЛИАЛА В Г. КЕМЕРОВО
ТЕЛЕФОН: +7 (3842) 650 409
E-MAIL: KEMEROVO@HYDRAVIA.RU



ИТОГИ ГОДА



"Нужно бежать со всех ног, чтобы только остаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!"

Именно так говорила героиня одного известного произведения. Именно так работала наша команда в 2016 году. Мы старались сделать лучше, чем, казалось, было возможно. И нам удалось...

Этот год стал одним из самых результативных в истории нашей компании. Правильно выбранная стратегия, качественная работа персонала, поддержка партнёров (банковских структур, поставщиков и покупателей) – «триумvirат» успеха, которым мы гордимся.

Планируя работу в области продаж, компания продолжила расширение своего присутствия в регионах. Мы добиваемся этого установлением партнерских отношений с крупнейшими потребителями, позволяющих сосредоточить основное внимание на совместном развитии продаж. В регионах, где этого сделать не удалось, компания организывает собственные филиалы. В 2016 году было открыто 3 филиала: в Республике Беларусь, городах Краснодар и Кемерово. В Челябинске наша компания расширила свое присутствие, открыв производственно-складской комплекс. В планах компании на 2017 год открытие трех филиалов в России и двух филиалов за рубежом.

Развитие продаж невозможно без надежных поставщиков. В течение 2016 года компания стала крупнейшим в мире покупателем продукции у компании CAST S.p.A. (Италия), OP s.r.l. (Италия), Safeplast (Финляндия), а также самым крупным покупателем в Восточной Европе у компании SEMPERFLEX OPTIMIT S.R.O. (Австрия-Чехия), Tieffe s.r.l. (Италия). Мы стали компанией, которая является крупнейшим импортером рукавов высокого давления и фитингов в Россию из стран Азии. Каждый из наших поставщиков предоставляет нам максимально выгодные ус-

ловия, так, что работая с нами, вы обретаете не только надежного поставщика, но еще и находите прямую экономическую выгоду, выраженную в цене на товар.

Для того чтобы управлять такими большими объемами поставок, нам необходима высокоорганизованная структура складского комплекса. В 2016 году мы увеличили площади в два раза, что позволит нам в 2017 году увеличить на 40% товарные запасы. Система адресного хранения и качество входного контроля оцениваются самым низким за всю историю компании показателем доли брака в поставках. Улучшена система маркировки и упаковки, приобретена линия для измерения рукавов высокого давления, проведена сертификация испытательного стенда, организовано масштабное производство РВД, отлажены производственные процессы в рамках процесса изготовления РВД. Все это часть длительного процесса сертификации нашей компании по стандартам ISO 9001.

Большую работу провел отдел персонала. Численность сотрудников компании увеличилась более чем на 20%, мы ввели систему оценки знаний, связали ее с мотивацией. Впервые ввели премии за достижение результатов компании в целом для всех отделов.

2016 ГОД: УЛУЧШИЛИ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ

В 2016 году мы улучшили показатели всех предыдущих лет по продажам в рублях и евро.

В структуре наших продаж мы выделяем 4 основные группы и отмечаем, что компания выполнила план продаж и планы закупок по каждой из них.

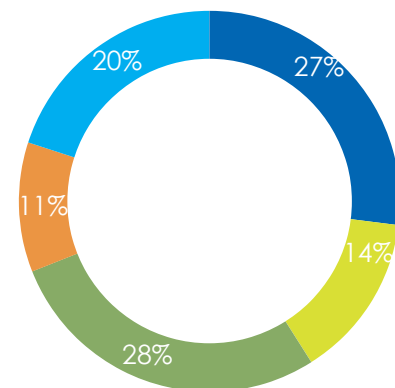
Мы видим перспективы в дальнейшем росте в России и странах ближнего зарубежья для чего и дальше будем вкладывать в развитие нашей компании на этих рынках.

Наш Проект N-POINT пополнился семью новыми участниками. Каж-

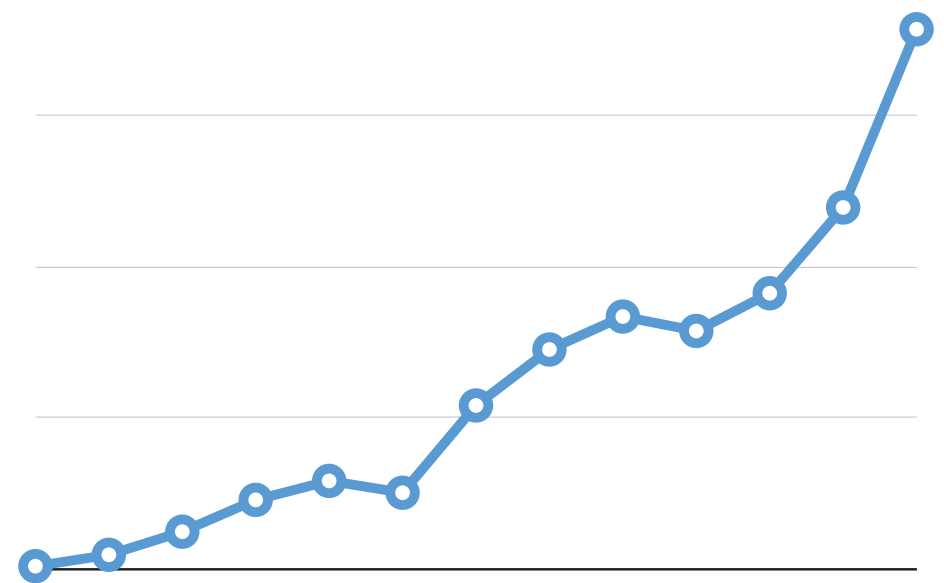
дая компания проходит жесткий отбор, тем самым мы повышаем качество Проекта, а также помогаем успешно развивать собственное дело. Международная встреча франчайзи, проведенная в июле в Санкт-Петербурге, показала единение участников Проекта в достижении общей цели: сделать Проект успешным за счет успехов каждого из его участников. Рекордные показатели продаж говорят о правильной стратегии, которую мы выбрали. Новая система предоставления скидок, регистрация в РОСПАТЕНТЕ каждого договора, расширение ассортимента для франчайзи, личный кабинет на портале, информационная поддержка, персональный менеджер – это то, что мы уже сделали. В следующем году проект ждут серьезные изменения, кото-

рые позволят сделать его еще более привлекательным.

