

- Не совсем так. Мои коллеги из Сибирского региона также с успехом организовали «Бизнес на высоте» у себя в Новосибирске. Но речь идёт о казанских конференциях, которые я непосредственно организовывал, поэтому зная весь процесс изнутри, могу отметить такое мое наблюдение. Зачастую, чтобы укрепить свои позиции в регионе, стать драйвером продаж, нужно воспитать своего потребителя. Но Татарстан – регион с характером, и здесь такая схема не срабатывает. Получается наоборот – местный заказчик воспитывает производителя. И мы с этим соглашаемся, мало того – благодарны за критику и предложения. Для нас, производителей, это крайне ценная информация: кому как ни кровельщикам-практикам знать все плюсы и минусы оборудования и материалов.

- Можно ли сказать, что проводя практически семинары и мастер-классы для профессионалов, производители кровельного оборудования и материалов нашли качественно новый формат общения со своей аудиторией?

- Я бы не назвал этот формат принципиально новым, но он, несомненно, отличается от традиционной системы обучения кровельщиков, в том числе и в Татарстане.

- В чем его особенность?

- В том, что на одной площадке выступают и теоретики, и практики кровельной индустрии. В том, что теория отрабатывается на практике сразу же, на свежую голову, и общение происходит в интерактивном режиме. Представители Национального кровельного союза, например, делились теорией: рассказывали о том, как грамотно оформлять договорные отношения между заказчиком и подрядчиком. Эта тема собрала массу вопросов из зала. Наша компания, в свою очередь, презентовала практические решения для листообработки, учитывая при этом запросы кровельного рынка.

- Чего же ждет рынок?

- Сегодня, как никогда, есть спрос на универсальное и быстро окупаемое оборудование. Это общестроительная тенденция, безотносительно того, кровельщик ты или изготовитель фасадов.

Следуя этой логике, на семинаре в Казани мы рассказывали о возможностях листогибов Metal Master LBM. Я бы назвал его флагманом наших продаж, потому что это действительно популярная модель среди изготовителей доборных элементов. По результатам общения с клиентами мы добавили несколько опций, превращающих станок в настоящий мини-цех. По числу решаемых задач он уже превосходит не

только российские или польские станки, но и немецкие. Еще недавно, например, стандартом считалось наличие не более трех обязательных опций – ножа, фальцезакрывающей машинки, столов поддержки листа. Однако теперь мы предлагаем уже одиннадцать, и, думаю, на этом не остановимся.

- А сами металлообработчики подсказывают вам идеи для модернизации уже представленного оборудования? Можете оценить их вклад?

- Неоднократно наши заказчики высказывали мнение о том, что лучший станок – тот, который поможет сократить затраты. Для примера: если на вашем производстве требуется обработка сложных углов или выступов только время от времени, то вы или отдаете детали подрядчику, или приобретаете сегментальный станок. И в том, и в другом случае это лишние расходы, которые будут заложены в себестоимость готового изделия. Инженеры Metal Master упростили решение этой задачи, модернизировав LBM, можно сказать, по заказу пользователей. Станок оснастили фиксатором высоты прижима балки с возможностью делать непараллельные гибы. Одним поворотом рукоятки, которая фиксирует прижимную балку на необходимой высоте, листогиб превращается в сегментальный и позволяет делать непараллельный гиб, например, изготавливать короба с высотой бортика до 90 мм.

Это я называю не только взаимовыгодным сотрудничеством, но и хорошим способом найти общий язык с покупателем – ведь если мы сокращаем его затраты, он не может не оценить этого.

Между прочим, листогиб с дополнительной опцией привлек особое внимание участников казанской конференции.

- Не получится ли так, что с появлением практических практичных семинаров, уйдет на второй план потребность участвовать в выставках, где ваши специалисты также проводят тест-драйвы и дают мастер-классы?

- Семинары выставкам ни в коем случае не альтернатива, а дополнение. Выставки в Татарстане мы очень

ценим – ежегодно участвуем в «Осеннем строительном форуме» и в выставке «Металлообработка. Машиностроение. Казань». Оба мероприятия проходят в Казани, но так как направленность у них разная, то есть возможность и мобильное строительное оборудование, и более тяжелое – металлорежущие и гибочные станки.

- Кого нет на выставках, того нет на рынке?

- Этот подход справедлив, особенно в такой отрасли как металлообработка. Сфера эта и широкая, и узконаправленная одновременно: наши заказчики везде – от кровельщиков до изготовителей дверей и металлической мебели, но вот дойти до них привычными способами не всегда получается. Во многом в силу занятости и сезонной востребованности.

- Приходится мыслить нестандартно?

- Точнее – в соответствии с духом времени. Интернет изменил представление об информации: он сделал мир меньше, а общение быстрее. Мы не можем этого не учитывать, поэтому постепенно выходим в социальные сети и на профессиональные форумы, где напрямую общаемся с нашей аудиторией. В конце весны пришла идея запустить фотоконкурс для листообработчиков «Практики покажут!» в одной из соцсетей. Правила были просты – сделать пошаговый мастер-класс изготовления изделия кровельной тематики, прислать нам фото, а дальше – участвовать в голосовании. Мы услышали в свой адрес и скепсис, и недоверие, но в итоге нашлись конкурсанты, состоялось голосование и определился победитель. Им стал Рашит Гилячев, приславший мастер-класс по изготовлению колпака для забора. Между прочим, победитель оказался жителем Казани.

- Наверняка и свою заслугу чувствуете?

- Не скрою, было очень приятно побывать в мастерской победителя, побеседовать с ним в тёплой дружеской обстановке, и вручить в подарок комплект ручных роликовых листогибов MRB. Им сразу нашлось применение – Рашит продемонстрировал листогибы в работе, и даже совет попросил. Это еще одно доказательство того, что какими бы квалифицированными ни были наши мастера, они готовы работать с новым оборудованием и материалами, даже если приходится вновь садиться за парту.



Беседовала
Зарема Высоцкая