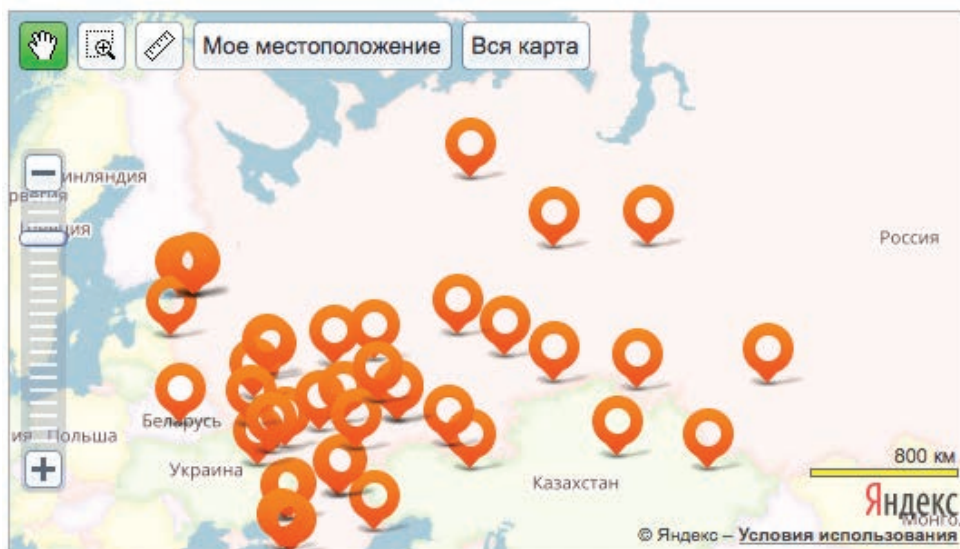
Продажи в %



27% - Фитинги
14% - ТС
28% - РВД
11% - Оборудование
20% - Прочая продукция



2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016
Валовые продажи, руб.



БРЕНД ГОДА 2016: ПОДВОДИМ ИТОГИ



Подводя итоги уходящего года, мы традиционно выбираем бренд, который наиболее успешно развивался с помощью производителей-поставщиков, а также с помощью специалистов нашей компании. Учреждая данную премию 12 лет назад, мы ставили перед собой цель оценить работу поставщиков или компании по развитию и поддержанию бренда. Для присуждения премии три группы пользователей оценивают бренд по 11 критериям:

- **Динамика продаж**
- **Поддержка бренда в России**
- **Известность бренда в России**
- **Инвестиции в имидж в России**

- **Объем продаж**
- **Нововведения, инновации, прорыв в развитии**
- **Качество работы**
- **Динамика производства и продаж производителя**
- **Доля рекламационных претензий покупателей в объеме продаж**
- **Качество продукции в соотношении с ценой**
- **Лояльность поставщика**

Решение принимается по результатам полученных данных.

Победители предыдущих лет:

- 2004 год – Rapisarda
- 2005 год – Tieffe
- 2006 год – Bezek
- 2007 год – O+P

- 2008 год – O+P
- 2009 год – VERSO
- 2010 год – Powermaster
- 2011 год – H-Point
- 2012 год – CAST
- 2013 год – Alfagomma
- 2014 год – VERSO
- 2015 год – CAST

Бренд CAST™ второй год подряд становится победителем в номинации «Бренд года». В 2015 году как самый продаваемый среди производителей фитингов для рукавов высокого давления. В 2016 году как самый продаваемый и узнаваемый бренд среди производителей трубных соединений и фитингов для рукавов высокого давления.

После проведенной работы по изменению формы "хвостовой" части фитинга и обжимных муфт компания CAST S.p.A. серьезно увеличила свои продажи в России.

Компания CAST S.p.A. предложила множество решений по обеспечению лояльности покупателей, в частности, сократила сроки производства, начала выпуск новых фитингов, ранее отсутствующих в ассортименте, предложила кредитные программы для крупных покупателей.

По мнению персонала отдела продаж, тех, кто лучше других знает о преимуществах продукции CAST, фитинги и трубные соединения этой компании пользуются наибольшим спросом у покупателей, легче всего продаются. Гибкая ценовая политика обеспечила компании лидерство не только в России, но и на рынке Республики Беларусь и Казахстана.



РЫНОК СПЕЦТЕХНИКИ ПРОДОЛЖАЕТ ПАДЕНИЕ

Рынок дорожно-строительной и спецтехники в РФ в первом полугодии упал на 10%, это меньше, чем в прошлом году, когда продажи рухнули на 65%.

По оценкам экспертов, сегодня мы наблюдаем за самым затяжным падением российского рынка спецтехники за последние десять лет. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в первом полугодии в Российской Федерации рынок дорожно-строительной и спецтехники упал на 10%. Это значительно меньше в сравнении с 2015 годом, когда продажи упали на рекордные 65%. Наибольшим образом пострадал сегмент колесных экскаваторов (-26%), гусеничных экскаваторов (-22%) и экскаваторов-погрузчиков (-18%). На вторичном рынке также наблюдается снижение спроса.

Причиной падения рынка в 2016 году стало введение утилизационного сбора, которое вызвало повышение цен и снижение спроса. Как утверждают эксперты, основная проблема падения рынка, начавшегося еще в 2014 году - отсутствие достаточного финансирования строительной отрасли. Очевидно, что дорожные фонды регионов и планы интенсивного развития местной дорожной инфраструктуры на практике не смогли в полной мере компенсировать снижение бюджетных средств на строительство новых дорог, а планы развития федеральной сети ограничились несколькими проектами, важными, но сконцентрированными на локальных участках.

Участники ждут, что продажи в 2017 году пойдут вверх из-за отложенного спроса, но ряд игроков полагает, что восстановление прежних объемов маловероятно — из-за спада финансирования крупных инфраструктурных проектов.

Вызвав снижение предложений на рынке спецтехники, отложенный

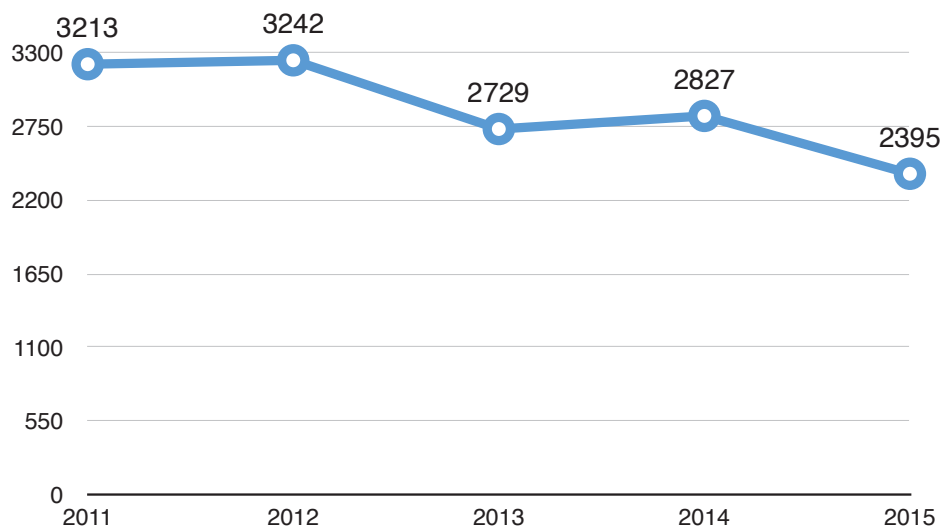
спрос в области дорожного строительства снял на время и актуальность проблемы обновления парка транспортных средств. Однако и эту проблему придется решать в случае восстановления рынка. Сегодня парк дорожно-эксплуатационной техники предприятий демонстрирует низкий уровень технической оснащенности - 48% от нормативной потребности. Из-за сверхнормативного износа (75%) в федеральных дорожно-эксплуатационных предприятиях списанию подлежат 40% техники. Потребность оценивается в 12,6 миллиарда рублей - это примерно 10,5 тысяч единиц техники. При этом прогноз выпуска новой строительной техники на 2016 год не превысил 0,58 тысяч единиц. Согласно прогнозам, и это по самым оптимистичным сценариям развития, только к 2021 году, выпуск спецтехники может составить 1,54 тысяч штук ежегодно.

Как считают участники рынка, восстановление интереса к инфраструктурным проектам едва ли может случиться в отрыве от общего оживления экономики. По словам директора по развитию JCB в России Сергея Харитонов, без серьезных структурных изменений экономической модели и возобновления доступа российских

компаний на европейские рынки капитала перспективы развития не совсем радужные. Те проекты, которые еще можно считать "живыми", не обеспечивают нормальной загрузки мощностей, поэтому снижение производства неизбежно.

Руководитель Hitachi Construction Machinery в России и СНГ - господин Исии Соносукэ считает иначе и уверен, что ситуация на рынке спецтехники своего дна уже достигла. По его словам, сегодня серьезное влияние на рынок оказывают цены на нефть, однако, при их закреплении на уровне 50 долларов и стабилизации рубля, что мы сейчас наблюдаем, можно ожидать постепенного восстановления отрасли. Как отметил господин Соносукэ - "За последние два года мы отмечаем падение спроса на спецтехнику порядка 70-80% в зависимости от класса. Если раньше среди покупателей встречались даже частные клиенты, реализующие мелкие проекты, то сейчас основной спрос идет от крупных компаний с государственным финансированием для участия в стратегически важных проектах: крупных инфраструктурных проектов, строительстве нефте- и газопроводов".

В целом на рынке спецтехники сохраняется развитие негативного сценария предшествующего периода, однако, на серьезный рост в 2017 году эксперты не рассчитывают, но с уверенностью говорят, что дно пройдено, и в среднесрочной перспективе ожидается восстановление спроса до кризисных объемов.



Динамика российского рынка дорожно-уборочной техники полной массой 14-40 тонн, ед.

ШАРОВОЙ КРАН: ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Несомненно, среди всех известных видов запорной арматуры, шаровые краны являются наиболее востребованными. Регулирующим элементом в этих конструкциях является затвор в форме сферы. Подобные краны имеют большое количество различных модификаций и успешно применяются во многих промышленных отраслях и в коммунальном хозяйстве.

ПУТАНИЦА В ДАТАХ ПОЯВЛЕНИЯ ШАРОВОГО КРАНА

История появления этого изделия весьма туманна. Даты называются разные, но все они, в основном, относятся к середине 20-го века, а именно к промежутку времени с 1940 до 1955 года.

Нередко, в связи с появлением шарового крана, упоминают американского промышленника и филантропа, армянского происхождения, Алекса Манукяна. Но он больше известен как человек, который впервые предложил картриджный смеситель для воды.

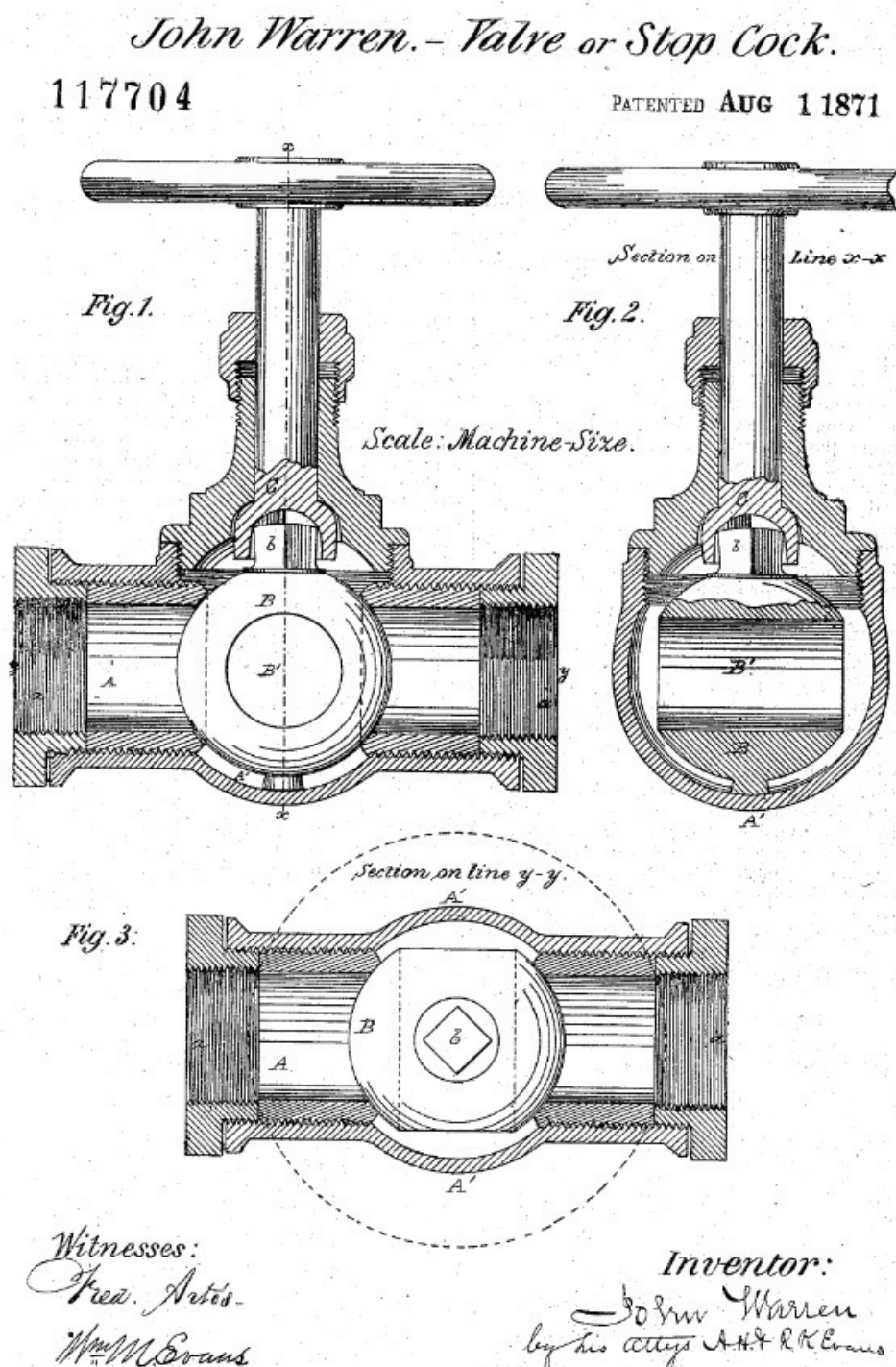
Разные источники утверждают, что первый шаровой кран был установлен в топливной системе самолета и якобы обладателем патента стал автор 22 изобретений американец Говард Фримен. Однако его соотечественник - Грег Джонсон заявил, что на основе глубоких исследований можно утверждать, что первый патент на это изделие получил в 1971 году Джон Воррен, который позже продал изобретение предпринимателю Джону Чапмену, производящему запорную арматуру. Но из-за неважной герметичности, шаровой кран не снискал популярности.

ВСЕОБЩЕ ПРИЗНАНИЕ ШАРОВЫХ КРАНОВ

Проблему удалось решить с появлением фторосодержащих полимеров. Их использование дало воз-

можность существенно увеличить плотность закрытия проходящего потока сферическим элементом. Это позволило шаровому крану стать самой популярной запорной конструкцией, которая широко используется в системах газо- и водоснабжения, магистральных нефте- и газопроводах.

Появились шаровые краны, управляемые не только вручную, но и пневматическими, гидравлическими и электрическими приводами.





ВЫХОДИМ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ: СЕРТИФИКАЦИЯ ISO 9001

Каждая компания, успешно развивающаяся на рынке, на протяжении долгого времени приходит к созданию отдельного подразделения, которое занимается решением вопросов, связанных с «качеством».

Конечного потребителя система менеджмента качества компании-поставщика обычно не интересует. Он предъявляет требования к покупаемому товару – доверяет репутации компании или определенному бренду и отказывается от покупки в случае, если купленный товар его не устраивает. Давление таких покупателей, требующих от нашей компании подтверждения качества реализуемой продукции, послужило для нас сигналом в необходимости разработки и сертификации Отделом качества (ОТК) компании собственных технических условий (ТУ3148-001-87370352-2011).

Оптовые же покупатели чаще всего настраиваются на долгосрочные партнерские отношения. Они уже предъявляют требования к самой системе управления качеством компании-партнера. Их в первую оче-

редь интересует прохождение компанией-поставщиком сертификации по международному или национальному стандарту ISO 9001. В ряде отраслей сертификаты ISO 9001 – теперь требование закона. Без такого сертификата сегодня многие российские производители конечной продукции (тракторов, комбайнов, автомобилей и др.), сертифицированные по стандарту ISO 16949 (базируется на структуре стандарта ISO 9001), уже отказываются приобретать комплектующие у компаний-поставщиков, не прошедших сертификацию по одному из этих стандартов.

Ориентируясь на современные требования покупателей, в середине 2016 года Отдел качества компании был расширен отделом СМК с преобразованием в подразделение Управление качеством, которое в настоящее время занимается приведением существующей в компании системы менеджмента качества в соответствие требованиям стандарта ISO 9001. Этот стандарт содержит руководство и инструментарий для компаний, которые хотят, чтобы их продукция и услуги постоянно отвечали требованиям заказчика, а качество постоянно улучшалось.

Подготовка к сертификации нашей компании по международному ISO 9001-2015 и идентичному национальному стандарту ГОСТ Р ISO 9001-2015 осуществляется в партнерстве с компанией «Тест-Санкт-Петербург», одним из участников разработки национальной версии этого стандарта. Прохождение компанией сертификации намечено на февраль 2017 г.

«Качество – один из важнейших секторов маркетингового успеха...»

НОВАЯ СИСТЕМА МАРКИРОВКИ АРМИРОВАННЫХ РУКАВОВ

В рамках реализации проекта по внедрению системы менеджмента качества, мы добавили в технологический процесс изготовления армированных рукавов высокого давления новую операцию – маркировку готовых изделий.

Как мы это делаем. Информация наносится на этикетку с ламинирующим слоем маслостойкими чернилами, что способствует её сохранности в процессе эксплуатации РВД.

Необходимость добавления данной операции в технологический процесс была вызвана ростом объемов производства и потребностью в идентификации партий готовых изделий.

Информация на этикетке содержит следующие данные:

- наименование готового изделия;
- дату изготовления;
- номер наряда на опрессовку;
- номер бухты;
- номер ТУ.

Введение маркировки готовых изделий позволит проводить в компании работы:

- по отзыву некачественных партий продукции после поставок;
- по определению некачественных комплектующих, из которых готовые изделия были произведены.

Данные требования регламентированы международным стандартом качества ISO 9001.

МЕТОДИКИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ОШИБОК В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА

Или Рока-юке «Защита от дурака» или принцип нулевой ошибки.

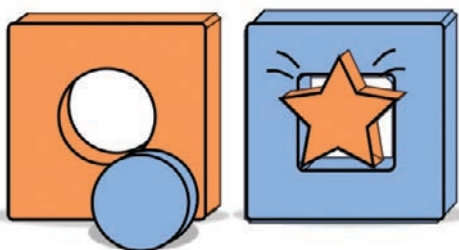
Рока-юке – предотвращение ошибок, метод, благодаря которому работу можно сделать только одним, правильным способом и дефект просто не может появиться. Чтобы исключить ошибки, в производство готовых изделий был внедрен программный модуль 1С, который отвечает за формирование наряда на опрессовку. При подготовке наряда модуль автоматически выбирает и указывает требуемое справочное значение диаметра обжатия муфты при опрессовке готового изделия.

Опрессовочная линия включает в себя промышленный пресс Tubomatic V159 ES, который имеет электронную систему управления ES4 и PLC Siemens:

- с памятью параметров опрессовки;
- контролем достижения заданного диаметра обжатия муфты.

При указании на сенсорной панели Tubomatic V159 ES значения диаметра обжатия муфты электронная система автоматически сообщает необходимый комплект номерных кулачков, требуемых для опрессовки готового изделия.

Электронный блок самостоятельно контролирует достижение заданного значения диаметра обжатия муфты и прекращение дальнейшей работы (защита от пережатия муфты при опрессовке).



НОВОСТИ КОМПАНИИ

1 **О продукции VERSO пишут в Википедии**
О рукаве VERSO ANTARCTIC 3SK написано в статье на сайте википедия.

2 **Расширена территория склада**
Мы увеличили площадь склада в Санкт-Петербурге на 2100 м² - это 2500 паллетомест, а также полноценная зона приемки товара.

3 **Аттестация нового испытательного стенда**
Мы установили новый испытательный стенд для проведения сертифицированных испытаний и проверки качества рукавов высокого давления в производственных процессах. Аттестация испытательного стенда проведена в ФГУП «ВНИИМ им. Д.И. Менделеева».

4 **Виртуальный тур по заводу Каст**
Посмотрите как устроен завод компании Каст. Виртуальный тур доступен на нашем сайте в разделе новости.

5 **+20000 готовых рукавов высокого давления в месяц**
Открыта третья производственная линия для изготовления рукавов высокого давления. Общий объем изготавливаемых изделий превысил 20 000 штук в месяц.

6 **Открытие филиала в Кемерово**
В декабре открыт пятый филиал в России – в городе Кемерово.

МАСТЕРСКИЕ H-POINT, ОТКРЫТЫЕ В 2016 ГОДУ

1. Азов – Ростовская область
2. Санкт-Петербург
3. Актобе – Казахстан
4. Астана
5. Йошкар-Ола
6. Калуга
7. Владивосток

ОТКРЫВАЙТЕ СВОЮ ФРАНШИЗУ

Наша компания предлагает гибкие условия для вступления в Проект, низкую стоимость франшизы, техническую поддержку. Позвоните нам и получите подробную информацию о Проекте. Вы также можете посе-

тить наш сайт www.h-point.org или направить запрос на открытие мастерской по электронной почте:

IPKalinichev@h-point.org
+7 (812) 702-12-44

H-POINT: ОТКРЫТОЕ ИНТЕРВЬЮ ДИРЕКТОРА ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ САЙТУ BUYBRAND

Проекту H-POINT в 2016 году исполнилось 6 лет. Сколько мастерских удалось открыть и в каких регионах?

За время существования Проекта было подписано более 40 франчайзинговых договоров. Наши мастерские открыты в России, Республике Беларусь и Казахстане.

Неужели за 6 лет ни одна мастерская не закрылась?

Был бы рад ответить положительно, но лукавить не буду. За 6 лет закрылось 5 мастерских.

По каким причинам происходит расторжение франчайзингового договора?

Основной причиной расторжения договоров явилось отсутствие деятельности со стороны компании. На старте Проекта мы предоставляли собственный беспроцентный кредит на первоначальный товарный запас и оборудование. Для франчайзи это было отличным условием для старта. К сожалению, некоторые франчайзи понабрав кредитов у нас и взяв кредит на аренду помещения, не задумываясь о развитии бизнеса, построении продаж, работы с клиентами и текущих займах, просто становились банкротами. К счастью, таких компаний было 5, с некоторыми мы расторгли отношения, приняв обратно оборудование и комплектующие, а на некоторые были вынуждены подать в суд. Несмотря на это, мы не перестали кредитовать наших новых франчайзи, но изменили критерии выбора и уровень проверок будущих партнеров. Да, это сказалось на количестве мастерских, но положительно отразилось на качестве.

Как развивается Проект и повлияли на него кризис?

Основной бум открытия мастерских пришелся на докризисные годы. На-

пример, в 2014 году мы открыли 12 мастерских, что является хорошим показателем. Но из-за кризиса последние два года наблюдается спад. Это вызвано многими причинами: например, банки и лизинговые компании вводят более жесткие условия по кредитованию предпринимателей; кто-то боится во время кризиса открывать свой бизнес или осваивать новые направления для текущего бизнеса.

Кто в основном интересуется покупкой франшизы, и кто в итоге покупает?

Наших франчайзи мы условно разделяем на две группы. Основная группа – это компании, занимающиеся смежным бизнесом, решившие открыть новое направление. Есть бывшие сотрудники как из сферы гидравлики, так и нет, решившие организовать собственный бизнес. Процентное соотношение каждой группы примерно одинаковое. При этом в каждой группе есть франчайзи, которые смогли вывести свой бизнес на лидирующие позиции среди остальных мастерских.

Что нового вы внесли в свои предложения, куда развиваетесь, что еще собираетесь сделать?

Все наши усилия направлены на развитие Проекта. Качество продукции, обучение, поддержка франчайзи – три основных блока, которые мы постоянно совершенствуем.

Сегодня нашим франчайзи мы предлагаем:

1. РВД европейского производства под собственным брендом H-Point.
2. Продукцию в трех ценовых сегментах.
3. Рассрочку на пополнение товарного запаса.
4. Годовые рассрочки на приобретение дополнительного оборудования или открытия новых точек франчайзи.



5. Обучающие семинары и встречи для франчайзи.

Планы пока оставим в секрете, но все они будут направлены на развитие франчайзи и увеличение узнаваемости бренда.

Рынок производственного франчайзинга в вашем секторе заполнен или нет?

По нашим оценкам рынок производственного франчайзинга заполнен на 30%. Рынок гидравлики чуть более плотен. Но есть одно обстоятельство, которое помогает франчайзи строить прибыльный бизнес: отсутствие необходимой квалификации предприятий, занимающихся изготовлением РВД.

В чем сложность продвижения франшизы в вашем сегменте производственного франчайзинга?

Сложность заключается в определении целевой аудитории, а также в выборе канала и инструментов рекламы. Даже вы являетесь нашим потенциальным партнером. Как показала практика, большой процент потенциальных франчайзи приходит к нам через наш сайт, остальное это сарафанное радио и реклама на франчайзинговых порталах, отраслевых сайтах. «Качество» клиентов, обратившихся к нам напрямую, намного выше, чем от обращений через разные порталы и сайты.

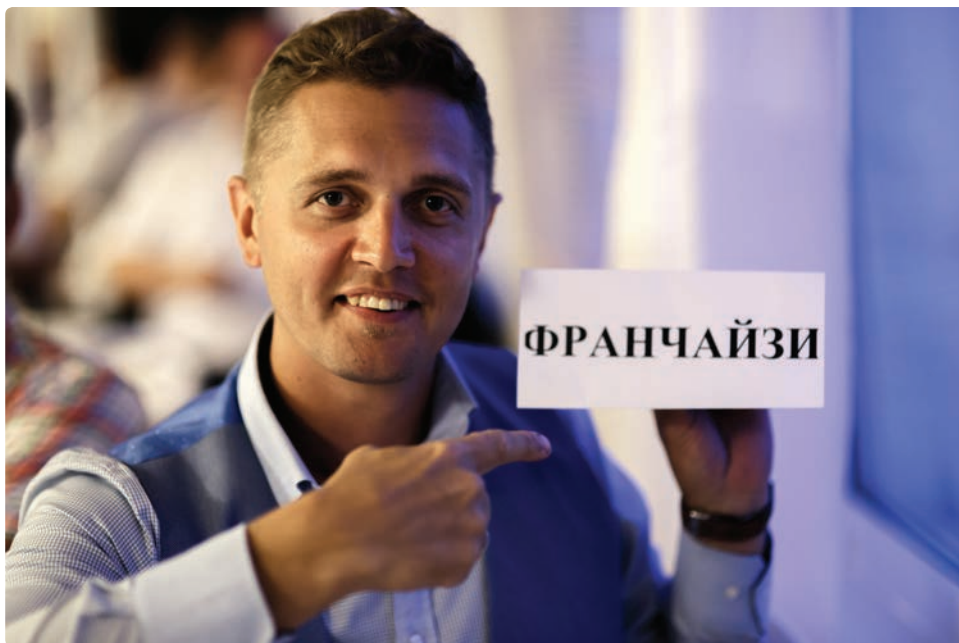
Что мешает развиваться производственному франчайзингу в нашей стране?

Все стараются купить франшизу, связанную или с питанием или с одеждой, возможно, из-за стереотипа, что бизнес в сфере большего числа клиентов принесет больший доход.

Что может помочь производственному франчайзингу развиваться?

Франшиза, это готовая упакованная бизнес-модель, поэтому люди хотят купить франшизу и начать зарабатывать деньги. Как только у людей будет понимание, что зарабатывать можно не только на товарах общего потребления, но и в других сферах, уровень производственного франчайзинга выйдет на новый уровень.

ФРАНЧАЙЗИНГ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



"Тот, кто сможет дать потребителю лучшее качество по низким ценам, непременно станет во главе отрасли"
Генри Форд.

Как узнали о франчайзинге?

Первоначально я пришел устраиваться на работу в компанию Гидравия на должность коммерческого директора. Изучив сферу деятельности компании, обратил внимание на франчайзинг. В процессе собеседования подчеркнул для себя много полезной информации. Как итог, я не работаю коммерческим директором в компании Гидравия, но тем не менее мы теперь являемся неотъемлемой частью друг друга, так как я открыл мастерскую в Санкт-Петербурге.

Почему выбрали именно франчайзинг?

Вообще, я давно хотел запустить свой бизнес, а франчайзинг рассматривал как хороший инструмент для старта. Франчайзинг — это узнаваемость, а узнаваемость — это немаловажный фактор в бизнесе.

В чем для вас преимущества бизнеса по франшизе?

Как я и говорил, это узнаваемость

бренда. Второе — это уже отработанная бизнес-модель. Ну и безусловно, предпочтения при покупке комплектующих и их качество.

Какие "подводные камни" ждут вступающего во франчайзинг?

Как таковых я их пока не обнаружил. Главное — правильный ассортимент, именно правильный, так как у каждого франчайзи он индивидуален, даже если вы находитесь в одном городе.

Что нового узнали, работая в этом виде бизнеса?

Я узнал новый бизнес, так как для меня это абсолютно новое, доселе неизведанное направление. Я раньше никогда не работал в этой отрасли и даже не знал о ее существовании.

Какие перспективы развития у направления?

В настоящий момент у H-POINT хорошее соотношение цена — качество по большей части ассортимента. Если вы сумеете это сохранить,

то как говорил Генри Форд: "Тот, кто сможет дать потребителю лучшее качество по низким ценам, непременно станет во главе отрасли..."

Что хотелось бы изменить в модели бизнеса?

Изменить вряд ли, а вот посоветовать H-POINT уделять больше внимания своим франчайзи это да. Относительно бизнес-модели. Не знаю, как работают остальные франчайзи, но я часть своей бизнес-модели достроил сам. Это касается и выстраивания коммерческой работы и продвижения и маркетинга, а также вопросов, касающихся упаковки и маркировки готового изделия.

Как проходил для Вас процесс выступления в Проект?

В здравом уме и трезвой памяти. Это было взвешенное решение, подкрепленное консультациями уже существовавших франчайзи. Прошло оно, как я считаю, безболезненно и даже более оптимистично, чем я рисовал себе первоначально, на фоне рассказов о том, как начинали коллеги, кто меня консультировал.

Какие опасения и надежды оправдались?

Опасений не было, я более 14 лет отработал в продажах, начав со стажера и дойдя до директора по продажам. Это мне очень помогает сейчас. А надежды пока еще оправдываются, и это радует.

Несколько слов для людей, думающих над приобретением франшизы.

Приобретайте, но только не в Санкт-Петербурге и Лен. области. Я серьезно настроен на развитие и это мой рынок!

Видны ли преимущества Проекта перед конкурентами-одиночками?

Перспективы очевидны. Об этом я говорил в самом начале беседы.

www.h-point.org

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОПРЕССОВКИ РУКАВОВ СЛУЖИЛО ДОЛГО?

Почему необходимо планировать и своевременно менять некоторые компоненты станка?

Своевременное техническое обслуживание позволит:

1. избежать простоев оборудования, если вы будете держать у себя на складе запчасти, рекомендованные

производителем для планового обслуживания. Для сохранения гарантии требуется устанавливать только оригинальные компоненты. Срок их поставки может занять от месяца и дольше, и на все это время станок придется вывести из эксплуатации, что повлечет финансовые потери;

2. продлить срок службы станка, т.к. замена изношенных запчастей предупредит возникновение неисправностей, которые могут повлечь за собой поломки других узлов станка;
3. плановое обслуживание позволяет избежать экстренных ситуаций и, следовательно, связанных с ними рисков, таких как травмы персонала или выход из строя оборудования.

Приведем периодичность замены изнашиваемых компонентов станка:

- **Фильтр насоса – мы предлагаем менять фильтр каждые два года**
- **Уплотнения цилиндра – в случае повреждения**
- **Самосмазывающиеся подшипники – после 70000 рабочих циклов**
- **Штыри кулачков – замена в случае повреждения**
- **Штыри коренных кулачков – замена в случае повреждения**

В нашей компании сформирован склад запасных частей. Для того чтобы спланировать своевременную замену запасных частей, предлагаем вам сообщить серийный номер и год выпуска станка, и мы составим для вас план замены запасных частей, сообщим их стоимость и сроки поставки.



РУКАВА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ PWC И SPC



В последнее время растет число запросов на РВД, которые не только устойчивы к воздействию различных внешних факторов и различных нагрузок в пределах норм, установленных европейскими стандартами качества, но также и таких, которые превышают данные нормы. Специально для таких клиентов мы ввели в наш ассортимент специальные РВД: рукава серии PWC и рукава серии SPC.

РВД серии PWC, в свою очередь, состоят из двух подгрупп: с одной и двумя стальными оплетками соответственно. Рукава 1PWC (с одной оплеткой) так и рукава 2PWC (с дву-

мя оплетками) отличаются от обычных рукавов 1SN и 2SN количеством выдерживаемых циклов импульсного давления, а также рабочим давлением. Так, рукава 1PWC и 2PWC выдерживают 700 000 и 1 000 000 циклов импульсного давления, в то время как рукава 1SN и 2SN, рабочие характеристики которых регламентируются европейским стандартом EN 853, выдерживают по 150 000 и 200 000 циклов импульсного давления, что в несколько раз ниже, чем рукава серии PWC. Также рабочее давление рукавов серии PWC превышает рабочее давление, регламентированное стандартом EN 853.

РВД серии SPC также представлены двумя разновидностями: 2SPC (с двумя стальными оплетками) и 3SPC (с тремя стальными оплетками). Данные рукава также выдерживают повышенное давление, имеют меньший радиус изгиба, чем тяжелые рукава и могут в некоторых случаях заменить рукава спиральной конструкции 4SH и 4SP.

Вышеописанные серии специальных рукавов PWC и SPC подойдут для работы в любой сфере промышленности и смогут удовлетворить потребности даже самых требовательных клиентов.

ФИЛИАЛ В ЧЕЛЯБИНСКЕ: ЧТО ДАЛЬШЕ?

В мае 2015 года в Челябинске был открыт наш третий филиал. В течение месяца силами регионального директора проводилось обучение сотрудников филиала. Разработанная программа, которую мы применяем при открытии любого филиала, в себя включала:

- Изучение продукции, классификации, группировки;
- Изучение регламентов работы;
- Взаимодействие между отделами;
- Изучение преимуществ компании;

- Изучение рынков сбыта.

По окончании обучения все специалисты филиала успешно прошли обязательную аттестацию.

Основная цель, которую мы ставили перед открытием филиала — стать «оптовым поставщиком» для локальных промышленных предприятий. Через 3 месяца после открытия офиса был открыт склад с товарным запасом на сумму 20 млн. руб. Ощувив серьезное давление со стороны конкурентов, в части производства готовых изделий, в мае 2016 года был открыт опрессовочный участок на базе Tubomatic 130ES с возможностью изготовления рукавов диаметром до 2 дюймов.

За полтора года работы специалисты Челябинского филиала увеличили продажи в два раза, что говорит не только о высокой мотивации и уровне подготовки, но и в востребованности рынка в качественных комплектующих.

В 2017 году мы планируем расширить ассортимент и увеличить площадь нашего склада.

Ключевыми преимуществами в работе филиала, а также компании в целом являются:

- поддержание широкого ассортимента продукции;
- минимальные сроки поставки товара.

НОВЫЕ ИСПЫТАТЕЛЬНЫЕ МАШИНЫ

МОДЕЛЬ VCI 1000ES - ДЛЯ ИМПУЛЬСНЫХ ИСПЫТАНИЙ



ХАРАКТЕРИСТИКИ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СТЕНДА VCI1000ES

Станд предназначен для выполнения импульсных испытаний давлением гидравлических компонентов: рукавов высокого давления, труб, клапанов, быстроразъемных соединений по стандартам SAE J343 и ISO 6803.

В состав испытательного стенда входит:

- Гидравлическая система с баком, гидравлический блок питания и дополнительный бак для системы контроля температуры рабочей жидкости
- Электрическая система с IP55 защитой в соответствии с EN 60529
- Компьютер с сенсорным 17" экраном, интегрированным в систему

Система автоматического управления стенда реализована с помощью персонализированного программного обеспечения, что позволяет настраивать режимы включения и выключения, регулировать импульсное давление, контролировать температуру, подсчитывать количество циклов и останавливать стенд в случае обнаружения утечки жидкости или неисправности компонентов.

Программное обеспечение дает также возможность управлять процессами графического и числового отображения схемы испытания с сохранением инструкций и печатью итогового отчета о проведении испытания.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ

- Максимальное давление испытания - 1000 бар
- Минимальное давление испытания - 80 бар
- Подача на импульс - 230 см³
- Максимальная частота при испытании - 1 Гц
- Максимальная температура масла - 130°C
- 2 манифольда с регулируемым расстоянием до 1200 мм с 24 подсоединениями 1/2", расположенными под углом 0°- 45°- 90°
- Выполнение испытаний по стандарту SAE J343
 - 1 рукав 2" R13
 - 2 рукава 1 1/2" R15
 - 4 рукава 1" 4SH

Подробная информация о других испытательных стендах доступна на сайте www.hydravia.ru.